

Softwarelösungen von SoftENGINE

Lippert macht's der Branche vor

**„Wenn du etwas als richtig erkannt hast, dann tu es - und zwar sofort.“
Mit diesem Prinzip für erfolgreiches Handeln hat es der amerikanische Topmanager Jack Welch, ehemals Präsident von General Electric, weit gebracht. Doch was ist das Richtige? Vor dieser Frage stand auch Irma Hensel, als sie nach einer optimalen Software für die Getränkebranche suchte.**



BüroWARE für den Getränkefachhandel



BüroWARE im Getränkegroßhandel

Die kaufmännische Leiterin des Unternehmens Lippert Getränkefachgroßhandel & Logistik GmbH im bayerischen Hof inspizierte also diverse Angebote für kaufmännische Software und kam zu dem wenig erhebenden Schluss: „Kein anderer Bereich ist für den Anwender umfassender und schwieriger zu beurteilen als kaufmännische Software-Lösungen!“ Irma Hensel ließ sich jedoch nicht beirren und prüfte mit kritischem Blick jedes Detail. Sie wollte sicher sein, dass die Software auch in der Praxis alle Anforderungen erfüllt. Keineswegs alles, was da als Ei des Kolumbus angepriesen wird, besteht den Härtestest im Büroalltag, Irma Hensel: „Während der Auswahlphase erlebten wir bei manchem ‚ach so renommierten‘ Hersteller ein blaues Wunder.“

Ihren Entschluss, sich für die BüroWARE zu entscheiden, hat die IT-Verantwortliche des 1952 gegründeten Unternehmens Lippert bis heute nicht bereut. „Alle aktuellen Probleme sind gelöst“, stellte Irma Hensel nach erfolgter Installation zufrieden fest, „und wir sind sicher, dass auch alle zukünftigen Anforderungen lösbar sind.“ Und die sind bei dem renommierten „Durstlöcher“, der in Nordbayern, Sachsen, Thüringen und Berlin für flüssige Genüsse sorgt, wahrlich kein Pappentier.

Das Unternehmen verfügt über zwei Logistikzentren in Hof und 35 Getränkefachmärkte. Insgesamt kümmern sich 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um den Großhandel mit Bier, Wein, Säften und Wasser. Im Jahr 2001 wurde ein Umsatz von 43 Millionen Euro erzielt. Bei solchen Zahlen lässt sich leicht erkennen, wie viel Arbeit dahinter steckt, als einer der größten nordbayerischen Getränkefachhändler im harten Wettbewerb zu bestehen und das Geschäft auszubauen.

Mit BüroWARE geht's inzwischen wesentlich leichter und schneller. Dieser effiziente digitale Helfer aus der Pfalz, die ja einstmals zu Bayern gehörte, ermöglicht dem Getränkespezialisten nicht nur umfangreiche Preisfindungsmodelle, sondern geht auch ausgesprochen flexibel auf die speziellen Anforderungen der Branche ein. BüroWARE erlaubt zudem ein umfassendes Reporting und bindet den Außendienst perfekt an die Zentrale an.

Die gegenwärtig 40 Nutzer können bei Lippert eine IT-Ausstattung in Anspruch nehmen, die sich aus folgenden Komponenten zusammensetzt: BüroWARE ERP – Developer Edition, Tobit David XL, Windows 2000 Server, Citrix Terminalserver und BüroWARE Webanbindung. Damit lässt sich wirklich eine Menge organisieren.



Heinrich Maier von MS Solutions und Frau Irma Hensel während der Softwareeinführung

Und dies ohne unnötigen Zeitverlust zu Beginn, denn BüroWARE stellt seine Anwender nicht auf Geduldproben. Da sich die Software schnell und problemlos den individuellen Gegebenheiten anpassen lässt, war die Einführungsphase bei Lippert schon nach kurzer Zeit erfolgreich beendet. Als ebenso hilfreich wurde empfunden, dass weitere Softwareprodukte in das Gesamtgefüge integriert und die Datenfülle aus Altsystemen übernommen werden konnte. Für Irma Hensel und ihr Team überzeugende Argumente, sich für die BüroWARE zu entscheiden.

Aber nicht die einzigen. Zwei weitere Pluspunkte spielten bei der Entscheidungsfindung eine Rolle, nämlich die Update-Fähigkeit der Software und die bestehende Branchenlösung des SoftENGINE-Fachhandelspartners „MS Solutions“. Beim Vergleichstest stellte sich übrigens heraus, dass verschiedene andere Branchenlösungen vom Umfang der Gesamtfunktionen her wesentlich kleiner ausfielen, weil

diese „starr“ programmiert waren. Die meisten besaßen auch kein CRM-System und keine ausreichenden Analysemöglichkeiten.

Und so kam es, dass Lippert heute mit BüroWARE ERP Warenwirtschaft Profi, BüroWARE CRM OfficePlanner Profi, BüroWARE EAP (Erfolgsanalyse und –planung) sowie BüroWARE eBilling arbeitet. Und wie funktioniert das in der Praxis? „Sehr gut“, betont Irma Hensel und nennt auch gleich die hervorstechendsten Vorteile: größere Produktivität, Kostenersparnis bei der Außendienstanbindung und –steuerung sowie eine stärkere Kundenbindung durch CRM (Telefonie).

