



## Partnerschaftliche ERP-Lösung

**Spezialisiert auf Einkauf und Logistik von Büromaterial versorgt bueroboss.de/logistik zahlreiche Partner in ganz Deutschland. Diese verlassen sich auch hinsichtlich der IT-Systeme auf die Logistikzentrale – und diese wiederum baut auf toasca, um alle Geschäftsprozesse rund um die 8000 lagernden Artikel und deren Verkauf abzuwickeln.**

bueroboss.de ist ein Verbund mittelständischer Bürobedarfshändler aus ganz Deutschland. In diesem Zusammenschluss werden die Vorteile regionaler Unternehmen – nämlich Kundennähe, persönliche Ansprechpartner und Flexibilität – um die Vorzüge einer übergeordneten Organisation ergänzt. Für seine Partner übernimmt die 1996 als Kooperation gegründete und als Dienstleistungszentrale konzipierte Bürologistik GmbH & Co. KG verschiedene Aufgaben wie Beschaffung, Marketing, Aus- und Weiterbildung, IT Service und Qualitätsmanagement. Heute tritt die GmbH & Co. KG unter dem Namen bueroboss.de/logistik auf. Mehr als 8.000 Lagerartikel gehören zum Sortiment – von Kopierpapier, Registratur- und Ordnerbedarf über Verbrauchsartikel in allen Ausführungen bis hin zu Computerzubehör und Accessoires für den Schreibtisch reicht das Angebot.

IT-seitig setzte die hinter bueroboss.de stehende Bürologistik GmbH & Co. KG schon vor etlichen Jahren auf ein ERP-System, um alle Geschäftsprozesse auch elektronisch abbilden zu können. Nach 25 Jahren wurde es Zeit, das System abzulösen: Es war technisch nicht mehr zeitgemäß und wurde zudem vom Hersteller abgekündigt.

Die Verantwortlichen mussten sich demnach nach einer neuen Lösung umsehen – und entschieden sich für toasca von dynasoft. „Wir wählten toasca, weil es alle Anforderungen eines Vollsortimenters abdeckt. Zudem ist toasca derzeit das für uns einzige ERP-System in der Bürowirtschaft und angrenzenden Branchen, das Warengeschäft, Logistik, e-Commerce, Kundenmanagement und Verwaltungsprozesse so variabel konfigurierbar in einer Software vereint“, sagt Dirk Ohlmer, Geschäftsführer von bueroboss.de/logistik.

Der Umstieg von der betagten Software auf die neue Lösung verlief reibungslos: Gemeinsam mit den Experten von dynasoft extrahierten die IT-Spezialisten von bueroboss.de alle Stamm- und Bewegungsdaten aus der alten Software und übernahmen sie anschließend in toasca. Nach der Datenübernahme konnte das Unternehmen quasi über Nacht auf

tosca umstellen und ohne Ausfallzeit weiterarbeiten. „Die Qualität und Flexibilität der Software kombiniert mit der Kompetenz des dynasoft-Projektleiters waren die Basis dafür, dass wir die Lösung in der veranschlagten Zeit und auch zu den geplanten Kosten einführen konnten. Ein großer Pluspunkt“, wie Ohlmer weiter ausführt.

Auf der Basis von toasca kann bueroboss.de den Partnern jetzt eine IT-Komplettlösung bieten, so dass diese sich ganz auf den Vertrieb konzentrieren können. An über 220 Arbeitsplätzen des Verbunds läuft die Software derzeit, zirka 300 sollen es im Endausbau werden. Die Administration der Lösung übernimmt bueroboss.de. Mit toasca können die Partner ohne Systemwechsel den Kundenauftrag vom Shop über die logistische Abwicklung bis hin zur Rechnungsstellung beziehungsweise Zahlung abbilden. Die toasca-Installation ist eine Multimandanten-Lösung, die eine individuelle Sortimentsgestaltung für die Partner zulässt, aber auch Standardisierungen durch die Zentrale vorsieht.

### Stabiler Betrieb, großer Zeitgewinn

Seit seiner Einführung im Jahr 2009 läuft toasca stabil. „Wir konnten seither den Auftragsdurchlauf erheblich beschleunigen und sparen so knapp 5000 Stunden pro Jahr ein. Außerdem ist die Bearbeitungsqualität der Logistik gestiegen und mit 99,98 Prozent an fehlerfreien Positionen auf einem sehr guten Wert. Positiv ist auch, dass wir mit Hilfe der vielfältigen Suchkriterien deutlich schneller und komfortabler recherchieren können als mit dem Altsystem“, sagt Bürologistik-Geschäftsführer Dirk Ohlmer.

