

Die NAVISION Branchenlösung für den technischen Großhandel richtig genutzt!

„Unser Ziel war die volle Integration des Tagesgeschäftes über die EDV“ sagt Thomas Wörner, Geschäftsführer der Schöffler+Wörner GmbH in Karlsruhe. „Durch den Einsatz von NAVISION Financials mit der Branchenlösung für den Technischen Großhandel konnten alle unsere Erwartungen umgesetzt werden.“

Schöffler+Wörner, oder genauer gesagt die Badische Gummi- und Packungsindustrie Schöffler+Wörner GmbH & Co. KG, gilt als Vollsortimenter im technischen Handel. Gegründet 1911 in Karlsruhe kann das Unternehmen auf eine lange Firmentradition zurückblicken. Heute ist es führend im süddeutschen Raum, vorrangig in Baden Württemberg, Rheinland-Pfalz und dem Saarland.

Frühzeitig – bereits im Jahr 1983 – setzte man auf erste Datenbanksysteme mit selbstgestellten Programmen. Innovativ wurde die Beauskunftung für Artikel und Kunden verfeinert. Im Jahre 2001 fiel dann die Entscheidung für NAVISION Financials, das als offenes System für alle bestehenden und zukünftigen Anforderungen geeignet schien. Innerhalb von nur 4 Monaten wurde NAVISION Financials erfolgreich bei Schöffler+Wörner mit der Branchenlösung für den technischen Großhandel eingeführt. „Die Unterstützung durch Raber+Märcker war so gut, dass

ich mir in kürzester Zeit das Wissen über NAVISION Financials angeeignet habe, um das System in vollem Umfang für unsere speziellen Anforderungen zu nutzen“ so Thomas Wörner weiter.

Für seine über 8000 Kunden aus Industrie, Handwerk und Kommunen bevorratet Schöffler+Wörner ständig über 25.000 Artikel. Eine der wichtigsten Anforderungen an die neue Softwarelösung war die Weiterführung der Artikelbeauskunftung der sogenannten „Diverse-Artikel“. Beginnend mit der Datenübernahme von historischen Artikelinformationen wurden zusätzlich Funktionen geschaffen, die eine Beauskunftung aller Artikel – auch über Jahre hinweg – sicherstellt. Bei Diversen Artikeln handelt es sich um Sonderbestellungen von Einmal-Artikeln.

Diese werden im Verkauf erfasst, die Daten an den Einkauf übergeben und sofort in der Historie abgespeichert. Jederzeit können alle Daten dieser Artikel per Knopfdruck aus der Artikelhistorie gezogen werden. „Unsere Mitarbeiter bringen eine qualifizierte Beratungsleistung“ so der Geschäftsführer Thomas Wörner. Viele Lieferanten, viele Artikel und viele Daten müssen gehalten werden. „Früher hatte jeder Verkäufer alle Listen am Arbeitsplatz – heute NAVISION Financials für den technischen Großhandel.“

Gleichermaßen wurde auch die Integration des Außendienstes mit berücksichtigt. Über eine spezielle Maske erhält der Außendienst alle Informationen zu und über den Kunden. „In der Vergangenheit



hatten unsere Außendienst-Mitarbeiter Laptop's mit nicht immer aktuellen Daten. Mit der jetzigen Lösung mit Terminal Server-Anbindung hat jeder Außendienst die Möglichkeit einen 24-Stunden-Zugriff über Internet zu nutzen. „Aktuelle Daten auf Knopfdruck.“ Diese CIM-Funktion bietet dem Außendienst allumfassend eine Beauskunftung und Beurteilung seiner Kunden. Auf einen Blick sieht der Mitarbeiter Umsatzdaten, Vorjahresvergleich und Abweichungen. Darüber hinaus können z.B. Aufträge, Lieferungen, Rechnungen und Gutschriften direkt per Tastendruck abgerufen werden. Zusätzlich vereinfacht eine Aktivitäten- und Erledigungskontrolle die tägliche Arbeit für den Außendienst.



Gemeinsam mit Raber+Märcker wurde die Funktionalität noch weiter verbessert. Als Modul „AUDIS“ ist diese CIM-Funktionalität auch für andere NAVISION-Lösungen von Raber+Märcker verfügbar. – Informationen auf Knopfdruck heißt die Devise!

Besonders zufrieden ist der Geschäftsführer mit der starken Reduzierung der Papierflut. „Wir produzieren an einem Arbeitstag bis zu 1000 Belegen. NAVISION bietet hervorragende Anbindungsmöglichkeiten an andere Programme.“ Damit ist die Anbindung von NAVISION Financials an das bei Schöffler+Wörner bereits vorhandene Archivierungssystem gemeint. Durch das know-how von Raber+Märcker bei der Integration

von Archivierungssystemen konnte in kurzer Zeit die PDF-Erstellung von Belegen aus NAVISION Financials mit Übergabe an das Archivierungssystem umgesetzt werden. „Unsere Verkäufer bewegen sich zu 90% in NAVISION Financials und in vorgangsbezogenen Belegen. Diese effektive Umsetzung der Organisation ist nur mit einer offenen Struktur realisierbar.“

Schöffler+Wörner hat es geschafft in kurzer Zeit das umfassende Branchenpaket für den technischen Großhandel in höchstem Maße produktiv zu nutzen. „Alle reden von Nutzen - wir setzen ihn ein“ so Thomas Wörner. In allen Bereichen konnte die Produktivität erhöht werden. NAVISION Financials, die Branchenlösung für den technischen Großhandel, das know-how der Raber+Märcker GmbH und die Erfahrung von Schöffler+Wörner waren für die Umsetzung dieses Projektes eine ideale Kombination.

„Die Vorteile die wir uns erhofft hatten sind in vollem Maße eingetreten. Unsere spezifischen Probleme konnten Dank NAVISION Financials voll gelöst werden. Der elektronische Datenaustausch mit Lieferanten funktioniert tadellos. NAVISION Financials bietet die Möglichkeiten die gefordert werden!“ So Geschäftsführer Wörner.



Als neues Thema will sich Thomas Wörner der Erweiterung und

Standardisierung des elektronischen Datenaustausches annehmen. Gemeinsam mit Kollegen wurde bereits erste Projektgruppen gebildet. Auch will er den Datenaustausch mit seinen Debitoren und Kreditoren weiter automatisieren. NAVISION Financials bietet mit seinem kompletten e-Business Modulen beste Möglichkeiten für eine Integration. Als einer der ersten in Deutschland hat Raber+Märcker das NAVISION Modul Commerce Gateway für elektronischen, automatisierten Datenaustausch eingeführt. Dieses know-how steht jetzt für die neuen Anforderungen von Schöffler+Wörner zur Verfügung.

KONTAKT + INFO

Raber+Märcker GmbH

Mittlerer Pfad 1
70499 Stuttgart
Telefon: (0711) 13 85 – 0
Telefax: (0711) 13 85 – 400