Auch die Kunden profitieren von den Vorteilen, die BüroWARE bietet: Sie können damit von den Lippert-Mitarbeitern noch kompetenter als bisher betreut werden. Ganz gleich, ob am

Systems verspricht, auch für künftige Anforderungen gewappnet zu sein.

Erfreuliches Fazit von Irma Hensel: „Wir sind mit BüroWARE viel weiter

Noch ein Wort zum SoftENGINE-Partner „MS Solutions GmbH“: Für die Wahl dieses Partners waren dessen umfassendes Branchen-Know-how, die komplette BüroWARE-Autorisierung, stabile Unternehmensstrukturen und die strikte Dienstleistungsorientiertheit ausschlaggebend. Alle Kundenbetreuer sind selbst Programmierer und beraten auch bei Organisationsfragen.



Telefon oder beim Besuch vor Ort, die Mitarbeiter sind sofort „im Bilde“, worauf der Kunde besonderen Wert legt, und können sich darauf einstellen. Zu den Gewinnern zählen gleichermaßen die Mitarbeiter selbst, die ihre Aufgaben aufgrund der CRM-Funktionen noch professioneller wahrnehmen können. Die Flexibilität des

als alle anderen Unternehmen in dieser Branche. Die Mitarbeiter können sich gar nicht mehr vorstellen, wie sie früher im Altsystem etwas gesucht haben.“ Offenbar hat die Lippert Getränkefachgroßhandel & Logistik GmbH genau das Richtige gefunden – und dann sofort gehandelt.

Einmal BüroWARE – immer BüroWARE? Das spart Geld und Nerven !

Die Spezialisten von „MS Solutions“ sind von den Vorteilen, die SoftENGINE bietet, klar überzeugt: „Die Aufgaben erkennen, Wege erarbeiten, eine schnelle Umsetzung der Aufgaben – dies ist der wichtigste Ablauf bei kaufmännischen Software-Projekten. Mit keiner anderen Software-Lösung ist dies sinnvoller möglich als mit BüroWARE. Die volle Update-Fähigkeit der Software-Lösung, also auch im intensiv angepassten Zustand, schafft für den Anwender eine enorme Zukunfts- und Investitionssicherheit.“



Nutzen Sie das umfassende Angebot der BüroWARE®Partner.
Dies geht weit über Softwareleistungen hinaus.

Mit ausgebildeten Partnern vor Ort (Service), leistungsstarken Softwarekomponenten aus einer Hand (Wirtschaftlichkeit) und kontinuierlicher Programmpflege (Sicherheit) bieten wir bewährte Konzepte, die Sie für die dauerhafte Betriebssicherheit in Ihrem Unternehmen brauchen.

Mehr als „nur“ Software

Fundierte Analyse, Hilfe in Hardwarefragen, umfassende Softwareberatung, Installation und Anpassung von BüroWARE®, Schulung der Mitarbeiter, Hilfestellung und Programmpflege. Diesen Service bieten über 100 BüroWARE®Partner und -ServiceCenter, auch in Ihrer Nähe.

Mehr Service



Softwarelösungen aus einer Hand

Mit sorgfältig aufeinander abgestimmter Software verbessern Sie den Workflow, denn alle Komponenten arbeiten effizient zusammen und ergänzen einander. Mit BüroWARE® sind mit CRM, ERP, FIBU, HR und INTERNET alle wesentlichen Softwareprodukte verfügbar, die ein Unternehmen für zeitgemäßes Management benötigt.

Mehr Wirtschaftlichkeit



Konzepte für dauerhaften Nutzen

Durch die Wartungsleistungen profitieren Sie von den Weiterentwicklungen von BüroWARE® und erhalten Softwarepflege, Upgrades und Betreuung. Diese Leistungen helfen Ihnen bei kalkulierbaren Kosten über Jahre hinweg dauerhaft aktuelle Software zu nutzen.

Mehr Sicherheit



BüroWARE® - DER SOFTWAREMASSANZUG

CRM

CRM/OfficePlaner
Dokumenten-Management

ERP

Warenwirtschaft/Handel
Handelskasse
Warenwirtschaft/Industrie

Individuell anpassbar mit dem „Designer“

FIBU

Finanzbuchhaltung
Anlagenbuchhaltung
Business-Intelligence

HR

Personalabrechnung
Personalmanagement

INTERNET

e-workflow Webshop

Serviceleistungen sind Angebote der BüroWARE®Partner.

Werbematerialien sind weder Eigenschaftszusicherung noch Vertragsbestandteil.

Nicht alle Leistungen und Komponenten sind international erhältlich.

SoftENGINE
Die Zukunft ist mit uns

SoftENGINE GmbH
Alte Bundesstraße 10/16
76846 Hauenstein
Telefon (06392) 99 50