



Referenz

Branche: Großhandel – Impulskaufprodukte

„Unser Sortiment ist aufeinander abgestimmt und je nach Bedarf vielfältig kombinierbar. Deshalb sind uns der persönliche Kontakt zu unseren Kunden und die Beratung durch unsere Außendienst-Mitarbeiter besonders wichtig. Eine schnelle und fehlerfreie Lieferung gehört natürlich dazu – sie war in der Vergangenheit aber nicht immer möglich, wenn der Mitarbeiter mitsamt den Daten weit weg war. Mit der Classic Line haben wir eine Lösung gefunden.“

Ernst Carstens ist der Geschäftsführer der Carstens GmbH.

Weniger Fehler, mehr Entspannung

Die Carstens GmbH wurde 1977 gegründet. Das Unternehmen ist ein konzeptioneller Großhandel, es entwickelt Produkte, lässt sie herstellen und vertreibt sie exklusiv unter dem Markennamen H&H. Dahinter stecken Impulskaufprodukte, die in Hochfrequenzlagen im Einzelhandel angeboten werden.

Ernst Carstens erklärt, wie er mit der Classic Line die über die Jahre wachsenden Anforderungen meistert. „Als stabile und sichere Software schätzen wir die Classic Line bereits seit langem. Sie bildet alle wesentlichen Geschäftsprozesse ab und verknüpft die verschiedenen Bereiche optimal. Dabei ist die Software kein starres System, sondern erlaubt uns die flexible Anpassung an neue Gegebenheiten. Unsere Außendienstmitarbeiter waren zum Beispiel bisher nicht an die Classic Line angebunden. Sie nahmen die Bestellungen bei den Kunden auf Papier auf, und erst wenn sie wieder bei uns vor Ort waren, konnten wir die Daten verarbeiten und den Auftrag ausführen. Das dauerte nicht nur tagelang, sondern führte auch zu Übertragungsfehlern. Über eine entsprechende Schnittstelle haben wir jetzt die Möglichkeit, die Daten mobil über das Internet direkt in unser System zu übermitteln. Während der Außendienstler noch beim Kunden steht, trifft sein Auftrag hier ein und wird sofort bearbeitet. Alle Informationen werden automatisch aufgenommen und zur Kommissionierung weitergeleitet. Rund 80 Prozent aller Bestellungen sind so schon am nächsten Tag beim Kunden. Damit jeder genau das bekommt, was er bestellt hat, haben wir noch eine weitere Automatisierung integriert: das Scanmodul. Die kommissionierten Waren werden vor dem Verpacken mit einem externen Scanner geprüft. Er ist direkt an die Auftragsbearbeitung angebunden und vergleicht die Daten miteinander. Gibt es Abweichungen, zeigt das Programm sie sofort an. Insgesamt sind wir so deutlich schneller geworden, machen keine Kommissionierungsfehler mehr und erleben dazu noch einen positiven Nebeneffekt: Die Kollegen arbeiten viel entspannter und sicherer.“

Unternehmen

Carstens GmbH
D-21723 Hollern-Twielenfleth

Software-Lösung

Classic Line

Anwendungsgebiete

Finanzbuchhaltung, Auftragsbearbeitung, Bestellwesen, Anlagenbuchhaltung



Erreichte Ziele

- Elektronische Übertragung der Auftragsdaten von den Außendienstmitarbeitern
- Fehlerfreie Auftragseingabe und Kommissionierung
- Schnellere Lieferung
- Mitarbeiter-Zufriedenheit und -Motivation

Betreuer Sage Partner:
pollmer siemers GmbH
20095 Hamburg
Tel.: 040 696669-66
E-Mail: info@pollmersiemers.de



Sage Software GmbH
Emil-von-Behring-Straße 8–14
60439 Frankfurt am Main
Tel.: 069 50007-6111 · Fax: 069 50007-7208
E-Mail: info@sage.de · www.sage.de

