

Papier Hagemann e.K.

Die Zukunft planbar machen

Erfolgsgeschichte:

Papier Hagemann e.K. ist das Beispiel für ein erfolgreiches und stetig wachsendes, mittelständisches Unternehmen. Trotz des Trends zum papierlosen Büro gelingt es dem Unternehmen aus Friedberg seinen Umsatz zu steigern und zu wachsen. Dies führt man auf den umfassenden und persönlichen Kundenservice zurück. Diesen gilt es durch eine flexible Softwarelösung zu optimieren.

Branche:

- Produktion
- Handel

Merkmale:

- 15 Mitarbeiter
- 8 Benutzer für SAP Business One

Herausforderung:

- Verbesserung der vertrieblichen Infrastruktur
- Einführung einer ganzheitlichen ERP-Software mit integriertem CRM-Modul

Lösung:

- Optimierung des Kundenservice
- Übersichtliche Darstellung aller Belege
- Durch übersichtliches Opportunity-Management neue Geschäftschancen besser nutzen
- Zeit- und Kostenersparnis aufgrund eines geringen Schulungsaufwands



„Wir haben nach einer Software gesucht, mit der wir auch auf lange Sicht gut aufgestellt sind. SAP Business One bietet uns aktuell einen großen Funktionsumfang und wird uns auch in Zukunft bei der Optimierung unserer Arbeitsprozesse unterstützen.“

Florian Hagemann; stellv. Geschäftsführer bei Papier Hagemann e.K.

Unternehmensprofil

Papier Hagemann ist das Beispiel für ein erfolgreiches und stetig wachsendes, mittelständisches Unternehmen. Vom Garagenverkauf mauserte sich der Familienbetrieb in wenigen Jahren zu einem Fachhandel für den Versand von gewerblichem Bürobedarf.

Der Geschäftsschwerpunkt lag anfangs auf Kopierpapier und Tonern. Zwischenzeitlich umfasst das Sortiment jedoch bis zu 4.000 weitere Katalogartikel, von denen jeder einzelne aufgrund einer guten Bevorratung bereits am nächsten Werktag nach Bestellung lieferbar ist.

Sechs Fahrer sorgen dafür, dass die 10.000 Kunden aus dem Rhein-Main-Gebiet zuverlässig mit Büromaterial versorgt werden.

Papier Hagemann ist in seiner Arbeitsweise flexibler als viele andere Großhändler. Zudem sind alle Preise stets scharf kalkuliert, um auf dem hart umkämpften Markt bestehen zu können.

Trotz der Konkurrenz und des Trends zum papierlosen Büro gelingt es dem Unternehmen aus Friedberg seinen Umsatz zu steigern und zu wachsen. Dies führt man auf den umfassenden und persönlichen Kundenservice zurück.

Unter anderem erhielt Papier Hagemann für die gute Betreuung seiner Partner und Kunden auf der Paperworld-Messe in Frankfurt 2011 den Preis „Händler des Jahres“.



Immer aktuell:

Mit SAP Business One haben Sie permanenten Zugang zu Ihren Unternehmensdaten.



Eins für alles:

SAP Business One unterstützt alle Bereiche Ihres Unternehmens



Alles unter Kontrolle:

Mit wenigen Mausklicks analysieren Sie alle Kennzahlen Ihres Unternehmens.



Kundenmanagement:

Auf Kunden- und Geschäftsseite Zeit und Kosten sparen durch optimierten Service

Wir wachsen und unsere Software wächst mit

„Bevor wir uns für SAP Business One entschieden haben, arbeiteten wir mit einer sehr schmalen und fehleranfälligen Software, die es uns gerade mal erlaubte, unsere offenen Posten zu verwalten und Rechnungen zu schreiben“, beschreibt der stellvertretende Geschäftsführer Florian Hagemann.

