



Das aktuelle Sortiment umfasst neben 400 Produkten, z. B. Holztüren, Holztreppe oder Holzfußbodenbeläge, weitere 2.000 Artikel führender Hersteller für den Innenausbau.

Profitabilität und Kundenservice

Zur Gewährleistung einer hohen Beratungs- und Servicequalität sind funktionierende Prozesse und die richtige Software das A und O.

Mit der Systemumstellung auf die betriebswirtschaftliche Standardlösung Select Line hat der Speller Fachhändler Börger "Qualität in Holz" eine richtungweisende Entscheidung für die Zukunft getroffen: Die kaufmännische Software der Magdeburger Select Line Software GmbH unterstützt nicht nur sämtliche Geschäftsprozesse des Unternehmens aus dem südlichen Emsland, sie sorgt auch für eine gesteigerte Artikelgenauigkeit und aktuellere Unternehmensdaten. Dazu stellt das System per Knopfdruck die verschiedensten Statistiken bereit.

Das 1989 gegründete Unternehmen Börger "Qualität in Holz" ist ein zukunftsorientierter Handels- und Dienstleistungsbetrieb am Standort Spelle. Das aktuelle Sortiment umfasst neben 400 Produkten – z. B. Holztüren, -treppen

oder -fußbodenbeläge, die in einer Musterausstellung präsentiert werden – weitere 2.000 Artikel führender Hersteller für den Innenausbau. Die Marktpräsenz im südlichen Emsland ist flächendeckend; jährlich werden rund 3.000 Angebote geschrieben, woraus etwa 2.000 Aufträge und ungezählte Barverkäufe resultieren. Mit 1.000 Kunden und 120 Lieferanten bestehen regelmäßige Geschäftsbeziehungen.

"Nur ein zufriedener Kunde ist ein treuer Kunde"

Umfangreiche, schnell wechselnde Sortimente, hohe Variantenvielfalt, ständig steigende Kundenansprüche, Margenverfall und Kostendruck stellen große Herausforderungen an Unternehmen der Holz- und Einrichtungsbranche – die Abwicklung des Tagesgeschäftes wurde bei Börger in den

letzten 20 Jahren so komplex, dass die Arbeit mit der bislang eingesetzten, einfach gestalteten Warenwirtschaftslösung viele Reibungsverluste verursachte: Ein aussagekräftiges Berichtswesen sowie eine voll integrierte Sicht auf die einzelnen Prozesse im Unternehmen und damit die notwendige Transparenz fehlten komplett. Inhaber Hans Börger ist sich bewusst: „Nur ein zufriedener Kunde ist ein treuer Kunde: Zur Gewährleistung einer hohen Beratungs- und Servicequalität sind funktionierende Prozesse und vor allem die richtige Software das A und O.“ Ein perfekter und schneller Kundenservice ist daher für das mittelständische Unternehmen mit zehn Mitarbeitern ein

wichtiger Pluspunkt, um sich von der Konkurrenz, insbesondere Möbelketten und Baumärkten, abzuheben. Deshalb beauftragte Hans Börger den seit Jahresbeginn 2009 im Unternehmen als Betriebsleiter tätigen Stefan Meck, der eine langjährige Erfahrung im Umgang mit Software im Holzfachhandelsbereich vorweisen kann, mit der Auswahl und Einführung einer neuen ERP-Lösung.

Überzeugend in seiner Funktionalität

Bei der Suche legte Stefan Meck besonderen Wert auf das Preis-Leistungs-Verhältnis der Software, zudem sollte sie alle spezifischen Funktionalitäten bei Börger abde-

Die Select Line Software GmbH, Magdeburg, ...

... ist seit über 15 Jahren spezialisiert auf die Entwicklung betriebswirtschaftlicher Software. Über 18.000 Kunden im deutschsprachigen Raum verwenden die im Markt etablierten Softwaremodule. Zusatzlösungen runden den Einsatzbereich der Select Line-Software ab.

cken. „Im Auswahlprozess kristallisierte sich nach gründlicher Recherche und Bewertung der Angebotsalternativen die kaufmännische Software Select Line relativ schnell als das beste System heraus – sie konnte bereits im Standard mehr abdecken als das zuerst von mir favorisierte System eines internationalen Anbieters. Select Line war durch die hohe betriebswirtschaftliche Funktionalität den Mitbewerbern einen großen Schritt voraus und das mit weitaus geringeren Anschaffungs-, Einführungs- und Pflegekosten.“

Die Umstellung verlief recht schnell – bereits im Februar 2009 startete man bei Börger den Echtzeitbetrieb der Warenwirtschaft, die Finanzbuchhaltung wurde im Mai 2009 nachgezogen. In Zusammenarbeit mit dem Select Line-Partner wurden die Grundeinstellungen festgelegt. Es folgten Aufbereitung, Bereinigung und Übernahme der Artikel- und Stammdaten, die ebenso wie auch die Vorgänge komplett aus dem Vorgängersystem übernommen werden konnten. „Wir konnten tatsächlich von einem Tag auf den anderen ohne Unterbrechung unserer Geschäftsprozesse vom alten auf das neue System umstellen“, so Meck.

