

Die ganze Büroarbeit in einem System.
PROFI Handel bei Conrad Autoteile GmbH.


Erfolgreiches Wachstum mit ProfiHandel

Conrad Autoteile GmbH in Oberhausen

Spezialisiert auf den Verkauf von Stoßdämpfer sowie Kupplungen an Werkstätten und Autohäuser, gründete 1960 Werner Conrad sein Unternehmen Conrad Autoteile in einem kleinen Garagenhof. Durch Wachstum und Ausbau erfolgte bereits 1969 der Bezug neuer Geschäftsräume. Während bis dahin nur Geschäftskunden versorgt wurden, konnte in den neuen Räumlichkeiten ein Shop eingerichtet und erstmals Endkunden bedient werden. Die anhaltende positive Entwicklung hatte den Neubau eines Ladenlokals in direkter Nachbarschaft im Jahr 1988 zur Folge. Mit diesem Neubau konnten die Lagerkapazitäten, das Sortiment und damit das Geschäft sukzessive ausgebaut werden.

Raum schaffen für mehr Möglichkeiten

Im Zuge der geänderten Anforderungen an den Kfz-Teile-Großhandel, wurden im Jahr 2006 die Logistik und die Beschaffung komplett umgestellt. Durch die Neuausrichtung entwickelte sich die Firma Conrad zu einem serviceorientierten Vollsortimenter mit Bezugsquellen direkt bei der Industrie. Damit konnten auch die Preise zum Vorteil der Kunden verbessert werden. Mit der Erweiterung des Sortimentes wurden auch die bestehenden Lagerkapazitäten immer knapper und so entschied man sich im Jahr 2010 zur Grundsteinlegung eines neuen Geschäftes. Der Umzug in die neuen Räume, mit der über 2500 m² großen Lagerfläche, fand im Oktober 2011 statt.



Beschäftigte: Über 40 Mitarbeiter bedienen täglich etwa 280 gewerbliche und etwa 100 private Kunden. Zusätzlich werden mithilfe von 12 eigenen Auslieferungsfahrzeugen tagsüber mehr als 80 Touren realisiert.

Das passende System

Mit dem Wachstum und Mehraufwand entschied sich das Unternehmen im Jahr 2012 für die Suche und Einführung eines neuen Managementsystems. Zu den Anforderungen gehörte insbesondere die effektivere Abbildung zukünftiger Entwicklungen des Betriebes sowie der neuen Kundenanforderungen und Prozesse. Neben klassischen Dispositionsverfahren sollte die neue Software ebenfalls die Einrichtung der Online-Bestellung erlauben.

Mithilfe einer sorgfältigen und intensiven Marktanalyse wurden mehrere Softwarelösungen verglichen. Die dabei definierten Anforderungen konnten durch das Programm ProfiHandel der Firma BeraCom optimal abgedeckt werden.



„Durch die stetige Erweiterung des Betriebes und der daraus resultierende erhöhte Organisationsaufwand konnte langfristig mit der bestehenden Warenwirtschaft nicht mehr abgebildet werden“

Klaus Werner Conrad - Firmeninhaber

Optimierter Service

Für die Einführung des neuen Datenverarbeitungssystems wurden schrittweise in mehreren Workshops die bestehenden Strukturen und Prozesse detailliert aufgenommen, analysiert und optimiert. Zu den Zielen gehörten einerseits die Verkürzung von Wegen, Reduzierung von Arbeitsaufwänden, Vereinfachung der Preispflege sowie die effektivere Ausrichtung einzelner Prozesse. Im Juli 2014 wurde die bestehende Software termingerecht und reibungslos durch das Warenwirtschaftssystem ProfiHandel abgelöst und die Effektivität und Effizienz

gesteigert. Durch den Wegfall der Handliefer-schiene sowie die optimale Aufstellung von Lieferscheindruckern im Lager konnten die Fahrzeuge den Standort zügiger verlassen und die Kunden früher beliefern.



„Dabei hatten die Mitarbeiter in der Kommissionierung genauso viel zu tun wie an jedem normalen Tag“

Markus Ewers - Leiter EDV, am Ende des ersten Tages

Im Laufe der Zeit wurden die Prozesse immer weiter aufeinander abgestimmt sowie ein Smart-Client für die direkte Online-Bestellung seitens der Kunden bereitgestellt.



Weitere Informationen zu Conrad Autoteile finden Sie unter www.conrad-autoteile.de



Informationen zur Software und zum Unternehmen BeraCom finden Sie auf www.beracom.de oder rufen Sie uns an: 040/ 54 72 41 – 90