„Bei der steigenden Auftragslage reichte uns dieses Programm selbstverständlich nicht mehr aus.“

Das Familienunternehmen hebt sich vor allem durch die umfassende Kundenbetreuung von seinen Mitbewerbern ab. Es war daher notwendig, eine Software einzuführen, die ein gutes CRM-Modul bietet.

Gleichzeitig sollte sie sich flexibel an die sich verändernden Bedürfnisse des Unternehmens anpassen, ohne, dass dabei weitere Kosten anfallen. SAP Business One bot Papier Hagemann die gewünschte Funktionalität und Flexibilität bereits im Standard.

„Wir haben uns auch über verschiedene Branchenlösungen informiert, aber die SAP-Softwarelösung für den Mittelstand bot den besten Leistungsumfang. Alle für die Unternehmensverwaltung notwendigen Module sind im Standardpaket enthalten. Wir entscheiden, welche Funktionen wir einsetzen. Gleichzeitig investieren wir in eine nachhaltige Software. Wir können uns sicher sein, dass auch bei zukünftigen Anforderungen die passende Lösung für uns bereitliegt, ohne dass wir uns auf ein neues System einstellen müssen“, beschreibt die Geschäftsführung weiter.

Umfassender Service ist unsere Stärke

Die flexible Belegverwaltung und das integrierte CRM sind die Funktionen, auf die man bei Papier Hagemann besonderen Wert legt. Alle Module von SAP Business One sind zudem so miteinander verknüpft, dass ein optimaler Informationsfluss gewährleistet wird.

Vertragsdaten, Bestellungen und Vermerke sind direkt mit den Stammdaten eines Kunden verknüpft. So hat man bei Anfragen immer alle Informationen in wenigen Klicks zur Hand.

Der übersichtliche Verknüpfungsplan, zeigt auf einen Blick alle für einen Kunden durchgeführten Arbeitsschritte. Genauso einfach gestaltet sich die Verwaltung der Opportunities.

Eine Alarmfunktion sorgt dafür, dass keine Geschäftschancen mehr verpasst werden. Das Büro des Fachhändlers ist dadurch optimal organisiert. Für die Kunden bedeutet das, dass sie sich auf einen zuverlässigen Service verlassen können.

„SAP Business One liefert mir immer genau die Informationen, die ich gerade brauche“, lobt Florian Hagemann. Der Abfrage-Manager des Systems erlaubt es, Informationen aus verschiedenen Geschäftsbereichen zu filtern und zu verknüpfen. Benötigt man beispielsweise eine Tabelle, die Aussagen darüber trifft, welche Produkte aus welchem Lagerbestand in einer bestimmten Region einen besonders guten Absatz finden, kann man diese Informationen in wenigen Schritten übersichtlich in eine Excel-Tabelle exportieren.

Die Zusammenstellung der Daten durch einen IT-Fachmann ist nur noch selten nötig. Dadurch werden Zeit und Kosten gespart.



„Mit SAP Business One konnten wir unsere Prozesse optimieren und unseren Kunden ein noch zuverlässigerer Partner werden.“

Florian Hagemann; stellv. Geschäftsführer





Papier Hagemann
Straßheimer Straße 39
61169 Friedberg

www.papier-hagemann.de

Nachhaltige Zusammenarbeit

SAP Business One ist ein voll integriertes ERP-System. Nach der Einführung des Service-Moduls können daher auch die Lagerverwaltung und die Logistik mit der Software abgebildet werden. Die Anbindung eines Webshops und einer mobilen Lösung auf Basis einer App für die Außendienstmitarbeiter ist ebenfalls möglich. Dementsprechend können jederzeit weitere Funktionen für ein effizienteres Arbeiten integriert werden. Die Arbeit mit dem Logistik- und Lager-Modul ist ein Projekt, das man bei Papier Hagemann plant, um weiterhin profitables Wachstum für das Unternehmen zu sichern.