Angebots- und Auftragsverwaltung, Kreditlimitprüfung, Bestellungen, Eingangs- und Ausgangsrechnungen, Lieferscheinverwaltung, Lagerwesen – alle Geschäftsprozesse werden abgebildet und unterstützt. Und über die integrierte Kasse wird der Einzelverkauf im Markt abgewickelt. „Durch ein integriertes Auskunfts-wesen haben wir zu jedem Zeitpunkt einen präzisen Überblick über die Bestände, Reservierungen für Kunden, Bestellungen bei Lieferanten und die sich daraus ergebende Verfügbarkeit von Mengen in Echtzeit. Dies erlaubt uns, den Lagerbestand gering zu halten und durch eine effiziente Planung Kosten zu senken“, erläutert Stefan Meck. Regelmäßig werden ABC-Analysen durchgeführt, um Kunden, Artikel und Lieferanten zu bewerten und daraus z. B. die Produkte mit dem höchsten Deckungsbeitrag für die Musterausstellung zu erkennen. „Da in Zeiten scharfen Wettbewerbs der Kunde vermehrt `handeln` will, legt unsere Margenprüfung fest, dass die Mindestkalkulation eines Artikels nicht unterschritten wird. Kein Artikel kann heute mehr `versehentlich` unter dem festgelegten Deckungsbeitrag verkauft werden.“

Stefan Meck weiter: „Ein Hauptaugenmerk setzen wir im regionalen Wettbewerb darauf, den Kunden mit optimalem Service zu versorgen, auch um ihn langfristig an uns zu binden. So erwarten wichtige Geschäftspartner heute beispielsweise bei einem Anruf,

Das Fundament eines Unternehmens sind Zahlen

Niedrige Margen, steigender Kostendruck, zögerliche Kunden – die Lage der Handelsunternehmen scheint derzeit desolat. Gerade in Zeiten einer Rezession ist es daher wichtiger denn je, alle Zahlen

Börger – Qualität in Holz

Wenn es um individuelle Gestaltungsmöglichkeiten im Wohn- oder Geschäftsraumbereich geht, zeigt das 1989 gegründete Unternehmen Kompetenz in Sachen Holz: Türen, Treppen oder Fußböden, die Kunden vertrauen auf das Fachwissen und Know-how der zehn Mitarbeiter, die sich von der Vor-Ort-Beratung über das Ausmaß bis zum fachgerechten Einbau kümmern – alles aus einer Hand.

nicht mehrmals nach Namen oder Kundennummer gefragt zu werden, sie wollen umgehend erkannt werden.“ Die Börger-Mitarbeiter bekommen automatisch – aus der Kopplung von Select Line mit der Telefonanlage – die entsprechenden Kundendaten auf den Bildschirm: Details zum Anrufer, wie Firma, Ansprechpartner, Kundennummer oder weitere Informationen. Danach kann einfach in die Kundenakte, Offene-Postenliste oder andere Bereiche von Select Line verzweigt werden.

jederzeit im Blick zu haben, denn nur auf Basis einer soliden Datengrundlage können Maßnahmen, die über die Existenz eines Unternehmens entscheiden, getroffen werden.

„Unser Erfolg beruht nicht nur allein auf Kostenreduktion und Ertragssteigerung. Uns geht es darum, dem Kunden einen zusätzlichen Wert zu bieten“, so Stefan Meck. „Select Line unterstützt unsere Mitarbeiter dabei, ihre Aufgaben schneller und effizienter zu bewältigen. Dadurch bleibt mehr Zeit zur Kundenberatung. Gleichzeitig sind auch die Mitarbeiterzufriedenheit und die Produktivität gestiegen. Zudem spielt Select Line einen weiteren Trumpf aus: Sämtliche Betriebsdaten der Wertschöpfungskette werden gebündelt und zentral verarbeitet, wichtige Unternehmenskennzahlen stehen der Geschäftsführung für strategische Entscheidungen per Knopfdruck sofort zur Verfügung. ■



Variantenvielfalt und ständig steigende Kundenansprüche stellen große Herausforderungen an Unternehmen der Holz- und Einrichtungsbranche.

E 13536

Dähne Verlag

www.HOLZonline.de 5 | 2009



Bauhaus
Holz im Baumarkt

Holzland Klatt
Neu auf 60.000 m²

Tarkett
Laminat aus Heusweiler

HOLZ

mit Fenster- und Türenmarkt

Forum

Fachmagazin
für den
Holzhandel

Schwer-
punktthema
EDV



Branchentag
Holz in Köln