

Referenz Sage Office Line

Branche: Groß-/Einzelhandel

Erfolgreiche Logistik-Optimierung mit der Office Line

Die Bock Büroorganisation GmbH aus Hallstadt ist mit 20 Mitarbeitern Vertriebspartner weltweit führender Hersteller in den Bereichen Kopiergeräte und Vervielfältiger aller Art. Zum Lieferprogramm hinzu kommen Büromöbel und -geräte sowie eine umfangreiche Palette von Büro- und Verbrauchsmaterial. Im bewussten Umgang mit Materialien und deren Wiedereinfügung in den Produktionskreislauf nahm das 1969 gegründete Unternehmen schon bald eine Vorreiterrolle in Sachen Umweltschutz ein.



Ralf Bock,
Geschäftsführer der
Bock Büroorganisation
GmbH.

„Im Vergleich zu den Lösungen größerer Mitbewerber haben wir hier für einen guten Preis eine komplexe und leistungsfähige Software, die wir optimal unseren Anforderungen anpassen können. Die Betreuung seitens des Fachhändlers ist ausgezeichnet, wir haben jederzeit kompetente Ansprechpartner, die uns zur Verfügung stehen.“

Ralf Bock, Geschäftsführer der Bock Büroorganisation GmbH.

Info Referenzkunde

Firma:

Bock Büroorganisation GmbH,
Hallstadt

Software-Lösung:

Office Line

Anwendungsgebiete:

Warenwirtschaft, Rechnungswesen

Ausgangssituation

Wegen einer Vielzahl von Artikelstammdaten und eines ständigen Abgleichs von Bestand und Bestellungen muss ein Unternehmen eine effektive Verarbeitung sämtlicher Logistikaufgaben schnell und unkompliziert erledigen. Eine aktuelle Anbindung an das Finanz- und Rechnungswesen wird schnell zur Notwendigkeit, um nicht ständig hinter dem Vertriebsablauf hinterher zu sein. Dafür wird ein Programm mit Kommunikations-, Organisations-, Auftrags- und Auswertungs- sowie Planungsinstrumenten benötigt, die miteinander vernetzt arbeiten können.

Software-Lösung

Eine gängige kommerzielle Branchenlösung, die in Form eines Vertriebssteuerungsprogramms eingesetzt wurde, verlor mit der Expansion des Unternehmens zunehmend an Effizienz. Gleichzeitig stellte sich das Problem der Inkompatibilität verschiedener Arbeitsschritte – es gelang mit der alten Lösung einfach nicht, zeitgleich verschiedene Arbeitsabläufe

zu erfassen und zu optimieren. Die Office Line von Sage Software wurde durch den betreuenden Fachhändler ECS, in Weilheim eingeführt und läuft seit 2000 als betriebswirtschaftliche Komplettlösung.

Mittlerweile laufen 15 Clients mit den Modulen Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung, Rechnungswesen und Anlagebuchhaltung. Die SMS Line und Fakt Line genannten Tools für die Technische Kundendienstver-



Der Unternehmenssitz
in Hallstadt.

Referenz Sage Office Line

Branche: Groß-/Einzelhandel

waltung und die Stammdatenverwaltung schaffen als optionale Anpassungen eine weitere Optimierung der Basissoftware und sind speziell für die Anforderungen der Branche geschrieben. Sie beinhalten beispielsweise eine Seriennummerverwaltung, in der man die Einkaufspreise direkt an der Seriennummer hinterlegen kann, so wird jederzeit aus dem laufenden Vorgang ein individuelles Angebot für den Kunden möglich, das gleichzeitig auch modifiziert in der Auftragseingabe und allen folgenden Arbeitsschritten erscheint. Eine differenzierte Historienverwaltung lässt auch im Nachfeld aussagefähige Auswertungen über Reparaturen an Maschinen zu. So ist hier auch ständige Transparenz für jeden Mitarbeiter gegeben. Über die umfangreichen Auswertungen sind zu jedem Zeitpunkt völlige Kosten- und Leistungskontrollen möglich. Durch eine ständige Lagerbewertung sind die aktuellen Einkaufspreise sofort abrufbar und es können beispielsweise Aktionen initiiert werden, die dem Kunden aufgrund einer realistischen Kalkulation relevante und attraktive Preise bieten.

Vorteile

Durch unsere einwandfreie Logistik können wir auch jederzeit mit großen Mitbewerbern mithalten“, erläutert uns Ralf Bock (39), Geschäftsführer, „die Auslieferung unserer Produkte innerhalb von 24 Stunden ist kein Problem und das erreichen wir auf einer gesunden Preis-Leistungs-Basis.“ Bewährte Technologien, konkurrenzfähige Preise, gute Beratung und eine sofortige qualifizierte Unterstützung bei allen auftauchenden Fragen und Problemen auch nach dem Kauf sind die tragenden Säulen einer soliden Kundenbindung.

Grundvoraussetzung hierfür ist ein reibungsloses Funktionieren aller Komponenten innerhalb des Betriebes. Nach der Einführung der Komplettlösung von Sage Software kam es zu einer Arbeitersparnis von etwa 10% im Vergleich zu vorher. Gleichzeitig ist die Überschaubarkeit aller Prozesse optimiert worden. „Durch die Möglichkeit permanenter Auswertungen können Entscheidungen schneller und sicherer getroffen werden als bisher. Das

kommt letztlich dem Kunden zugute. Und der beste Kunde ist eben immer noch ein zufriedener Kunde“, so Ralf Bock.

Mit ein ausschlaggebender Grund für den Einsatz der Office Line ist für Bock das Preis-Leistungs-Verhältnis. „Im Vergleich zu den Lösungen größerer Mitbewerber haben wir hier für einen guten Preis eine komplexe und leistungsfähige Software, die wir optimal unseren Anforderungen anpassen können. Die Betreuung seitens des Fachhändlers ist ausgezeichnet, wir haben jederzeit kompetente Ansprechpartner, die uns zur Verfügung stehen.“

Ausblick

Die Zukunft sieht Ralf Bock optimistisch: „Mit der Office Line von Sage Software werden wir auf jeden Fall weiter arbeiten, wir haben noch gar nicht alle Möglichkeiten ausgereizt, die das Programmpaket bietet.“