

REMA Baustoffe baut auf Sage 100 als flexible und mitwachsende Lösung, um alle unternehmerischen Ziele in die Tat umzusetzen

REMA hat sich im Baustoffgroßhandel einen Namen gemacht mit einer umfangreichen Lagerhaltung an 6 Standorten in Österreich auf 34.000 m² Fläche, sowie einem verlässlichen Liefer-Service mit eigenem Fuhrpark.

Den Schwerpunkt des Sortiments bilden Dämmstoffe und Tiefbauprodukte; Gewerbetreibende bekommen aber auch Ziegel, Bauholz, Schalungszubehör und vieles mehr. Mit Qualität bei Produkten und Service hat sich REMA seit der Gründung 1999 zu einem soliden mittelständischen Betrieb entwickelt mit 80 Mitarbeitern und einem Umsatz von 45 Mio. Euro. Das rasche Wachstum wurde auf kommerzieller Seite verlässlich seit der ersten Stunde von Sage Warenwirtschaftslösungen begleitet, nun erfolgt die Umstellung auf Sage 100 inklusive Dokumenten Management. 70.000 Rechnungen plus die dazu gehörigen Dokumente wie Lieferscheine, Auftragsbestätigungen oder auch Gutschriften werden mittlerweile pro Jahr erstellt und daraus entstand Handlungsbedarf für die Warenwirtschaft. Bedingt durch die Firmenstruktur hat REMA ein komplexes Mandantensystem mit nur einer Lagerführung, jedoch mit zwei Warenwirtschafts- und Rechnungssystemen; das sorgt für aufwendige interne Prozesse. Die stetig für die Kunden erweiterte Produktpalette steigerte jedes Jahr das Datenvolumen. „Um die internen Prozesse zu bearbeiten, mussten wir mehr Personal einstellen. Auch fehlte es an Auswertungen, um einen zentralen Blick auf die Kennzahlen unseres wachsenden Unternehmens zu haben“, berichtet Robert Janisch, Geschäftsführer von REMA.

Gemeinsam mit dem Partner Business Software, der seit Firmengründung dabei ist, wurde die Aufgabenstellung formuliert und die neuen User-Anforderungen analysiert. Man entschied, von Office Line 6.x Business auf Sage 100 umzusteigen.

| REMA Handels GmbH / KJR-REMA Tiefbau GmbH |
| Baustoffgroßhandel |
| Neuseiersberger Straße 195, 8054 Graz |
| Tel: +43 316 4031680 |
| office@rema-gmbh.at |
| www.rema-gmbh.at |

Als Weiterentwicklung der Office Line bietet Sage 100 alle Voraussetzungen für einen nahtlosen Übergang, denn das Tagesgeschäft und die Kundenbetreuung müssen laufen. Für REMA ist Flexibilität der Software besonders wichtig, betont Janisch: „Der modulare und skalierbare Aufbau von Sage ermöglicht uns, das System jederzeit an neue Prozesse anpassen zu können. Das gibt uns Sicherheit und Freiheit, unternehmerische Ziele in die Tat umzusetzen.“

Um das Tagesgeschäft ohne Unterbrechung fortzusetzen

wurde die neue, um spezielle Anforderungen erweiterte Lösung zuerst auf einem Test-System implementiert und ausführlich geprüft. Die Datenbestände wurden verlust- und stressfrei übernommen. Dank des modularen Aufbaus konnte die Lösung stufenweise in Betrieb gehen. Auch die Zeiten für Schulungen waren aufgrund der intuitiven benutzerfreundlichen Oberfläche kurz und verursachten damit keine nennenswerten Kosten.



„Der modulare und skalierbare Aufbau von Sage ermöglicht uns das System jederzeit an neue Prozesse anpassen zu können. Das gibt uns Sicherheit und Freiheit, unternehmerische Ziele in die Tat umzusetzen.“

Robert Janisch
Geschäftsführer | REMA

Sage Business Software Kundenbericht

Unternehmen: REMA Handels GmbH / KJR-REMA Tiefbau GmbH
Software-Lösung: Sage 100 mit Aufgabencenter und Sage DMS

sage

BUSINESS
SOFTWARE

Der Nutzen der Lösung ist bereits erkennbar. Durch gezielte Automatisierung hat Business Software dazu beigetragen, dass der Aufwand speziell im Personalbereich möglichst gering ist. Die Minimierung dieser Kosten schlägt sich positiv auf der Ertragsseite nieder. Die individuell angepassten und optimierten Prozesse steigern die Produktivität, so gibt es etwa eine vereinfachte Artikelsuche oder einen Detailbereich für selten benutzte Eingabefelder. Dazu Janisch: „Wir haben mit Sage die Freiheit, eigene Abläufe zu implementieren und damit der Konkurrenz immer einen Schritt voraus zu sein. Standard Software gibt es viele am Markt, aber flexible Programme mit gutem Support nur wenige.“

Die neue Lösung bietet für die Geschäftsleitung auch den erwünschten verbesserten Überblick. Bereiche wie Wareneingang, Buchungserfassung oder Stammdaten können übersichtlich eingesehen werden. Über das Aufgabencenter werden auf Knopfdruck Auswertungen erstellt, die einen 360 Grad Blick mit den wirtschaftlich relevanten Kennzahlen liefern.

Ein schnell wachsendes Unternehmen wie REMA bleibt natürlich nicht stehen. So ist als nächster Schritt geplant, Sage DMS einzuführen, das als Zusatzmodul die integrierte Ablage der stetig wachsenden Daten und Dokumente einfach und verlässlich sicherstellt.

Herausforderung

Starkes Wachstum, neu dazu kommende Prozesse und komplexe interne Abläufe mit einem Lager aber zwei Warenwirtschaftssystemen verursachen hohe Personalkosten. Die neue Lösung soll flexibel das Wachstum unterstützen und Personalaufwand senken.

Lösung

Die modulare skalierbare Lösung von Sage 100 ermöglicht individuelle Abläufe zu implementieren und damit bestehende und neue Anforderungen umzusetzen.

Resultat

Geringere Personalkosten in der Verwaltung, gesteigerte Produktivität, besserer Service für die Kunden und alle wichtigen Kennzahlen für die Geschäftsleitung. Das ist die stabile Grundlage, um der Konkurrenz immer einen Schritt voraus zu sein.



REMA
Handels GmbH
BAUSTOFFE