



ANWENDERBERICHT

KAUFMÄNNISCHE IT-LÖSUNGEN IM HANDEL: EINFACH EINE SAUBERE SACHE

Die Kurt Müller GmbH mit Sitz in Pulheim bei Köln ist seit nunmehr 25 Jahren führender Großhandel für Hygienebedarf im Rhein-Ruhr-Gebiet. Eine hohe Serviceorientierung spielt für das Unternehmen eine besondere Rolle in der Zusammenarbeit mit seinen über 5.500 Kunden. Denn im Handel ist ein schneller, reibungsloser und verbindlicher Kontakt mit dem Kunden ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor.

Ein effizienter Vertrieb und optimierte Prozesse in allen Backoffice-Bereichen sind dabei unerlässlich. Dabei hat die Kurt Müller GmbH erkannt, dass die richtigen kaufmännischen EDV-Systeme entscheidend auf dem Weg zu hoher Prozesseffizienz und Serviceorientierung sind.

ARCHIVIERUNG UND DOKUMENTENMANAGEMENT: TRANSPARENZ MIT BESCHLEUNIGUNGSFAKTOR

Vor diesem Hintergrund war die Einführung einer elektronischen Lösung für die Archivierung und das Dokumentenmanagement ein wichtiger Schritt für das Unternehmen. In 2006 suchte die Kurt Müller GmbH eine Lösung, welche die kaufmännischen Anforderungen erfüllt und gleichzeitig leicht implementierbar und anwenderfreundlich ist. Während einer Fachmesse informierte sich Projektleiterin Marion Müller, verantwortlich für Marketing, Personal und Projekte bei Kurt Müller, über potentielle Partner am Markt.

Bereits im Erstgespräch mit ACTIWARE zeigte sich im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern, dass die Chemie stimmte: „Uns hat vor allem der pragmatische Ansatz von ACTIWARE gefallen. Nicht nur der IT-Fachmann, sondern auch der Kaufmann versteht, wie die Lösung arbeitet. Schon während der ersten Produktpräsentation konnte uns ACTIWARE einfach vermitteln, wie wir mit ELOprofessional eine echte Lösung aufbauen können, die für uns wirtschaftlich, flexibel und effizient ist“, erinnert sich Marion Müller.

Die Erwartungen des Großhändlers bestätigten sich. Heute profitiert das Unternehmen von einer Dokumentenmanagement-Lösung auf Basis von ELOprofessional, welche den Mitarbeitern im Vertrieb und in der Buchhaltung auf Knopfdruck die richtigen Informationen liefert. Insbesondere bei Kundenreklamationen und im Forderungsmanagement konnten dank der neuen Lösung Prozesse wesentlich beschleunigt werden.



AUF EINEN BLICK

BRANCHE:

Großhandel für Hygienebedarf

DIE LÖSUNGEN IM ÜBERBLICK:

- Archivierung und Dokumentenmanagement
- Business Intelligence: Reporting und Analyse
- IT-Beratung und Coaching

EINFÜHRUNG: 2007 / 2008

BENUTZER AKTUELL:

Dokumenten-Management: 15
Business Intelligence: 8

EINSATZBEREICHE:

- Vertriebssteuerung
- Controlling
- CRM

LÖSUNGEN:

- ELOprofessional
- AWELOS
- ACTIWARE: Connect
- AWINFORM
- ORG & IT: Excellence

BESONDERHEITEN:

- Leistungsfähige Integration von operativen Systemen, wie Hamburger Software
- Hohe Akzeptanz der Endanwender durch einfache Bedienbarkeit und komfortable, effiziente Funktionalitäten
- Standard- und individuelle Berichte für den Vertrieb und die Buchhaltung
- Optimierung der IT-Infrastruktur und der IT-Prozesse



„Im Tagesgeschäft ist es kaum möglich, den Markt und das Potential moderner prozessunterstützender IT-Lösungen zu überschauen und zu nutzen. Doch was wir nicht optimal lösen, verursacht unnötige Kosten und Fehler. Die Zusammenarbeit mit ACTIWARE bedeutet daher für uns einen enormen Wissens- und Innovationsvorsprung.“

Frank Müller
Geschäftsführer



Die Implementierung und Anbindung an die ERP-Lösung Hamburger Software setzte ACTIWARE dank intelligenter, zeitsparender Branchentemplates für den Handel problemlos um. Auch die Eingangsbelege werden in ELOprofessional erfasst.

