



Ebis: „KO.PAS“ – Auftragsmanagement für den Handel

## Mehr Zeit fürs Wesentliche

Per Knopfdruck alle Informationen zu Kommissionen einsehen und jederzeit alle aktuellen Unternehmensdaten parat haben – vom Umsatz über die Liquidität bis zum Betriebsergebnis – und dies alles mit einfachster Bedienung und im überschaubaren Kostenrahmen. Die Anforderungen von Schöneborn Küchen aus Lüdenscheid an ihr neues Warenwirtschaftssystem waren hoch! Doch Branchenspezialist Ebis aus Bremen konnte sie mit KO.PAS umfassend erfüllen.

**E**in bekanntes Szenario bei Schöneborn Küchen im westfälischen Lüdenscheid: Der Verkäufer legt nach der Entscheidung des Kunden eine Akte an, die sich nach und nach mit Zetteln und handschriftlichen Notizen füllt. Excel- und Word-Dokumente werden erstellt, um „alles im Griff“ zu haben. Um jedoch permanent eine Kontrolle der aktuellen Aufträge zu haben, stoßen diese Hilfsmittel schnell an ihre Grenzen. Insbesondere, wenn gleichzeitig an verschiedenen Stellen an einem Auftrag gearbeitet wird und auch in puncto Datensicherheit.

Ist der Auftrag vollständig angelegt, sind alle Bestellungen erfolgt und die Auftragsbestätigungen der Lieferanten auf Inhalte, Werte und Termine geprüft worden? Meist ist diese Prüfung nur mit Mehrarbeit und damit erhöhten Kosten zu bewerkstelligen. In wirtschaftlich angespannten Zeiten muss ein Unternehmen die Kosten reduzieren und den internen Verwaltungsaufwand verringern, um freie Zeiten für die optimale Kundenbetreuung zu schaffen.

Ralf Hackler, seit Januar 2007 Inhaber von Schöneborn Küchen und Mitglied der „Küchen Partner AG“, hat sich umfassend informiert und sich nach intensiver Recherche für KO.PAS entschieden, zumal auch der Verband dieses Produkt empfiehlt. „Mit dem KO.PAS-Auftragsmanager“, so Ralf Hackler,

„sind wir in der Lage, in Ergänzung der Planungssoftware die Abwicklung unserer Aufträge optimal zu koordinieren. So können meine Mitarbeiter sofort auf Vertragsdaten zugreifen, inklusive der dazugehörigen Bestellungen, Auftragsbestätigungen der Lieferanten, Zahlungseingänge, Reklamationen und Terminplanungen. Unser Kunde muss nicht mehr warten, oder mühsam zurückgerufen werden, da nun jeder Mitarbeiter die Kundenanfragen sofort und qualifiziert beantworten kann. Ein weiterer Vorteil ist die automatische Übernahme der Daten aus unserem Planungssystem. Damit erübrigen sich zeitaufwändige Doppel eingaben.“

Ein entscheidender Vorteil ist außerdem, dass in KO.PAS alle wichtigen Umsatzzahlen einfach und bequem auf Knopfdruck dargestellt werden. Erträge, die aus Verkäufen erst in einigen Wochen oder Monaten erlöst werden, stehen genauso zur Verfügung wie Informationen über den Werbeerfolg oder über die integrierte Postleitzahlenauswertung, das Umsatzpotenzial bis auf Stadtteil ebene und die im Vergleich tatsächlich erzielten Anteile. Erzielte Spannen werden beliebig (z. B. pro Verkäufer oder Lieferant) berechnet und so können Gespräche und Verhandlungen optimal vorbereitet werden.

„Einen wesentlichen Vorteil bietet das Programm auch in der schnellen, kor-

rekten Nachbearbeitung der sich leider nicht immer zu vermeidenden Reklamationen“, erklärt Ralf Hackler schmunzelnd. Denn das zeitraubende Suchen von Auftragsbestätigungs- oder Lieferscheinnummern aus den Akten entfällt und die Reklamationsabwicklung erfolgt direkt im Kundenauftrag, einfach, übersichtlich und sicher.

„Die Zusammenarbeit mit dem Bremer Softwareunternehmen, vom Verkauf über das sehr gute Projektmanagement, bis zur Schulung und Echtstartbetreuung, hat in unserem Hause reibungslos funktioniert“, weiß der Inhaber zu berichten. „Die Mitarbeiter der Ebis waren hoch motiviert und kompetent, sodass wir nach der Echtstartphase sofort loslegen konnten!“

Ralf Hackler ist überzeugt, dass jeder Küchenhändler vom Einsatz dieses modernen Auftragsmanagements profitiert. Denn mit der Unterstützung durch eine optimale Warenwirtschaft bleiben dem Unternehmer endlich genug Zeit und Entscheidungshilfen, sich um das Wesentliche zu kümmern – die Beratung und Betreuung seiner Kunden. Damit diese nach dem Kauf nicht nur begeistert sind, sondern den Händler auch entsprechend weiterempfehlen.

[WWW.ebis-it.de](http://WWW.ebis-it.de)