



**UNITOP®**  
ERP TECHNISCHER GROSSHANDEL  
DIE GANZHEITLICHE LÖSUNG



**LEDERER**

## MIT UNITOP WEITER AUF ROSTFREIEM ERFOLGSKURS

Die **Lederer GmbH** steht für hochwertige Verbindungselemente, individuelle Zeichnungs- und Sonderteile und effizientes C-Teile-Management. Seit über 50 Jahren bietet das Unternehmen seinen Kunden ein umfangreiches und breites Sortiment an, das durch eine hohe Artikelvielfalt und ständige Weiterentwicklung geprägt ist. Insgesamt umfasst das Sortiment fast 40.000 derzeit aktive Artikel.

## HOHES WACHSTUM IM BEREICH DES C-TEILE-MANAGEMENTS

Neben dem klassischen Handelsgeschäft wächst vor allem der Bereich des C-Teile-Managements. Auf Basis moderner Logistik-Systeme wie Kanban, bewirtschaftet Lederer die Warenlager seiner Kunden mit C-Teilen aller Art, vorrangig natürlich Verbindungselementen, Zeichnungs- und Sonderteilen sowie herstellerebenen Artikeln. In der Vergangenheit setzte das Unternehmen eine stark individualisierte Navision 2009-Lösung ein, als auch eine Lagerverwaltungssoftware zur Steuerung aller Lager- und Versandprozesse. Anfang 2017 entschied sich der technische Großhändler aus Ennepetal für ein Upgrade seines Warenwirtschafts-Systems mit der Branchensoftware unitop ERP Großhandel der GOB Software & Systeme.

## NEUESTE TECHNOLOGIEN UND EINE STANDARDNAHE UMSETZUNG

*Neueste Technologien und eine standardnahe Umsetzung sowie die Digitalisierung von Prozessen waren unter anderem Gründe, wieso sich Lederer für ein ERP-Upgrade entschied.* Parallel gab es bei Lederer bereits andere Aktivitäten, die das Ziel hatten, die Lagerbestandskosten zu reduzieren und gleichzeitig die Lieferfähigkeit zu erhalten bzw. zu steigern. Hierzu sollten im Rahmen des ERP-Upgrades die Voraussetzungen durch verlässliche Systeminformationen und eine Automatisierung der Bedarfsanalyseprozesse geschaffen werden. Ein weiteres Ziel war, die historisch gewachsenen und in der Navision 2009 Datenbank individuell abgebildeten Prozesse kritisch daraufhin zu prüfen, ob sie in Prozesse des unitop Standards überführt werden können.



Bildquelle: Lederer GmbH

## EIN PROJEKT VOLLER SPANNENDER HERAUSFORDERUNGEN UND POTENZIALE

Zur Überprüfung der bestehenden Prozesse wurden vor dem Start der Feinspezifikation für das Software-Projekt insgesamt 15 Prozessworkshops durchgeführt. Hier analysierten zunächst Berater der GOB Organisationsberatung gemeinsam mit den jeweils Prozessbeteiligten die aktuellen IST-Prozesse im Hinblick auf Optimierungspotentiale und Möglichkeiten zur Annäherung an den unitop Standard. Auf dieser Basis wurden anschließend in den Workshops SOLL-Prozesse entwickelt, die die Grundlage für die Definition der Anforderungen an die neue Lösung bildeten.



## „UNSERE MITARBEITER SIND DAS HERZSTÜCK DES UNTERNEHMENS“

Bildquelle: Lederer GmbH

Erwartungsgemäß wurde durch die Prozessworkshops festgestellt, dass die Optimierung der Disposition einen Schwerpunkt des Projektes bilden würde. In der Vergangenheit erfolgte die Disposition für verschiedene Vertriebsbereiche dezentral und mit teilweise hohem manuellem Aufwand. So hatte jeder Bereich individuelle Dispositionswege.

Während der Analysephase stellte sich heraus, dass für eine sinnvolle Nutzung des unitop Planungsvorschlags, **der Aufbau eines eigenen zentralen Dispositionsteams** empfehlenswert sei. Hierbei wurde

ein **Kernprozess für alle Bereiche** geschaffen, der heute die Disposition systemisch unterstützt. Angesichts der strategischen Bedeutung dieses Themas für Lederer wurde von dem neuen Dispositionsteam bereits während der Projektlaufzeit begonnen, die **neu definierten Prozesse im laufenden System abzubilden** und schrittweise einzelne Produktgruppen auf diesem Weg zu disponieren. **So konnten die Vorteile der neuen Prozesse direkt genutzt werden und gleichzeitig die Umstellung vor dem Echtstart der neuen Lösung erprobt werden.** Mit dem Echtstart wurden weitere

Optimierungen eingeführt. Angesichts der für die verschiedenen Produktgruppen teilweise sehr unterschiedlichen Anforderungen, arbeitet das neue Dispositionsteam bei Lederer weiterhin daran, die Prozesse kontinuierlich zu optimieren und für weitere Produktgruppen anzuwenden.

