

Bison Process Retail (x-trade) bei Fishbull



Tätigkeit: Groß- und Filialhandel mit Baumarktartikeln aller Art, Waren für den Haushaltsbedarf, Eisenwaren, Werkzeugen einschließlich deren Zubehör, Maschinen und Fahrzeugen, sowie pyrotechnischen Erzeugnissen (bis Klasse II)

Organisation: 100-199 Mitarbeiter

Herausforderungen: Hohes Expansionstempo aufrechterhalten • Ein deutschlandweites Filialnetz aufbauen

Module: Bison Process Retail • Bison Process Store
Bison Process wms • Bison Retail

Nutzen: Hoher Automatisierungsgrad
Anbindung Logistikdienstleister • Anbindung Fibu
Umfrangreiches BI

IT Infrastruktur: 267 User (inklusive Modul store)
113 Franchiser - Filialen • 55 eigene Filialen

Sonderpreis-Baumarkt

Die Fishbull GmbH betreibt einen Sonderpreis Baumarkt - Werkzeugdiscounter und verkauft die gängigsten Verbrauchsartikel wie Schrauben, Nägel, Trenn-, Schrubb- und Schleifscheiben, Dübel, Kleineisen, Bohrer, Sägeblätter, Rollen und Räder, Pinsel, Schmierstoffe, Farben etc. Das Sortiment wird mit Artikeln aus den Bereichen Auto, Garten, Hobby und Haushalt usw. abgerundet. Der Erfolg des Unternehmens beruht unter anderem auf der Weitergabe günstiger Einkaufspreise, Anbieten von Eigenprodukten, Sortimentsstraffung auf Renner-

produkte und klassische Verbrauchsartikel, die ständig nachgekauft werden. All das garantiert höchste Umschlagsgeschwindigkeit, hohe Kundenfrequenzierung, Interessenresonanz und Kundenbindung durch ein zusätzlich ausgefeiltes Werbekonzept.

Herausforderungen

Trotz der 60 Filialen in Deutschland und dem hohen Expansionstempo, dank Franchiser-System, ist die Kette vor allem regional tätig. Diese Expansion auf ganz Deutschland auszuweiten, steht im Fokus des Unternehmens.

**LEADING BUSINESS
IT SOLUTIONS**





Durch die automatische Auftragsgenerierung konnten wir den Bestellprozess in unseren Filialen optimieren und dadurch eine bessere Warenverfügbarkeit gewährleisten. Durch die Nutzung von «Bison Retail Mobile» wird die automatische Auftragsgenerierung perfekt ergänzt. >>

Christian Foth, Fishbull Franz Fischer
Qualitätswerkzeuge GmbH



Zielsetzungen

2007 wurden insgesamt 12 neue Filialen eröffnet. 2009 wird die Franchiseidee ins Leben gerufen. 2010 wurden 61 Sonderpreis Baumärkte gezählt, davon 12 als eigenständige Franchise-Unternehmer. 2012 waren bereits 99 Märkte eröffnet.

Aktuell wird jede Woche eine Filiale eröffnet, ggfs. wird das Expansionstempo im kommenden Jahr angepasst. Um die Expansion weiterhin erfolgreich voranzutreiben braucht es ein Warenwirtschaftssystem zur Minimierung des Warenbestandes.

Ein preiswertes Warenpräsentationssystem mit vergleichsweise günstiger Gesamtinvestition. Eine ständige Weiterentwicklung des Sortiments durch Neuentwicklungen oder auch „Newcomer“ genannt, die vorerst im Wanderlagerverkauf auf Erfolg getestet wurden.

Lösung

Vor diesem Hintergrund hat sich die Fishbull GmbH für den Einsatz des bewährten Warenwirtschaftssystem Bison Process Retail (x-trade) entschieden.

Damit wurde sichergestellt, dass ein zügiger Produktivgang inklusive Kassenanbindung umgesetzt und den ursprünglich vorliegenden Funktionsbedarf des Kunden vollständig abgedeckt werden konnte.

Darüber hinaus wurde und wird mit den Bison-Modulen ein Funktionsumfang geboten, mit dem sich die Fishbull GmbH für die ehrgeizigen Expansionspläne langfristig bestens aufgestellt sah und sieht (Lagerfunktionalität, Filialverwaltung, Filialbestandsführung usw.).

Für Bison Process Retail (x-trade) sprach auch die gezielte individuelle Betreuung und dass bis auf die Kasse „alles aus einer Hand“ kam und Bison ein kompetenter Ansprechpartner für die Fishbull GmbH darstellt.

Ergebnisse

Die Expansion ist mit nun fast 200 Märkten erfolgreich vorangetrieben worden.

Die Franchiser fühlen sich bei der Arbeit mit der Umgebung von Bison sehr wohl und zukunftssicher aufgehoben (Auftragsgenerierung, Filialbestandsführung, Auswertungen (Business Intelligence)).

Nebst der Implementierung der automatischen Auftragsgenerierung wurde mit dem System auch der Logistkdienstleister DACHSER erfolgreich angebunden.

Zentraler Nutzen

Nebst dem Logistkdienstleister wurde auch die FIBU Varial erfolgreich angebunden. Das System hat zudem einen hohen Automatisierungsgrad und ein umfangreiches Business Intelligence-Tool mit diversen Dienstleistungsmöglichkeiten für die verschiedenen Franchiser.

Fazit

Durch den Einsatz von Bison Process Retail (x-trade) und den zusätzlichen Modulen kann die Fishbull GmbH das hohe Expansionstempo aufrechterhalten und die Franchiser sowie schlussendlich die Kunden weiterhin zufriedenstellend bedienen.