

Softwarelösungen von SoftENGINE

eka Kamine organisiert und automatisiert die Auftragsannahme mit B2B-FLOW.

Eka Kamine konnte durch den Einsatz wichtige Geschäftsabläufe beschleunigen, Fehler reduzieren und in erheblichem Maße Kosten senken. Bei eka kamine werden diese BüroWARE Produkte eingesetzt:
CRM / OfficePlaner
ERP / Warenwirtschaft
SCM / B2B-FLOW

eka



BüroWARE B2B-FLOW



eka - Innovationsführerschaft, die sich rechnet

Wer jemals geglaubt hat, dass mittelständische Unternehmen den Nutzen moderner Informationstechnologie (IT) nicht ausreichend zu schätzen wissen, wird von der Firma eka Edelstahlkamine eines Besseren belehrt. Das 80 Mitarbeiter starke Unternehmen im fränkischen Untersteinach ist der wohl innovativste Hersteller von Kaminen aus Edelstahl in Europa, auf jeden Fall aber in Deutschland. Herzstück der innovativen IT-Lösung ist das betriebswirtschaftliche Softwaresystem BüroWare von Soft-Engine, das vom regionalen Vertriebspartner MS?Solutions bei eka eingeführt wurde. Mit der neuen Software B2B-Flow hat eka-Geschäftsführer Herbert Werner eine neue Lösung in Betrieb genommen, um den Außendienst noch stärker in die betrieblichen Abläufe in der Zentrale zu integrieren.

Der Markt für den Neubau und die Sanierung von Kaminen hat ein gutes Wachstumspotential, ist jedoch durch erheblichen Wettbewerbsdruck gekennzeichnet. eka gehört zu den Top 5 der Branche, und das bei immerhin rund 170 Mitbewerbern. Das Familienunternehmen ist mit allen Aspekten von Abgas- und Schornsteinanlagen befasst. Neben Deutschland werden auch andere Länder bedient, darunter Österreich, die Schweiz, Südtirol, Belgien, die Niederlande, Rumänien und Hongkong.

**Herbert Werner Geschäftsführer EKA
und Christan Müller - Geschäftsführer
MS Solution und
BüroWARE Premium Partner**



1998 übernahm Geschäftsführer Herbert Werner das Unternehmen und begann zwei Jahre später eine umfassende Modernisierung der IT-Systeme mit Hilfe der Firma MS-Solutions. Die hoffnungslos veralteten Einzelplatzrechner unter MS-DOS wurden durch ein Windows-Netzwerk ersetzt. Die gesamten betriebswirtschaftlichen Funktionen wurden in der kaufmännischen Software BüroWARE gebündelt. Etwa ein Jahr hat die IT-Sanierung in Anspruch genommen. Das Ergebnis lässt sich in Euro und Cent ausdrücken: Rund 8000 bezahlte Stunden jährlich werden durch bessere Informationsflüsse eingespart, ein Volumen in der Größenordnung von 200.000 Euro pro Jahr.

Die Informationstechnologie ist für eka deswegen wettbewerbsentscheidend, weil jeder Kamin im Grunde eine Einzelanfertigung darstellt. Je nach Heizungsart (Öl, Gas, feste Brennstoffe), Kessellieferant und Dutzenden weiterer Parameter wird jeder Kamin einzeln berechnet. Die benötigten Teile werden entsprechend bearbeitet, verpackt und schnellstmöglich an den Aufbauort (die Baustelle) gebracht. Trotz des komplexen Prozesses werden ca. 70 Prozent aller Bestellungen noch am selben Tag ausgeliefert – und das bei durchschnittlich 120 Aufträgen täglich. Weit über 25.000 Paletten mit Ware verlassen die Fertigungsstätte in Franken jedes Jahr.