Ein weiterer Schwerpunkt des Projektes war, analoge Prozesse im Bereich des Dokumentenflusses und der Informationsweitergabe zu digitalisieren, um zum einen Prozesssicherheit zu erhalten und zum anderen den Verlust von Informationen zu reduzieren. Damit sollte die direkte Verfügbarkeit von Informationen für sämtliche Kommunikationsbeteiligten gewährleistet werden. Interessant ist, dass der Papierverbrauch bei Lederer tatsächlich nach dem Echtstart messbar deutlich gesunken ist.

**„Unsere Mitarbeiter sind das Herzstück des Unternehmens“** betont Geschäftsführer Volker Lederer. Wie häufig im Mittelstand sind Engagement und Know-how der Mitarbeiter eine wichtige Säule des Erfolgs. Angesichts des Unternehmenswachstums besteht jedoch die Notwendigkeit, dieses Know-how stärker in standardisierte Prozesse zu überführen und in den Systemen abzubilden. Daher wurde in den Prozessworkshops und im weiteren Projektverlauf großen Wert darauf gelegt, die Prozessbeteiligten als zentrale Kraft, für die Entwicklung der zukünftigen Arbeitsweisen, einzubinden. Optimale Arbeitsabläufe und -prozesse sollten geschaffen werden, die zu einer hohen Arbeitsqualität führen und gleichzeitig die Mitarbeiter in ihrem Arbeitsalltag unterstützen.

Eine gezielte Kommunikation startete bereits 18 Monate vor Echtstart. Zur Analysephase wurde ein unitop Testsystem inklusive der



## OFFENE KOMMUNIKATION, MUT, BEHARRLICHKEIT, PARTNERSCHAFT, FAIRNESS

Bildquelle: Lederer GmbH

Lederer Daten den Key-Usern zur Verfügung gestellt, um eine optimale Vorbereitung zu gewährleisten, eventuelle Ängste zu nehmen und die Möglichkeit zu geben, mitgestalten zu können.

### MEHR TRANSPARENZ, BESSERE KOMMUNIKATION, MEHR PRODUKTIVITÄT

Das insgesamt 12-köpfige Kernteam der GOB realisierte ein Upgrade auf unitop ERP Handel 11 sowie eine Anbindung an das bestehende Lager-Verwaltungssystem. Eine Besonderheit aus Sicht von GOB war, dass Lederer im Vergleich mit anderen Projekten eine besonders breite Nutzung von unitop Funktionen implementiert hat. Schon in der alten Lösung hatte Lederer einen hohen Automatisierungsgrad erreicht. Heute setzt das Unternehmen diese Strategie fort und setzt unter anderem auf die integrierte Web Schnittstelle unitop WebConnect (ucon), unitop EDI, unitop DMS und Business Intelligence durch den Einsatz von TARGIT.

Gerade der Bereich des Im- und Exports spielt bei Lederer eine große Rolle. Der Einsatz der Funktion „*Schwimmende Ware*“ ermöglicht es Lederer, den Eigentumsübergang der bestellten Artikel zutreffend und verzögerungsfrei darzustellen. Gleichzeitig sind Bewertung und Verwaltung der einzelnen Bestellpositionen ab Eigentumsübergang möglich. Durch die Comsol-ATLAS-Funktion profitiert Lederer von der direkten Meldung der Exporte aus Microsoft Dynamics/unitop an das ATLAS-Verfahren der Deutschen Zollverwaltung.

Darüber hinaus kommt die Funktionalität „*Beistellungen und Montagen*“ zum Einsatz. Gegenüber den früheren Prozessen bietet dies den wesentlichen Vorteil der jederzeit aktuellen Information über Lagerort und Prozessstatus der Ausgangsartikel. Auch die Kalkulation von Montage- und Beistellungsaufträgen ist deutlich transparenter und einfacher.

### NEUER WEBSHOP DANK SILVER.SOLUTION

Zeitgleich mit der Implementierung von unitop fand ein Relaunch des Webshops statt. Gemeinsam mit dem auf B2B E-Commerce Lösungen im Microsoft Dynamics-Umfeld spezialisierten Partner silver.solutions aus Berlin sollte der etablierte Lederer-Webshop modernisiert werden – das ist gemeinsam mit Lederer und dem Shop-Spezialisten gelungen. Für den bidirektionalen Austausch zwischen Shop und Microsoft Dynamics nutzt der silver.eShop den Web-Service von unitop.

