

Referenz Sage Office Line

Branche: Handel – Mineralöl, Gas

Vermietung und Verkauf sicher verwaltet

Energie ist das Geschäft der Wilhelm Schlütter GmbH: Das Duisburger Traditionsunternehmen handelt mit Gas und Mineralölen. Vor über hundert Jahren gegründet, wird der Großhandel seit 1974 erfolgreich von der Familie Schlütter geführt. Inzwischen kümmern sich 24 Mitarbeiter um den Vertrieb der Brennstoffe. Vor allem Flüssiggas geht an Kunden im gesamten Ruhrgebiet, vom privaten Einzelabnehmer bis hin zum Industriebetrieb.



„Die Software von Sage läuft sehr stabil und sicher. Ein besonderer Vorteil für uns ist die Offenheit der Office Line, die die Einbindung spezieller Programme ermöglicht. So können wir die Zusatzlösung GasOL nutzen, die exakt unseren Anforderungen entspricht.“

Michael Schlütter,
Geschäftsführer der
Wilhelm Schlütter GmbH

Info Referenzkunde

Firma:
Wilhelm Schlütter GmbH

Software-Lösung:
Office Line / GasOL

Anwendungsgebiete:
Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung

Um das gestiegene Umsatzvolumen zu bewältigen, setzt die Wilhelm Schlütter GmbH auf die Sage Office Line, ergänzt durch die Branchenlösung GasOL des Sage Partners EuroComConsult GmbH. Die Wilhelm Schlütter GmbH vertreibt verschiedene Gase, Gasgemische, ebenso wie Kältemittel, Laborgase, technische Gase oder Sondergase. Auch die passende Schweißtechnik oder der Propangaskocher sind bei dem Großhändler zu bekommen. Eingesetzt werden die Gase in unterschiedlichen Bereichen, die Wilhelm Schlütter GmbH liefert etwa Sauerstoff an Krankenhäuser oder Kohlensäure an die Gastronomie. Je nach Menge wird das Gas in Flaschen abgefüllt und ausgeliefert, oder einer der drei Tankwagen bringt das Gas gleich zum Kunden, um dort direkt den Tank zu befüllen.

Zwei in eins

Zur Unterstützung der Geschäftsprozesse war zunächst die Sage Classic Line im Einsatz. Mit ihr wurden die üblichen Abläufe in der Warenwirtschaft und in der Finanzbuchhaltung gesteuert. Ein wichtiger Vorgang konnte jedoch nicht abgebildet werden: Beim Handel mit Gasflaschen

verkauft die Wilhelm Schlütter GmbH zwar das Gas, also den Inhalt, die Flasche selbst wird aber vermietet. „Wir haben sozusagen zwei Produkte in einem“, erklärt Geschäftsführer Michael Schlütter. Um diesen Umstand erfassen zu können, arbeitete er mit einer externen Speziallösung. Die Daten

mussten umständlich per Hand von einer Software in die andere übertragen werden.

Einbindung der wichtigen Geschäftsprozesse gewünscht.

Als das Unternehmen wuchs und der Umsatz stieg, war diese Methode nicht



Referenz Sage Office Line

Branche: Handel – Mineralöl, Gas

mehr praktikabel. „Wir wollten auch die Daten zur Vermietung in unsere betriebswirtschaftliche Software einbinden“, sagt Michael Schlütter. Bei einem Update sollte keine umständliche individuelle Anpassung der Zusatzlösung nötig sein, sondern „wir wollten eine integrierte Lösung mit einem automatischen Update, das auch sämtliche Zusatzfunktionen umfasst.“

Anforderungen konkretisiert

Zusammen mit dem Sage Partner EuroComConsult wurden die genauen Anforderungen für ein Vermiet- und Verleihmodul definiert. Das Hauptziel, die Integration in die betriebswirtschaftliche Software, ließ sich mit einem Wechsel zur Office Line ohne Probleme umsetzen.

„Da wir schon mit der Classic Line sehr zufrieden waren, wollten wir auch gerne weiterhin eine Sage Lösung einsetzen“, sagt Michael Schlütter. Über die Warenwirtschaft kontrolliert der Geschäftsführer den Bestand. Alle Artikel sind in der zentralen Datenbank erfasst, auch die Lieferungen an die Kunden werden dokumentiert. Die Verknüpfung der Geschäftsbereiche und die zentrale Datenbasis schätzt Michael Schlütter besonders. „Jeder Mitarbeiter hat Zugriff auf die Lieferdaten eines Kunden.“ Besonders vorteilhaft ist dies, wenn ein

Kunde zum Beispiel einmal in der Hauptniederlassung Gas bezieht, ein anderes Mal aber in der Zweigstelle in Wesel. „Sofort ist zum Beispiel zu sehen, welches Gasgemisch dieser Kunde benötigt.“ Fehlerhafte Lieferungen werden so vermieden.

Direkt aus dem Warenwirtschaftssystem werden Rechnungen und Lieferscheine erstellt. „Bei rund 1.000 Rechnungen im Monat ist der Softwareeinsatz eine große Arbeitserleichterung. Wir benötigen nicht mehr Personal, als wir früher für 100 Rechnungen im Monat einsetzen mussten.“ Anschließend greift die Finanzbuchhaltung auf die Daten zu. Hier hat die Wilhelm Schlütter GmbH mit einem umfangreichen Mahnwesen auch die Offenen Posten unter Kontrolle.

Branchenlösung GasOL

Die spezifischen Anforderungen des Gas- und Mineralöhländlers hat der Sage Partner EuroComConsult mit der Lösung GasOL realisiert. Sie ist speziell auf die Office Line abgestimmt und in die Warenwirtschaft integriert. Mit ihr lässt sich der Verleih und die Vermietung der Behälter exakt abbilden. Zu berücksichtigen sind dabei verschiedene Arten der Vermietung mit jeweils verschiedenen Konditionen.

„Wir bieten Aboverträge und Tagesmieten an, gewähren mietfreie Tage oder sogar die mietfreie Abgabe eines Behälters.“ Da nicht jedes Gas in jedem Behälter aufbewahrt werden kann, gibt es auch hier mehrere Varianten, etwa für Propangas, technische Gase oder medizinische Gase. „GasOL erleichtert uns auch die Bestandskontrolle. Auf einen Blick sehen wir, wie viele unserer Behälter bei welchem Kunden stehen“, erläutert Michael Schlütter.

Besonders komfortabel ist für den Geschäftsführer, dass in die Software die Vorschriften der Gefahrgutverordnung aufgenommen sind. „Erstellen wir einen Lieferschein, erscheinen automatisch die vorgeschriebenen Angaben nach der Gefahrgutverordnung. So sind wir auch rechtlich immer auf der sicheren Seite.“ Außerdem wird bei der Rechnungsstellung genau zwischen Mieten und Kaufen unterschieden. Der Kunde erhält mit einer Gasflasche zwar ein Produkt, aber zwei Rechnungen: eine über den Kauf des Inhalts, eine über die Miete des Behälters. „In der Software können wir die unterschiedlichen Rechnungen problemlos den Kunden zuordnen.“

Erreichte Ziele

- Zuverlässige betriebswirtschaftliche Software
- Problemlose Einbindung der Branchenlösung
- Kompetenter Service vor Ort

Betreuender Business-Partner



EuroComConsult

47178 Duisburg
Kaiserstr. 314
Tel.: 0203 936 98-0
E-Mail: info@eurocomconsult.de