**Erhöhte Qualität in der Auftrags-
erfassung senkt die Fehlerrate**

Mit der neuen Außendienstanwendung über B2B-Flow hat eka-Geschäftsführer Herbert Werner vor allem die Genauigkeit in der Auftragserfassung erhöht und dadurch Rückfragen, Fehllieferungen und Reklamationen drastisch reduziert. Bislang haben die rund 20 Beschäftigten im Außendienst ihre Bestellungen meist per Fax an die Zentrale in Untersteinfach gesandt. Dort wurden die Daten abgeschrieben und in die Computer eingegeben. Teilweise rief der Außendienst auch an und gab die Bestellung telefonisch durch. Das Problem: Hör- und Schreibfehler, unleserliche Faxe und Missverständnisse führten immer wieder dazu, dass der Auftrag nicht korrekt erledigt werden konnte. Teile fehlten, es wurden falsche Teile geliefert, die Komponenten passten nicht zusammen und die eine oder andere Bestellung kam überhaupt nicht an, weil das Fax verloren ging. Die Folgen: Ein Monteur steht auf der Baustelle und kann nicht weiter arbeiten, weil Teile fehlen, der Kunde droht damit, den Lieferanten zu wechseln, wenn es nicht zügig vorangeht.

Als das Problem über Hand nahm, hat der innovationsfreudige Kaminhersteller mit B2B-Flow eine Computerlösung gefunden. Hierbei sendet der Außendienstmitarbeiter

seine Bestellung per E?Mail an die Zentrale. Er schreibt alle notwendigen Angaben statt auf ein Faxformular direkt in den Computer im häuslichen Home Office und verschickt sie als E?Mail. Der Clou: In der Zentrale werden die E?Mails nicht etwa manuell geöffnet und von den Beschäftigten der Auftragsannahme einzeln gelesen, sondern automatisch weiter verarbeitet. B2B-Flow holt alle Bestelldaten ohne menschliches Zutun aus den E?Mails und führt gleich zahlreiche Plausibilitätsprüfungen durch. Das System schlägt sofort Alarm, wenn Teile nicht zusammen passen, Serienteile fehlen, die jeder Kamin haben muss oder sonst etwas mit dem Auftrag nicht stimmen kann. Da der Außendienst weiß, dass Fehler an dieser Stelle sofort zu Rückfragen führen und auch die Fehlerquelle sofort zu identifizieren ist, bemüht er sich um vollständige und einwandfreie Angaben. Das ist ein wesentlicher Fortschritt gegenüber der bisherigen Fax- und Telefonlösung, bei der die Fehler zumeist erst am Ende der Prozesskette auffielen, wenn zum Beispiel auf der Baustelle Teile fehlten.

**Anzahl der Rückfragen halbiert
durch Software**

Nach Analyse von eka-Geschäftsführer Herbert Werner hat sich die Anzahl der notwendigen Rückfragen seit der Einführung von B2B-Flow etwa halbiert. Bislang gab es

bei 40 Prozent der Aufträge Klärungsbedarf, heute nur noch bei 20 Prozent. Ein großer Teil davon entfällt auf Preise, die der Außendienstler in Abweichung von den Listenpreisen gewährt hat, um Aufträge zu akquirieren. Durch die automatische Preisprüfung bei der Auftragsannahme ist eka vor Überraschungen bei der Rechnungsstellung gefeit.

Unabhängig davon spart das Unternehmen bei jedem Auftrag rund 15 Minuten Erfassungsarbeit ein, die bisher durch das Abschreiben vom Fax oder das Mitschreiben am Telefon entstanden waren. Noch wichtiger aber sind die Verkürzung der Durchlaufzeit durch die automatisierte Bearbeitung der E?Mails und die frühzeitige Erkennung und Ausmerzung von Fehlerquellen.

Die Einführung von B2B-Flow beim eigenen Außendienst hatte für eka zunächst höchste Priorität, weil rund 80 Prozent aller Aufträge von den Beschäftigten unterwegs ins Unternehmen geholt werden. Mittelfristig will der Edelstahlkaminhersteller die Bestellmöglichkeit per E?Mail auch für seine rund 2.500 Kunden öffnen, vor allem Planungs- und Ingenieurbüros. Im ersten Schritt hat eka bereits seine ca. 50 besten Kunden (A?Kunden) auf B2B-Flow umgestellt. Die Akzeptanz ist sehr hoch, weil die Kunden ebenso wie der Hersteller von den

Vorteilen der präziseren Auftragserfassung und der Vermeidung unnötiger Fehlerfolgekosten profitieren.

