

Versandhaus Walz

Die Walz-Gruppe, mit Sitz in Bad Waldsee, ist ein etabliertes Multibrand- und Multi-Channel-Unternehmen, das mit seinem Markenportfolio neben Deutschland in vielen europäischen Ländern vertreten ist.

Das starke Portfolio besteht aus der Versandhaus Walz GmbH, baby-walz GmbH, Walz Living & Home GmbH (Die moderne Hausfrau, walzvital), sowie aus der Mirabeau Versand GmbH. Die Gruppe verfolgt seit Jahren erfolgreich einen ertragsorientierten Wachstumskurs.

Seit mehr als 60 Jahren prägt der Leitgedanke „Nur wer anderen Nutzen bietet, wird selbst erfolgreich sein.“ die Erfolgsgeschichte der Walz-Gruppe. Heute ist die Walz-Gruppe dank seiner drei Vertriebsparten ein Unternehmen, in dem mehr als 1.300 Mitarbeiter beschäftigt sind.

Die Walz-Gruppe, (Versandhaus Walz, baby-walz, Walz Living & Home, Mirabeau) Marktführer und europaweit eines der größten Spezialversandhäuser, entscheidet sich für SUMMIT!

Seit mehr als 60 Jahren prägt der Leitgedanke „Nur wer anderen Nutzen bietet, wird selbst erfolgreich sein.“ die Erfolgsgeschichte der Versandhaus Walz GmbH.

Nicht ganz so lange, aber doch bemerkenswerte 25 Jahre, arbeitet die HR Abteilung mit derselben Software. „Unser größtes Kapital und wichtigste Ressource sind unsere Mitarbeiter.“, sagt der stellvertretende Personalchef Bernd Richter. „Daher ist es selbstverständlich, dass wir diesem Bereich die höchste Aufmerksamkeit widmen. Nachdem wir jetzt mehr als 25 Jahre dieselbe HR Software einsetzen, wollen wir prüfen, ob wir in Zeiten des Umbruchs und Wandels in der Personalarbeit richtig gewappnet sind. Um das beurteilen zu können, verschafften wir uns einen genauen Überblick aller SOLL- und IST-Situationen. Jeder von uns hielt zunächst, unabhängig vom aktuellen Softwarestand, seine konkreten Vorstellungen und Wünsche fest. Daraus entwickelten wir sukzessiv einen detaillierten Anforderungskatalog für unser Projekt. Die erfolgreiche Umsetzung der strategischen Neuausrichtung, sowie die Optimierung des HR-Tagesgeschäftes war dabei unsere klare Zielvorgabe.“, führt der Projektleiter und stellv. Personalchef Bernd Richter weiter aus.



„Gerade in unserem personalintensiven Marktsegment ist der strategische Schulterschluss zwischen Unternehmens- und Personalstrategie eine für die Zukunft nicht zu unterschätzende Notwendigkeit, und bringt uns auf Dauer die gewünschten Wettbewerbsvorteile.“, ergänzt Herr Kessler, Personalchef des Hauses, und erklärt weiter: „Wir waren uns auch eindeutig darüber im Klaren, dass administrative Tätigkeiten tagtäglich viel Geld kosten, obwohl deren Bedeutung für das Kerngeschäft eher abnimmt. Eine gezielte Entlastung in diesem Bereich wird uns die nötigen Freiräume für die wertschöpfenden und strategischen Personalaufgaben schaffen. Darüber hinaus müssen wir unbedingt über ein umfangreiches Portfolio an Auswertungs-, und Analysemöglichkeiten verfügen können, um unseren umfangreichen Bedarf an Zahlen,

Versandhaus Walz

Daten und Fakten in ansprechender Form schnell, beliebig wiederholbar und unkompliziert zu decken.“

„Anhand unseres ganzheitlich durchdachten und ausführlichst beschriebenen Pflichtenheftes begannen wir mit der Sichtung von Angeboten marktführender Unternehmen. Dies lieferte bereits wertvolle Erkenntnisse in Bezug auf unsere anspruchsvolle Ausrichtung. Die Leistungsfähigkeit der unterschiedlichen Softwarelösungen befindet sich allgemein auf einem hohen Niveau; jedoch erwarten wir von unserem künftigen Outsourcing-Anbieter erheblich mehr als nur eine „laufende“ Software“, so der Projektleiter.

„Um Ihre hohen Anforderungen zu erfüllen, bieten wir Ihnen weder eine Inhouse- noch eine Outsourcing Lösung „von der Stange“ an.“, so Lothar Steyns, der geschäftsführende Gesellschafter der SUMMIT. „Es wird vielmehr ein Maßanzug werden, der ganz speziell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten wird und 100 % passt. Dabei berücksichtigen wir ganz nach Ihren Wünschen eine differenzierte Dienstleistungs- und Servicetiefe. Das ist die einzige praxistaugliche Lösung“.

„In den einzelnen Präsentationen haben wir die jeweiligen Lösungen auf Herz und Nieren geprüft“, so der Projektleiter. „Schnell erkannten wir erhebliche Leistungsunterschiede, nicht nur in Bezug auf die Software selbst, sondern auch auf das Beratungs-Know-How und den Erfahrungsschatz der Firmen und ihrer Berater. Im Angebotsumfang und -tiefe gab es große Unterschiede. Wir erhielten zwar preislich vergleichbare Standardangebote, in denen aber z.B. wichtige Punkte offen blieben bzw. Eventualitäten eingeräumt wurden, die keine konkrete Aussage über die tatsächliche Preisdynamik zuließen. Die Gefahr weiterer nicht absehbarer Zusatzkosten und mögliche Sicherheitsrisiken sprachen eindeutig für das Komplettangebot der SUMMIT.“

Die sehr differenzierte Serviceleistung und die Servicetiefe des Eschweiler Softwarehauses runden das Kompetenzprofil ebenso ab, wie die wunschgemäße Umsetzung der abzubildenden Prozesse. „Nach detaillierter Prüfung der vorliegenden Angebote und Referenzen, insbesondere durch Gespräche mit verschiedenen Outsourcing-Kunden der einzelnen Anbieter, stand unsere Entscheidung aus fachlicher und kaufmännischer Sicht fest:

Wir entscheiden uns für das Eschweiler Beratungshaus.“