

IT-Lösungen aus dem Herzen des Sauerlandes

ComFactory-Anwenderbericht:

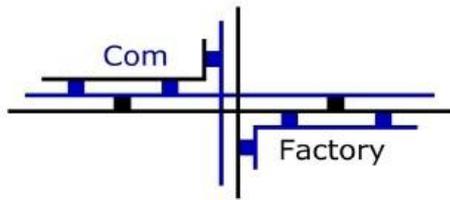
SKB Gärtner Bochum: *“Ich weiß, was ich an Geld spare...!”*

“Draußen wissen, was drinnen läuft!”

The screenshot shows the SKB Gärtner website interface. At the top, there's a navigation bar with categories like 'Thir Partner', 'Aktuelle Aktionen', 'Rohrleitungs-Kennzeichen', 'Selbstklebe-Bänder', 'Sicherheits-Kennzeichen', 'Betriebs-Kennzeichen', 'Sicherheits-Markierungen', and 'Informations-Systeme'. Below this, a breadcrumb trail indicates the current location: 'Sie befinden sich: Rohrleitungskennzeichen | Kennzeichnungsbänder'. The main content area displays a grid of four products, each with an image of a roll of identification band, a description, and a price of 60,26 EUR. The products are: 'Fließrichtungspfeile blau/weiß', 'Fließrichtungspfeile braun/weiß', 'Fließrichtungspfeile gelbrot', and 'Fließrichtungspfeile gelb/schwarz'. Each product listing includes a 'mehr Info' link and a button to 'in den Warenkorb'. On the right side, there's a search bar, a 'Mein Konto' section with login fields, and a 'Warenkorb' section showing 0 items for 0,00 EUR.

“Draußen wissen, was drinnen läuft!” – das war und ist der Claim, der Markenwerbespruch für SKB Gärtner Bochum. Damit wird treffend umschrieben, was dort produziert wird: Hauptsächlich beschäftigt sich SKB Gärtner Bochum mit der Herstellung und dem Vertrieb von Rohrleitungskennzeichen. Und bei einem Rohr ohne Beschriftung, da weiß man eben nicht auf den ersten Blick, ob darin *“harmloses“* Brauchwasser oder ätzende Schwefelsäure fließt. In gewisser Weise lässt sie dieser Claim auch gut auf die Softwaresituation bei SKB übertragen: Seit mehreren Jahren setzt man dort auf das bewährte Programmduo SelectLine und AMTANGEE, erweitert durch einen SyShop von SyLinX

und die Betreuung durch ComFactory. In der Jahresmitte 2007 wurde eine Neuorientierung in Sachen kaufmännische Software und CRM notwendig, weil die bisher genutzten Anwendungen nicht mehr den Ansprüchen, Anforderungen und Zielsetzungen entsprachen, die sich seinerzeit nach der Übernahme des Unternehmens ergaben. Nach reiflicher Überlegung und Einbindung eines externen Beraters fiel schließlich die Entscheidung. In diesem Anwenderbericht schildert Inhaber und Geschäftsführer Martin Geiter seine Erfahrungen bei Auswahl, Neuinstallation und der Arbeit mit diesen Programmen, die er in den letzten Jahren sammeln konnte.



ComFactory-Anwenderbericht:

SKB Gärtner Bochum: *“Ich weiß, was ich an Geld spare...!”*



ComFactory: “Herr Geiter, draußen wissen, was drinnen läuft – das galt zu dem Zeitpunkt, als wir uns kennenlernten nicht gerade in Sachen kaufmännische Software, nicht wahr?”

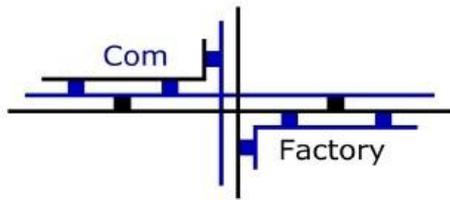
Martin Geiter: “Oh ja, das war ganz schön chaotisch! Bei der Übernahme des Unternehmens habe ich auch ein Sammelsurium an EDV übernommen: Eine Warenwirtschaft (UNIPLUS), die als Individual-Lösung so “individual“ war, dass niemand mehr so richtig da durchblickte – Dokumentation: Fehlanzeige, Belege mussten einzeln kosten- und zeitaufwändig programmiert werden, und nach einem Hardwarecrash hatte man niemals wieder richtig einen vernünftigen, praxistauglichen Zustand wiederhergestellt, von Datensicherung mal ganz zu schweigen! Eigentlich war das eher eine Überlebens-Lösung...”

ComFactory: “Okay, wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?”

Martin Geiter: “Als Unternehmer hat man ja mit vielen verschiedenen Bereichen zu tun, da kann man nicht in allen Themen den absoluten Durchblick haben. Nachdem ein Änderungsvorschlag des bestehenden Anbieters vorlag, der für mich nicht schlüssig und strukturiert war, habe ich einen Unternehmensberater mit ins Boot genommen, mit dem ich auf angenehm nüchterne und neutrale Art die “Für“ und “Wider“ der Alternativen geprüft habe. Am Ende ist dabei schließlich herausgekommen, dass das “Duo“ SelectLine und Amtangee – in Verbindung mit einer zuverlässigen Betreuung in Sachen Anpassung und Hardware – die beste Wahl für mein Unternehmen ist. Als ganz besonders komfortabel hat sich dann noch die Anbindung an das Shopsystem von SyLinX erwiesen: Wir mussten eh etwas an unserem Internetauftritt machen, und da bot natürlich die Möglichkeit, inhaltliche Seiten mit automatisiert erstellten Artikelseiten kombiniert gleich in einem Abwasch zu erledigen, ganz enorme Vorteile.“

ComFactory: “Worauf haben Sie bei der Auswahl besonderen Wert gelegt?”

