

„Ein so starkes Wachstum, wie wir es in den letzten Jahren erlebt haben, ist ohne effiziente IT-Unterstützung überhaupt nicht zu bewältigen. Dank BüroWARE können wir unsere Ressourcen optimal einsetzen und arbeiten gleichzeitig in sicheren Prozessen.“

Stefan Naderer, Geschäftsführer der S&T Handels GmbH

Auf einen Blick...

| | |
|------------------------------|------------------------------|
| <i>Branche:</i> | Handel mit Garten- möbeln |
| <i>Projektlaufzeit:</i> | ca. 5 Monate |
| <i>Anzahl Arbeitsplätze:</i> | 8 |
| <i>BüroWARE Version:</i> | 5.4 |
| <i>Partner:</i> | World-of-EDV GmbH |

Hollywoodschaukel
Paradies 

S&T Handels GmbH
Am Bahndamm 8
84543 Winhöring

Telefon: +49 (0) 86 71 - 977 630

www.hollywoodschaukel-paradies.de/shop/
service@hollywoodschaukel-paradies.de



Seit der Gründung vor knapp sechs Jahren erlebte die S&T Handels GmbH ein rasantes Wachstum. Um den Mehraufwand zu kompensieren, optimiert der Onlinehändler laufend seine Prozesse. Die flexible, ausbaufähige Unternehmenssoftware BüroWARE steht ihm dabei zur Seite.

Das Wachstum geschaukelt kriegen

Stefan Naderer liebt Hollywoodschaukeln. Das tat er schon immer. Vor sechs Jahren machte er gemeinsam mit Bruder Anton seine Leidenschaft zum Geschäft. Als überzeugte Schaukel-Fans setzen die beiden kompromisslos auf Qualität. Statt Billigware zu importieren, arbeiten sie lieber mit lokalen Zulieferern. Um individuelle Kundenwünsche zu erfüllen, konfiguriert ihr Unternehmen die Schaukeln teilweise sogar selbst.

„Ein großer Teil des Umsatzes entfällt auf konfigurierbaren Artikeln. Die Qualität lässt sich nur gewährleisten, wenn man seine Partner genau kennt. Wir achten deshalb auch auf Kleinigkeiten wie etwa verzinkte Rohre oder pflegeleichte Materialien“, betont Stefan Naderer, Geschäftsführer der S&T Handels GmbH. Mindestens ebenso wichtig sei eine einfache Montage.

Markisen, Gartenmöbel und Stellwände ergänzen das Sortiment. Sie werden über eigene Themenshops vermarktet.

600 Pakete pro Tag quer durch Europa

Beim „hollywoodschaukel-paradies.de“ kennt die Fieberkurve seit Eröffnung 2009 nur eine Richtung: steil nach oben. 2011 schaffte es das Handelsunternehmen, zeitweilig so viele Pakete zu verkaufen, dass die Spedition, mit der man bis dato eng zusammenarbeitete, mit der Auslieferung nicht mehr hinterherkam.

„Inzwischen arbeiten wir mit sechs verschiedenen Transportdienstleistern. Täglich versenden wir europaweit rund 600 Pakete“, erklärt Stefan Naderer. Der Onlineshop ist heute mehrsprachig – unter anderem auf Französisch und Italienisch – verfügbar.



Der Verkauf läuft automatisch

Quasi seit der Gründung vor sechs Jahren arbeitet die S&T Handels GmbH mit dem ERP-System BüroWARE premium. Der Verkaufsprozess ist hoch automatisiert. Kunden können eine wachsende Zahl von Produkten mithilfe des BüroWARE Konfigurators individuell zusammenstellen. Im Abstand von wenigen Minuten werden eingehende Aufträge aus den Webshops und Marktplätzen wie Amazon eingelesen und in BüroWARE übernommen. Viel Arbeit haben die Mitarbeiter der S&T Handels GmbH mit den Aufträgen nicht: Sind die Voraussetzungen für die Auslieferung erfüllt, erstellt BüroWARE entsprechende Liefervorschläge.

Im weiteren Verlauf des Prozesses werden Kundenadressen ebenso automatisch gedruckt wie Picklisten, Rechnungen oder Versandpapiere. Gesteuert wird der gesamte Prozess über den SoftENGINE Workflowserver.

Für Firmenchef Naderer ein klarer Vorteil: „Unsere Mitarbeiter müssen sich nicht darum kümmern, wann ein Auftrag tatsächlich versandbereit ist. Die Prüfung übernimmt BüroWARE. Damit sparen wir an entscheidenden Stellen Ressourcen.“ Das BüroWARE Lager- und Logistikcenter passte

das Projektteam dahingehend an, dass Versandbestätigungen erst dann per E-Mail verschickt werden, wenn die Ware auch tatsächlich verladen wird. „Das ist für unsere Kunden transparenter“, unterstreicht Geschäftsführer Naderer. Hierfür müssen die Logistikmitarbeiter die Ware lediglich einmal am Warenausgang per Barcodescanner erfassen.

Transportvorschlag vom ERP-System

Auch die Wahl der Spedition überlässt das Unternehmen lieber BüroWARE. Nach einem ausgeklügelten Verfahren berechnet die Unternehmenssoftware auf Basis von Merkmalen wie etwa Postleitzahl, Produkteigenschaften oder Anzahl der Pakete den jeweils besten Transportdienstleister. Technisch unterstützt wird die S&T dabei vom SoftENGINE GoldPartner world-of-edv.

„Das langjährige ERP-Know-how und auch die räumliche Nähe von nur 5 Minuten waren u. a. Entscheidungskriterien. Das Team um Herrn Wagner setzt unsere Ideen und Wünsche programmierseitig in der BüroWARE zeitnah um. Damit werden wir nicht einfach nur ERP-seitig betreut, sondern auf unserem Wachstumskurs professionell begleitet“, erklärt Stefan Naderer.

Für die Zukunft gerüstet

Für ihn spielt BüroWARE eine entscheidende Rolle für den vergangenen und künftigen Expansionskurs. „Ein so starkes Wachstum, wie wir es in den letzten Jahren erlebt haben, ist ohne effiziente IT-Unterstützung überhaupt nicht zu

bewältigen. Dank BüroWARE und der Unterstützung durch world-of-edv können wir unsere Ressourcen optimal einsetzen und arbeiten gleichzeitig in sicheren Prozessen. Gerade im Onlinehandel ist es essenziell, sich flexibel an neue Marktanforderungen anzupassen.“

Mehr Referenzberichte können Sie auf unserem Blog nachlesen:

www.softengine.de/blog

Sie wollen auch einen Referenzbericht abgeben?

Melden Sie sich bei uns: referenzberichte@softengine.de

SoftENGINE GmbH Kaufmännische Softwarelösungen

Alte Bundesstraße 10, 16 · 76846 Hauenstein · Telefon: 063 92 - 995 - 0
Telefax: 063 92 - 995 - 599 · info@softengine.de · www.softengine.de