

# Business-Power für bueroboss.de-Partner

Unter der Dachmarke bueroboss.de sorgt **Bürologistik** als Verbund mittelständischer Büromaterialhändler für eine pünktliche Bestellabwicklung. Eine zentrale Rolle spielt das ERP-System toska, das als E-Business Plattform sämtliche Bestell- und Interaktionsprozesse abdeckt.

Seit 1996 übernimmt Bürologistik als Dienstleistungszentrale für die angeschlossenen Fachhändler zentrale Aufgaben in den Bereichen Einkauf, Lager, Marketing, Qualitätsmanagement, Rechnungswesen, IT-Service. Die Partner können so ihren Endkunden unter der gemeinsamen Dachmarke bueroboss.de eine elektronische Bestellplattform anbieten, die ein Warensortiment mit rund 10 000 täglich verfügbaren Artikeln umfasst. Das Angebot reicht vom Kopierpapier über Verbrauchsartikel bis zu Computerzubehör und Accessoires für den Schreibtisch. Im Bereich Qualitätsmanagement sind alle bueroboss-Partner nach DIN ISO zertifiziert; hier unterstützt das QM-Team von Bürologistik die Partner bei internen Audits und begleitet sie bei externen Zertifizierungen.

Die Verschiedenheit der bei den jeweiligen Partnern zuvor eingesetzten Systeme und Anwendungen machten die Einführung

eines zentralen Warenwirtschaftssystems mit einer gemeinsamen Datenbasis unumgänglich. Dieses System sollte als Drehscheibe sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich gleichermaßen verbundübergreifende Services ermöglichen. Übergeordnetes Projektziel war, den bueroboss.de-Partnern effiziente, umfassende Dienstleistungen anbieten zu können, die die Geschäftsprozesse nachhaltig unterstützen. Gleichzeitig sollte den Endkunden hinsichtlich Qualität, Zuverlässigkeit, Verfügbarkeit und Einfachheit ein positives Einkaufserlebnis vermittelt werden. Schlüssel dazu war die Vereinheitlichung der verschiedenen Partnersysteme sowie die Einführung einer modernen E-Commerce-Plattform. Mit der automatischen Übertragung der Partneraufträge in das Warenwirtschaftssystem sollte künftig die Warenverfügbarkeit geprüft und der Kommissionierprozess automatisch ausge-

löst werden. Ein wichtiges Teilziel für die Partner war die Individualisierung ihrer bei Bürologistik platzierten Bestellungen. Das neue System musste die Möglichkeit bieten, den Sendungen der Partner individuelle Rechnungen beizulegen. Zudem sollten mehrere Aufträge zusammengeführt werden können und mit einer Umverpackung und den entsprechenden Lieferdokumenten dem Empfänger zugestellt werden. Statt der bisherigen Stichtagsinventur sollte die permanente Inventur den Partnern einen zusätzlichen Verfügbarkeitsstag ihrer Logistik ermöglichen. Für den Vertrieb waren die kalendarisch bestimmbare Preispflege bzw. die Zurverfügungstellung von Preisspiegeln bereits Wochen vor der „Scharfschaltung“ wichtig. Dadurch sollten die Partner die Preisspiegel für ihre Kunden frühzeitiger und zum Stichtag bereits abgestimmt realisieren und umsetzen.



Bürologistik-Logistikzentrum in Northeim: Logistikprozesse beschleunigt

## Lösungskonzept und Umsetzung

Aufgrund der Erfahrung im Bürohandelsbereich und der bereits vorhandenen Schnittstellen zum Branchendienstleister PBS-Netzwerk fiel die Wahl auf dynasoft und das Produkt toska. Die verschiedenen Systeme der Partner mussten auf ein zentrales System umgestellt werden. Schwerpunkte dabei waren die Warenwirtschaft mit einer direkt verbundenen Bestellplattform für die Kunden sowie die Datenübernahmen aus den Altsystemen der Fachhandelspartner. Der Funktionsumfang umfasst sowohl für die Partner als auch für Bürologistik die Berei-