„Mit der neuen Lösung profitieren wir von einer enormen Zeitersparnis. Alle Informationen sind zu 99% direkt abrufbar. So stellen wir Belege, wie Liefernachweise, zeitnah unseren Kunden zur Verfügung. Wir können ihnen für Aufträge sogar die ungefähre Anlieferungszeit durch unsere Fahrer nennen. Dieser schnelle Informationsfluss gefällt unseren Kunden“, so ein Anwender aus dem Vertrieb.

UNTERNEHMENSWEITE PROZESS-OPTIMIERUNG DURCH STÄNDIGE EXPERTEN-BERATUNG

Bereits während des DMS-Projekts konnte sich die Kurt Müller GmbH von der hohen Beratungskompetenz des ACTIWARE-Teams überzeugen. Das IT-Unternehmen versteht die betriebswirtschaftlichen Herausforderungen und kann sie mit fundiertem technologischem Know-how in benutzerfreundliche Lösungen übersetzen.

Aufgrund dieser positiven Erfahrungen entschied sich die Kurt Müller GmbH die Kooperation mit ACTIWARE zu intensivieren und nutzt heute regelmäßig den ACTIWARE-Service „ORG & IT: EXCELLENCE“.

Der Großhändler hat die Vorteile dieses Angebots rasch erkannt: „Im Tagesgeschäft ist es kaum möglich, den Markt und das Potential moderner prozessunterstützender IT-Lösungen zu überschauen und zu nutzen. Doch was wir nicht optimal lösen, verursacht unnötige Kosten und Fehler. Die Zusammenarbeit mit ACTIWARE bedeutet daher für uns einen enormen Wissens- und Innovationsvorsprung“, so Marion Müller.

Monatlich werden Business- und Anwendungssoftware sowie Technologie und Infrastruktur bei Kurt Müller in allen Abteilungen überwacht und Verbesserungspotentiale geprüft und realisiert.

Dabei konnte beispielsweise die auf Basis von Hamburger Software implementierte ERP-Lösung deutlich optimiert werden. Gemeinsam mit ACTIWARE wurde ein Review der Anwendung durchgeführt, das Optimierungspotential identifiziert und sofort umgesetzt. Die Lösung wird heute deutlich umfassender und effizienter genutzt.

REPORTING UND ANALYSE: VERTRIEBSSTEUERUNG MIT TIEFGANG

Im Rahmen dieses kontinuierlichen Coachings wurde die Kurt Müller GmbH auf die Business Intelligence-Anwendung AWINFORM aufmerksam. Das Unternehmen nutzte zwar bereits ein selbst entwickeltes Reportingsystem. Allerdings waren die Anwendungs- und Anpassungsmöglichkeiten sehr beschränkt.

AWINFORM überzeugte mit seinen umfassenden Funktionalitäten, einer schnellen Implementierung und einfachen Anbindung an die operativen Systeme sowie mit seiner hohen User-Freundlichkeit.

Nach einer schnellen und reibungslosen Implementierung bedeutet AWINFORM für die Kurt Müller GmbH heute eine deutliche Zeitersparnis und erhöhte Informationstransparenz. „Mit AWINFORM können wir Daten wesentlich schneller, aktueller und flexibler aufbereiten. Gerade im Verkauf ist das ein enormer Vorteil“, resümiert die Projektleiterin.

WETTBEWERBSVORTEIL BUSINESS INTELLIGENCE

„Unser Vertrieb arbeitet nach dem Key-Account-Management-Prinzip und ist branchenspezifisch organisiert. Auf Basis der Analysen aus AWINFORM beraten unsere Account-Manager ihre Kunden individuell nach Wirtschaftlichkeitskriterien. Sie können Berichte und Analysen passgenau zusammenstellen und in Sekundenschnelle aktualisieren.“

Dank der benutzerfreundlichen Web-Oberfläche können sie Analysen branchen- und kundenspezifisch einfach abrufen und vergleichen. Vertriebssteuerung und Kundenberatung sind damit deutlich fundierter geworden. „Man kann sehr schnell bewerten, wo die nächsten Schwerpunkte im Vertrieb gelegt werden sollten oder wie die Strategie angepasst werden muss“, erläutert Marion Müller.

Die Benutzer schätzen die Bedienfreundlichkeit. „Ein Vorteil ist das supereinfache Drag & Drop. Das minimiert den Arbeitsaufwand und die Fehlerquote“, so ein User im Vertrieb. „Daten können blitzschnell bewertet werden. Wir profitieren von umfangreichen Auswertungen mit schnellen Perspektivenwechseln. Über Drill-Down-Funktionalitäten können wir den Dingen auf den Grund gehen und so fundierte, informierte Entscheidungen treffen.“