

Erfolgsgeschichte

Mehr Zeit für die Kunden

Sage X3 unterstützt
Reliste auf dem Weg vom
technischen Handel
zum Dienstleister



Als spezialisierter Händler für Sensorik, Sicherheitstechnik und Automatisierung hat sich Reliste einen Namen gemacht. Kunden aus den Branchen Maschinenbau, Automotive, Kommunen oder Infrastruktur vertrauen auf das Know-how des Familienunternehmens, sowohl in Österreich, als auch weltweit. Dazu kommt, dass die Kunden sich auf ihre Ansprechpartner verlassen können, denn Reliste zeichnet eine lange Mitarbeiterzugehörigkeit aus.

Ergänzend zum Handel mit Produkten entwickelt die Abteilung Vision/Bildverarbeitung individuelle Lösungen, um die Qualität in der Produktion sicherzustellen: So kontrollieren etwa Kamerasysteme in der Süßwarenindustrie, ob die Schokoriegel richtig verpackt sind.

Sage

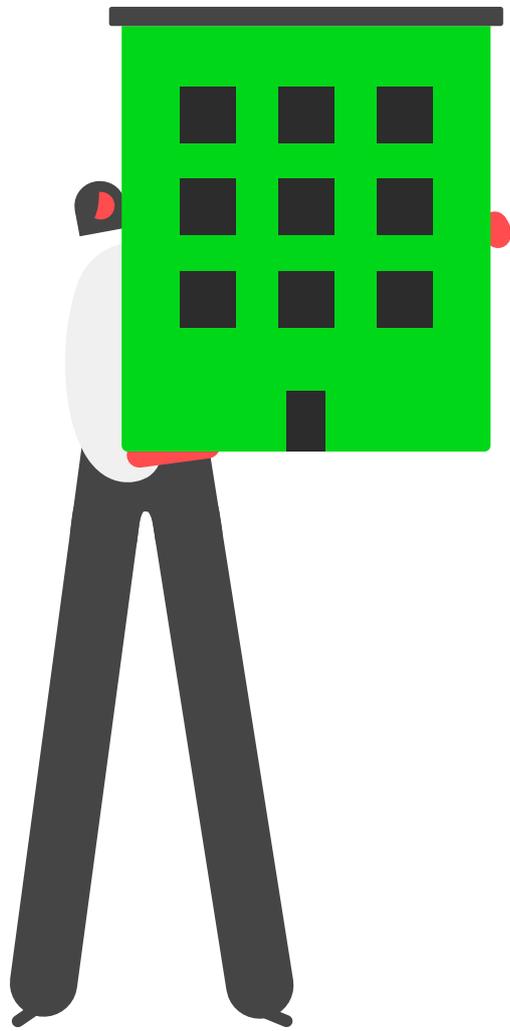
Kunde
Reliste GmbH

Standort
Brunn am Gebirge (Österreich)

Branche
Technischer Handel

Produkt
Sage X3





Die Herausforderung

Um auch intern moderne Lösungen einzusetzen, fiel die Entscheidung, Sage X3 einzuführen. Denn konsistente Daten, aussagekräftige Auswertungen und effiziente Prozesse sind wesentlich für den Geschäftserfolg. Das alte System war in die Jahre gekommen und die Stammdatenpflege wurde immer aufwendiger, berichtet Ioana Bartus, Leiterin Innendienst bei Reliste: „Mehr als 50.000 Produkte, sowie 700 unterschiedliche Lieferanten müssen zentral verwaltet werden. Hier gibt es laufend Änderungen, weil Produkte dazukommen oder aus dem Portfolio genommen werden.“

„Ebenso sind die Daten der rund 5.000 Kunden aktuell zu verwalten. Mit verteilten Insellösungen war das nicht mehr möglich. Man suchte also ein modernes ERP-System, mit dem alle Mitarbeiter von Außen- und Innendienst, Techniker, Vision-Abteilung, sowie die Geschäftsführung effizient arbeiten können.“