Darüber hinaus bietet toasca dem Verbund noch eine ganze Reihe weiterer Neuerungen. Dazu gehören die automatische Übernahme der Partneraufträge, führen des Lagerbestandes auf dem Lagerplatz verbunden mit einem automatischem Verschiebungsauftrag zwischen einzelnen Lägern, Direktzugriff vom Onlineshop auf den Datenbestand der Warenwirtschaft oder das Anbinden externer ERP-Systeme. „Die Schnittstelle zu anderen ERP-Lösungen ist für uns überaus wichtig. Wenn wir in Zukunft mit neuen Partnern arbeiten, können wir diesen entweder eine Umstellung auf die von uns geschaffene Lösung auf toasca-Basis anbieten, oder die beim Partner bereits vorhandene Warenwirtschaft mit toasca koppeln“, ergänzt Ohlmer.

Mit Hilfe der Integration von toasca in Microsoft können die Büromaterialspezialisten Massendaten aus toasca in Excel oder Word importieren und sie dort weiterverarbeiten. Wertvoll ist auch die Integration von Docuware. Durch sie stehen alle auftragsbezogenen Dokumente revisionsicher automatisiert zur Verfügung. Da toasca außerdem CRM-Funktionalität mitbringt, gibt es eine durchgängige Kontakt- und Aktivitätenhistorie für jeden Kunden. Durch die intelligente Verknüpfung von vielfältigen, in toasca abgelegten Informationen hat jeder Kundenberater eine hohe Transparenz über den jeweiligen Kunden und sein Kaufverhalten. Damit bietet sich eine gute Basis zum Ausschöpfen von brach liegenden Potentialen.

#### Positiver Blick in die Zukunft

Die Verantwortlichen bei bueroboss.de sind sich sicher: toasca war eine sehr gute Wahl. „Wir werden die Lösung in Zukunft sogar noch weiter ausbauen. Unser Projektleiter ist schon dabei, neue Ideen mit toasca umzusetzen und zu integrieren. Die Lösung bietet uns die Flexibilität, unsere Prozesse beziehungsweise die Prozesse der Kunden kurzfristig anzupassen und zu gestalten. Damit ist unser Verbund in Zukunft der Herausforderung gewachsen, immer eine positive Verbindung zu unseren Kunden zu halten“, sagt Dirk Ohlmer.

#### Eingesetzte Module von toasca 3.0:

- Stammdaten
- Einkauf
- Verkauf
- Produktion für Set-Artikel
- Finanzbuchhaltung
- CRM
- Kampagnen
- Preislisten
- Lagerwirtschaft
- Webfähigkeit
- EDI
- Integration pbs und pbseasy
- Integration DocuWare
- Barcode
- Etiketten- und Formulareindruck über BTA-PrintMachine
- MS-Office-Integration
- OpenOffice-Integration

**buemboss.de**

*Ich bin begeistert!*

Bueroboss.de ist ein Verbund von mittelständischen Büromaterialhändlern.

#### IT –Infrastruktur bei bueroboss.de/logistik:

- Datenbankserver: RedHat Enterprise Linux (64bit)
- Applikationsserver: Windows Server 2003
- 50 Arbeitsstationen: Windows XP/Vista/Windows 7
- 30 PDA-Scanner, mit Tosca im Kommissionierungsprozess eingesetzt
- Microsoft Office 2010 und OpenOffice.org

#### Die Vorteile der Händler im Verbund von bueroboss.de

Die Dienstleistungszentrale bueroboss.de/logistik bietet ihren Kooperationspartnern eine Komplettlösung im Bereich IT an. Daraus ergeben sich vielfältige Vorteile für den Händler vor Ort, u.a.:

- Volle Konzentration auf den Vertrieb, während die Administration der IT-Lösung vom Dienstleister bueroboss.de/logistik gewährleistet wird

tosca ist integriertes System, das ohne Systemwechsel den Kundenauftrag vom Shop über die logistische Abwicklung bis hin zur Rechnung bzw. Zahlung abbildet.

- det.
- Abruf des Status von Auftrags bzw. Vorgang bei jedem Prozessschritt möglich
- Durch die Integration von Docuware stehen die auftragsbezogenen Dokumente revisionsicher automatisiert zur Verfügung
- Mit dem CRM-System gibt es eine durchgängige Kontakt- bzw. Aktivitäten-Historie von der Akquise bis zur Betreuung des neu gewonnenen Kunden. Mit der intelligenten Verknüpfung von vielfältigen Informationen hat der jeweilige Kundenberater eine hohe Transparenz über den jeweiligen Kunden und sein Kaufverhalten. Damit bietet sich eine gute Basis zur Potenzialerschöpfung.



Mehr als 8000 verschiedene Artikel sind ständig im Logistikzentrum von bueroboss.de vorrätig.

Dirk Ohlmer ist der Geschäftsführer von Bürologistik GmbH & Co. KG und entschied sich gemeinsam mit seinem Team dafür, toasca von der schweizerischen dynasoft AG als neue ERP-Lösung einzuführen.