Internationales Geschäft im Blick

Bei der Einführung von B2B-Flow hatte eka-Chef Herbert Werner von Anfang an das internationale Geschäft im Auge. Die Kommunikation über E?Mail funktioniert ohne Anpassungen in jedem Land. Landesspezifische technische Besonderheiten des Telefonnetzes bei der Datenübertragung, wie sie bei Datendirektverbindungen eine Rolle spielen, sind für die E?Mail-Kommunikation unerheblich. Ebenso wichtig: Die von eka gewählte Softwarelösung B2B-Flow unterstützt die Mehrsprachigkeit. Damit ist eka bestens vorbereitet auf die weitere Expansion. Auf der Agenda steht bereits der Schritt nach Tschechien; durch die Anbindung an die EU kommen in dem Land europäischen Normen zur Anwendung, die in umfassendem Maße Anpassungen an den dortigen Abgasanlagen erforderlich machen.

Über seine IT-Partner MS-Solutions und SoftEngine ist eka-Geschäftsführer Herbert Werner voll des Lobes: „Das betriebswirtschaftliche System BüroWare von SoftEngine erwies sich als derart flexibel, dass es in jedem Detail an unsere Erfordernisse anpassbar war. Wie das Beispiel B2B-Flow

zeigt, stellt uns SoftEngine immer wieder neue Funktionen zur Verfügung, die uns erhebliche Wettbewerbsvorteile verschaffen. Begeistert sind wir über das Engagement, das Know-how und die Beratung und Betreuung des SoftEngine-Partners MS-Solutions vor Ort.“

Über IT hinausgehend gehört eka auch in der Fertigungstechnologie zur Innovationspitze. Moderne Schweißautomaten, Zugschneidmaschinen und neueste Lasertechnik ergänzen die fortschrittliche Informationstechnologie und tragen mit zur starken Marktposition des fränkischen Mittelständlers bei.

Nutzen Sie das umfassende Angebot der BüroWARE®Partner.
Dies geht weit über Softwareleistungen hinaus.

Mit ausgebildeten Partnern vor Ort (Service), leistungsstarken Softwarekomponenten aus einer Hand (Wirtschaftlichkeit) und kontinuierlicher Programmpflege (Sicherheit) bieten wir bewährte Konzepte, die Sie für die dauerhafte Betriebssicherheit in Ihrem Unternehmen brauchen.

Mehr als „nur“ Software

Fundierte Analyse, Hilfe in Hardwarefragen, umfassende Softwareberatung, Installation und Anpassung von BüroWARE®, Schulung der Mitarbeiter, Hilfestellung und Programmpflege. Diesen Service bieten über 100 BüroWARE®Partner und -ServiceCenter, auch in Ihrer Nähe.

Mehr Service



Softwarelösungen aus einer Hand

Mit sorgfältig aufeinander abgestimmter Software verbessern Sie den Workflow, denn alle Komponenten arbeiten effizient zusammen und ergänzen einander. Mit BüroWARE® sind mit CRM, ERP, FIBU, HR und INTERNET alle wesentlichen Softwareprodukte verfügbar, die ein Unternehmen für zeitgemäßes Management benötigt.

Mehr Wirtschaftlichkeit



Konzepte für dauerhaften Nutzen

Durch die Wartungsleistungen profitieren Sie von den Weiterentwicklungen von BüroWARE® und erhalten Softwarepflege, Upgrades und Betreuung. Diese Leistungen helfen Ihnen bei kalkulierbaren Kosten über Jahre hinweg dauerhaft aktuelle Software zu nutzen.

Mehr Sicherheit



BüroWARE® - DER SOFTWAREMASSANZUG

CRM

CRM/OfficePlaner
Dokumenten-Management

ERP

Warenwirtschaft/Handel
Handelskasse
Warenwirtschaft/Industrie

Individuell anpassbar mit dem „Designer“

FIBU

Finanzbuchhaltung
Anlagenbuchhaltung
Business-Intelligence

HR

Personalabrechnung
Personalmanagement

INTERNET

e-workflow Webshop

Serviceleistungen sind Angebote der BüroWARE®Partner.

Werbematerialien sind weder Eigenschaftszusicherung noch Vertragsbestandteil.

Nicht alle Leistungen und Komponenten sind international erhältlich.