Martin Geiter: “Also, ich habe schon diverse Erfahrungen mit IT-Unternehmen gemacht – meistens schlechte. Von “engagiert bemühtem Bastelfreak“ bis “arrogantem Besserwisser“, der es am Ende auch nicht hingekriegt hat, war fast schon alles dabei. Ich möchte in diesem Bereich nicht auch noch für einen Fachmann, den ich bezahle, die Denkarbeit und die Arbeitsstrukturierung erledigen müssen, also habe ich zunächst einmal nach Partnern gesucht, die strukturiert arbeiten. Dann war für mich die Praxistauglichkeit der nächste entscheidende Punkt: Software soll mir das Arbeitsleben erleichtern, nicht verkomplizieren. Sie muss für mich und meine MitarbeiterInnen leicht erlernbar und gut bedienbar sein. Die einzelnen Lösungen müssen gut “zusammenspielen“ – ich habe keine Lust, Geld dafür aufzuwenden, an mehreren Stellen Daten zu pflegen oder gar einmal schon erfasste Artikel zum Beispiel für einen Shop noch einmal zu erfassen. Und natürlich muss die Investition im Verhältnis zum Ergebnis stehen, mindestens muss das im Alltag zuverlässig laufen, maximal soll Software mich entlasten, Abläufe schlanker, effektiver machen, sozusagen mitdenken. Natürlich arbeiten wir hier auch nach gewissen Standards, und dennoch erwarte ich von einer Softwarelösung, dass der Berater überhaupt mal versteht, was wir hier machen, was die Besonderheiten unseres Geschäfts sind, und dass die Software das dann möglichst so abbildet, dass bei der Abwicklung möglichst wenig Reibungsverluste entstehen. Und ganz am Ende lege ich natürlich Wert auf einen guten Service, also: Erreichbarkeit und umgehende Lösung von Problemen, wenn sie denn mal auftauchen!“



IT-Lösungen aus dem Herzen des Sauerlandes

ComFactory-Anwenderbericht:

SKB Gärtner Bochum: *“Ich weiß, was ich an Geld spare...!”*

ComFactory: “Woran merken Sie im Alltag, dass Ihre Auswahl eine gute Entscheidung war?”

Martin Geiter: “Natürlich war eigentlich alles, was wir genommen hätten, besser als der Zustand vorher, das war mit jedoch nicht genug. Zunächst einmal fand ich AMTANGEE als “Kommandozentrale“ für alles rund um Kontakte, eMail, Termine und Co. sehr angenehm. Das ist eine wirklich ausgereifte Lösung, mit der auch mein Innendienst gut zurechtkommt. Immer wieder entdecke ich da weitere Funktionen und Features, die wirklich praktisch sind: Fast aus jeder Maske oder Lage heraus kann man bequem zu einer Info springen, die man gerade braucht, durch die hohe Integration spart man sich viel suchen und tippen, und ganz besonders gut gefällt mir die einfach und lückenlose Rückverfolgbarkeit von Vorgängen in der Historie: Wo wir früher manchmal Stunden gebraucht haben, um einen etwas länger zurückliegenden Vorgang aufzudröseln, sind das jetzt ein paar Klicks. Durch die Schnittstelle zur SelectLine, unserer zweiten Hauptanwendung, sparen wir uns die Doppeleingabe und Datenpflege der Kunden-, Lieferanten- und Interessentendaten. Und diese SelectLine, die macht wirklich Freude, zum Beispiel durch ihre wirklich einfache Handhabung und aussagekräftigen Auswertungen – dank einer mit der SelectLine durchgeführten Nachkalkulation sind wir nun viel besser in der Lage, zu einer wirklich rationelle Preisfindung zu kommen. Vorher hab es tausendundeinen Individualpreis, zig Rabatte und Sondervereinbarungen, die nur kompliziert auf ihre Rentabilität hin untersucht werden konnten. Mit einer übersichtlichen Matrix und einem klaren Staffelpreiskonzept haben jetzt nicht nur wir sondern auch unsere Kunden den Durchblick. Und nicht zu vergessen: Der SyShop hat das dann 1:1 automatisch übernommen: Loggt sich ein Kunde mit seiner Kundennummer dort ein, kennt der Shop ihn nicht nur mit Namen, er “kennt“ auch seine Konditionen, Lieferorte, usw.! Und die Bestellung landet nicht etwa als eMail im Posteingang, sondern steht schon fix und fertig im System und kann – nach einer kurzen Überprüfung – gleich in die Produktion oder in den Versand weitergereicht werden.“



ComFactory: “Wie lautet Ihr Fazit?”

Martin Geiter: “Also, diese Kombination dieser drei Lösungen hat sich jetzt über mehrere Jahre wirklich bewährt, der Supportaufwand ist gering, der Nutzen im Alltag immer noch enorm. Ich wette, dass ich bei anderen Lösungen ganz sicher noch mindestens eine Innendienstkraft hätte einstellen müssen. So haben wir mit dem bestehenden Team selbst einen kräftigen Zuwachs in den letzten Jahren mühelos bewältigen können – halt alles ganz schlank! Die Investition in IT hat sich gerechnet, auch die Hardwarebasis steht jetzt, und so können wir uns auf das konzentrieren, was unser eigentliches Geschäft ist! Denn da liegt für uns die eigentliche Aufmerksamkeit. IT tut das, was sie tun soll: Uns maximal unterstützen – und das möglichst zuverlässig, quasi “geräuschlos“...!”

ComFactory: “Gibt es schon Planungen und Aussichten für die nächste Zukunft?”

Martin Geiter: “ Mobility-Lösungen (iPhone/iPad)! Da haben Sie jetzt so einige interessante Möglichkeiten...!”