### REIBUNGSLOSER ECHTSTART DANK DES GUTEN ZUSAMMENSPIELS

„*Ich würde das wieder so machen*“, so *Herr Gebehenne, Marketingleiter bei Lederer* über die Entscheidung für die GOB als Anbieter. Hierbei betont er, dass im gesamten Projektteam immer eine offene und ehrliche Kommunikation geschätzt wurde und somit optimale Lösungen geschaffen werden



Bildquelle: Lederer GmbH

konnten. Jedes Unternehmen sollte laut ihm den **Mut haben, im laufenden Projekt Kurskorrekturen vorzunehmen**, stetig und beharrlich für die Zielerreichung zu kämpfen und partnerschaftlich zusammenzuwachsen. Bereits seit über zehn Jahren besteht die Zusammenarbeit zwischen Lederer und der GOB, die immer wieder durch neue Technologien und Weiterentwicklungen angereichert wird.

Insgesamt wurde von allen Beteiligten der Umgang als sehr fair und partnerschaftlich beschrieben. Selbst bei größeren Herausforderungen wurde immer gemeinsam eine Lösung gefunden.

Auf Seiten der GOB resümiert **Markus Nowak, Projektleiter: „Das Lederer-Projekt war eine große Teamleistung. Nach einer Projektlaufzeit von insgesamt zwei Jahren und über 1.200 geleisteten Per-**

**sonentagen sind alle Projektbeteiligten einander nähergekommen. Die Kommunikation und die Zusammenarbeit war stets fair und hat auf Augenhöhe stattgefunden.“**

## NÄCHSTES PROJEKT STEHT IN DEN STARTLÖCHERN

Die Zusammenarbeit zwischen der GOB und Lederer wird weitergeführt. Hierbei ist geplant, zum nächsten Jahreswechsel eine auf die Firma Lederer zugeschnittene erweiterte Kostenrechnung zu implementieren. Die dazu erforderlichen Arbeiten laufen bereits.

### EXKURS LEDERER:

Der Spezialist für rostfreie Verbindungselemente und Normteile sowie effizientes C-Teile-Management feiert sein 50-jähriges Bestehen. Das in der Region fest verankerte Familienunternehmen gehört seit langem zu den Marktführern der Branche und baut sein Geschäft mit neuen Investitionen weiter aus. Gegründet wurde das Unternehmen am 2. Januar 1970 von Rainer Lederer und einem Geschäftspartner. Es etablierte sich schnell im wachsenden Markt für Edelstahl-Verbindungselemente und vergrößerte seine Mitarbeiterzahl von anfangs fünf Angestellten auf über 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die am Zentralstandort im Industriegebiet Oelkinghausen in Verkauf und Logistik, in IT und Einkauf, in Qualitätsmanagement und Backoffice tätig sind.



Bildquelle: Lederer GmbH



Seit 2010 führt **Dr. Volker Lederer** das AEO-F-zertifizierte Unternehmen in zweiter Generation. Neben dem Handelsgeschäft gehören inzwischen auch weitere Geschäftsbereiche wie individuelle Zeichnungs- und Sonderteile, herstellergebundene C-Teile, Verpackungen, Etikettierungen und Konfektionierungen sowie komplexe Logistik- und Kanban-Lösungen (auch RFID-gestützt) zum Lederer-Spektrum.

## „ZUKÜNFTIG KEINEN ROST ANSETZEN!“

Die Lederer GmbH zeichnet sich vor allem durch kurze Reaktionszeiten und schnelle Lieferung aus. Zudem schätzen Kunden aus dem In- und Ausland die Mischung aus langjähriger Erfahrung, durchdachten digitalen Prozessen und der persönlichen Betreuung durch die Mitarbeiter.

Mit einer achtstelligen Investition in die Infrastruktur des Unternehmens wurden in

jüngster Vergangenheit die Weichen für die Zukunft gestellt: Investiert wurde unter anderem in den Neubau von Logistik, Verpackung und Warenausgang sowie das künftig fast 60.000 Plätze bietende AKL (automatisches Kleinteile-Lager). Der Ausbau des AKLs und der Fördertechnik bedeutet eine erneute Kapazitätserhöhung sowie Geschwindigkeitssteigerung in Kommissionierung und Versand.

***Für Volker Lederer ist klar: „Wir wollen auch zukünftig keinen Rost ansetzen und mit konkreten Weiterentwicklungen ins Jubiläumsjahr starten.“***

[www.lederer-online.com](http://www.lederer-online.com)