„Bei rocon haben wir uns immer gut betreut gefühlt. Kommende Projekte werden wir demnach ebenfalls mit unserem IT-Partner durchführen“, beschreibt Florian Hagemann. „Wir haben das Gefühl, dass das rocon-Team sich genauso durch eine individuelle Kundenbetreuung auszeichnet, wie wir selbst. Daher sind wir sicher, dass man unsere Bedürfnisse versteht und unsere Anforderungen adäquat umsetzt.“

SAP Business One – Funktionen und Merkmale im Überblick



Finanzen

- Kontenplan
- Journalbuchungen
- Dauerbuchungen
- Wechselkurse in mehreren Währungen
- Finanzberichte
- Budgetverwaltung
- Kostenrechnung
- Mehrere Buchungsperioden
- Zahlungslauf
- Kontoauszugsverarbeitung
- Gutschriften
- Kontenabstimmung
- Datev
- Elster
- SEPA



Vertrieb

- Opportunity- und Pipeline-Management
- Kontaktverwaltung
- Aktivitätenverwaltung
- Kalender
- Kampagnenmanagement
- Rahmenverträge
- Angebote
- Bestellungen
- Lieferungen
- Mahnwesen
- Bruttogewinnberechnung
- Integration mit Microsoft Office



Service

- Servicemanagement
- Nachverfolgung über mehrere Kundeninteraktionen hinweg
- Wissensdatenbank
- Abwicklung von Serviceabrufen



Einkauf

- Lieferantenanfragen
- Bestellungen
- Wareneingänge
- Einkaufsretouren
- Einkaufsgutschriften
- Wareneinstandspreise
- Intrastat



Bestand

- Artikelverwaltung
- Artikelliste
- Preislisten
- Wareneingänge
- Warenausgänge
- Bestandstransaktionen
- Umlagerungen
- Seriennummernverwaltung
- Chargennummernverwaltung
- Kommissionieren und Packen
- Wiederkehrende Transaktionen



Fertigung

- Stücklisten
- Fertigungsaufträge
- Prognosen
- Materialbedarfsplanung
- Auftragsempfehlung

Über uns

Die rocon Rohrbach EDV-Consulting GmbH ist Ihr Ansprechpartner für SAP Business One und individuelle Softwarelösungen in Mainz, Frankfurt, Köln, Trier und Stuttgart.

SAP Business One ist eine kostengünstige und vollständig integrierte Unternehmenslösung, die passgenau auf die speziellen Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen zugeschnitten ist.

Als mittelständischer SAP Partner zeichnet uns insbesondere die Kombination aus professionellem Vorgehen bei Implementierungsprojekten, kaufmännischem Fachwissen und ausgezeichnetem Service aus.

Individuelle Programmierleistungen und komplexe Datenübernahmen ergänzen unser Portfolio.

Mehr über rocon erfahren Sie auf unserer Website!



www.rocon.info

Mainz

rocon Rohrbach
EDV-Consulting GmbH
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
Tel: 06131 / 90 60 - 210
Fax: 06131 / 90 60 - 211
vertrieb@rocon.info

Frankfurt

rocon Rohrbach
EDV-Consulting GmbH
Friedrich-Ebert-Anlage 36
60325 Frankfurt am Main
Tel: 069 / 24 43 33 - 120
Fax: 069 / 24 43 33 - 200
vertrieb@rocon.info

Köln

rocon Rohrbach
EDV-Consulting GmbH
Im Mediapark 8
50670 Köln
Tel: 0221 / 55 405 - 256
Fax: 0221 / 55 405 - 45
vertrieb@rocon.info

Trier

rocon Rohrbach
EDV-Consulting GmbH
Max-Planck-Str. 6
54296 Trier
Tel: 0651 / 81 00 9 - 745
Fax: 0651 / 81 00 9 - 9745
vertrieb@rocon.info

Stuttgart

rocon Rohrbach
EDV-Consulting GmbH
Schelmenwasen 37
70567 Stuttgart
Tel: 06131 / 90 60 - 249
Fax: 06131 / 90 60 - 211
vertrieb@rocon.info