**Dirk Ohlmer: „Bei der Wahl eines ERP-Systems sind Funktionalität und Flexibilität von höchster Bedeutung. Wir haben eine Lösung gewählt, mit der wir unsere Prozesse beziehungsweise die Prozesse der Kunden kurzfristig anpassen und gestalten können.“**

che Auftragsbearbeitung, Bestellabwicklung, CRM, Finanzbuchhaltung, Kostenstellenrechnung und Anlagenbuchhaltung. Zudem wurde mit Oracash von Kassaline eine Lösung integriert, die für die Büromärkte eine temporär-serverunabhängige Abwicklung des Kassenbetriebes gewährleistet. Darüber hinaus sollten die Partner aktuelle Verfügbarkeits- und Preisinformationen des zentralen Lagers dargestellt bekommen. Gleiches gilt für die Endkunden der Partner über die Bestellplattform. Spezielle Anforderungen wurden seitens Bürologistik für die Lagerverwaltung mit externem Lager gestellt. Die Datenpflege der Artikeldaten erfolgt zentral von Bürologistik. Jedoch sollten auch die Partner die Möglichkeit der Pflege von eigenen Artikeldaten erhalten, die ebenfalls im Shopsystem verfügbar sein müssen. Ein weiteres Kriterium war die Anbindung einer vorhandenen Fördertechnik mit der Steuerung durch das Lagerverwaltungssystem von toscA sowie die Umsetzung einer beleglosen Kommissionierung. Eine wichtige Funktion ist die ausgeklügelte Preisfindung im Bereich des Logistikdienstleisters als auch bei den Partnerfirmen. Dazu gehören durchgängige Prozesse von der Angebotsbearbeitung bei dem Partner bis hin zur Auslieferung mit der Rückübermittlung und revisionssicheren Archivierung der erstellten Dokumente sowie die Überführung einer

externen Reklamationsmanagement-Software in toscA. Gelöst werden musste auch das partnerindividuelle Formularwesen, sodass vom zentralen Dienstleister das richtige Formular an den richtigen Kunden geht. Ebenfalls realisiert wurde die Integration bzw. der Anschluss an Bestellplattformen externer Anbieter bzw. Warenwirtschaftssystemen von Endkunden.

### **Klare Verbesserungen realisiert**

Aufgrund von toscA können durch die Anbindung an die Fördertechnik täglich vier Stunden Arbeitszeit gespart werden. Die beleglose Kommissionierung und der über den PDA realisierte Rückkopplungsprozess haben die Kommissionier-Qualität auf fast fehlerfreies Niveau gehoben. Durch die Dispositionsmöglichkeiten der Software wurde die Lieferfähigkeit deutlich verbessert. Weitere Vorteile bietet der stabile, automatisierte Datenaustausch mit Paketdienstleistern. Dank der beleglosen Prüfung beim Wareneingang konnte die Qualität der Wareneingangskontrolle erheblich verbessert werden. Jedes Produkt kann über die Global Location Number (GLN) geprüft werden. Fehllieferungen werden sofort erkannt. Wichtig ist, dass sämtliche Dokumente automatisch in revisionssicherem PDF-Format in das DMS-System Docuware überführt werden und über Verknüpfungen mit den toscA Einkaufs- oder Verkaufsaufträgen jederzeit für den Anwender abrufbar sind. Für Bürologistik-Geschäftsführer Dirk Ohlmer ist damit die Liste der Vorteile, die die Einführung von toscA gebracht hat, umfangreich: „Die Unterstützung seitens dynasoft und des Projektleiters war und ist hervorragend. Wir konnten alle Umstellungsprozesse innerhalb eines Wochenendes realisieren und hatten jeweils am Montagmorgen ohne Unterbrechung die Arbeitsbereitschaft herstellen können. Dies war der größte Nutzen, da damit auch keine Störung in Richtung Kunden durch die doch recht umfangreiche Softwareumstellung hervorgerufen wurde“, betont Ohlmer.

[www.bueroboss.de](http://www.bueroboss.de)

[www.dynasoft.ch](http://www.dynasoft.ch)

# soft-carrier

**Marken**  
shop

**Marken-Distribution  
für den Fachhandel**

Büro-Bedarf  
EDV-Zubehör  
Technik

[www.soft-carrier.de](http://www.soft-carrier.de)