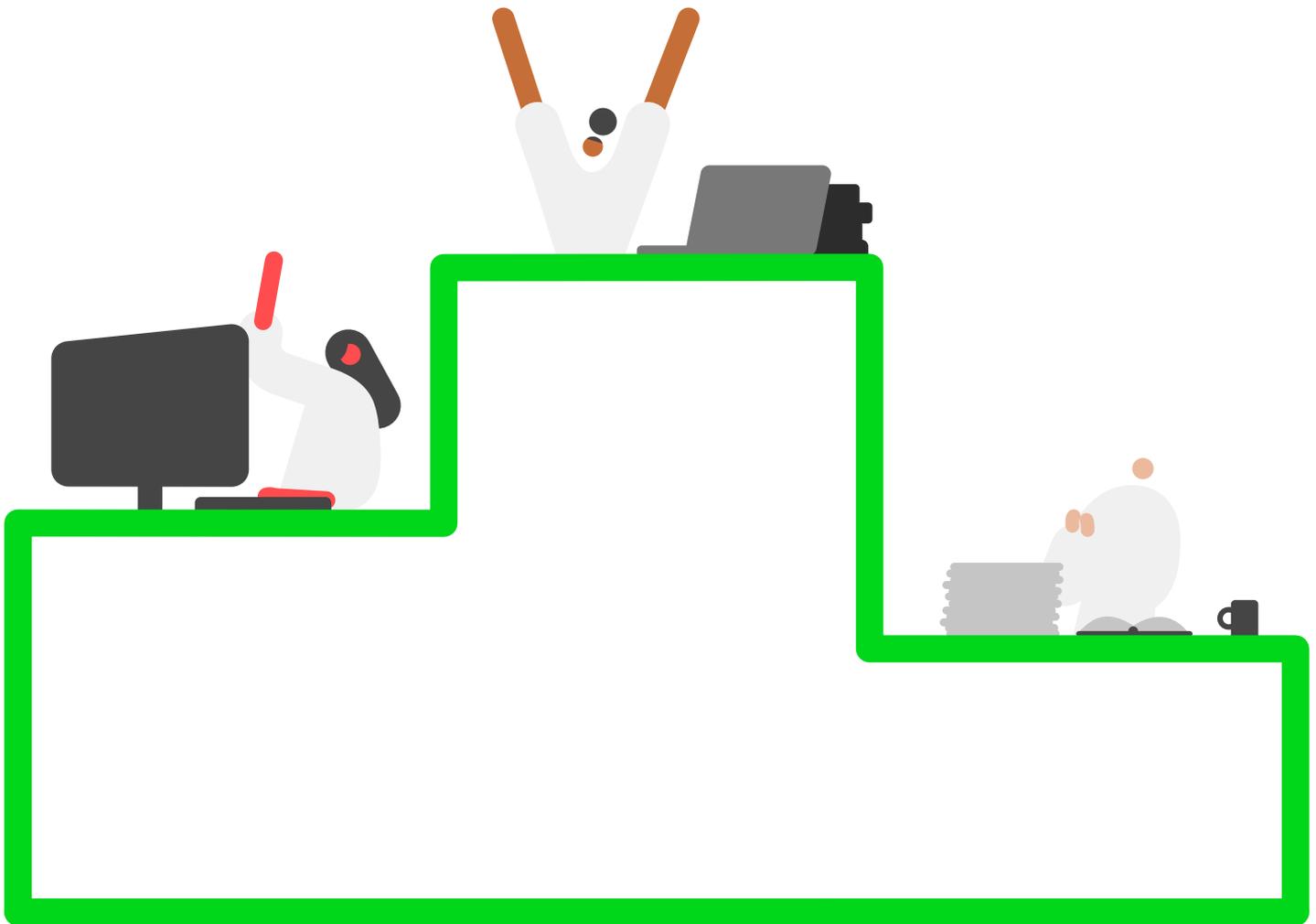
Die Lösung

Daraufhin wurde das browserbasierte Sage X3 von der Business Software ausgewählt und gemeinsam eingeführt. Die Lösung mit durchgängiger HTML5-Oberfläche ist für den Mittelstand konzipiert, dank Cloud-Architektur auf mobilen Endgeräten einsetzbar und kann mit den Anforderungen mitwachsen.

Innerhalb eines Systems sind alle Funktionen wie Buchhaltung, Einkauf, Verkauf und Lager vereint, das sorgt für Konsistenz in der Pflege der Stammdaten. Die neue Lösung brachte für alle Mitarbeiter zwar eine große Umstellung, doch die Akzeptanz war vom Start weg sehr hoch. Für Ioana Bartus, die bei der Einführung als Projektleiterin fungierte, lag das in der guten Vorbereitung – und sie hat dazu auch Tipps parat: „Wir haben uns 6 Monate Zeit genommen und Key-User aus jeder Abteilung haben am Test-System alles ausprobiert: Wo kann ich welche Daten eingeben? Wie ist eine Funktion benutzerfreundlich?“ Jede Woche wurde an fixen Tagen und zu fixen Zeiten getestet, wobei im Eifer meist länger gearbeitet wurde. Kurz vor der Umstellung haben die Key-User dann ihre Kollegen aus der Abteilung in das neue System eingeführt und standen in der ersten Phase für Fragen zur Verfügung.

Entscheidend für den Erfolg der Umstellung war auch die technische Lösungskompetenz des Teams von Business Software, so Thomas Trautenberg, Geschäftsführer von Reliste: „Am Tag nach dem goLive haben wir problemlos mit dem neuen System ausgeliefert und verrechnet.“ Im laufenden Betrieb funktioniert der Support ebenfalls gut, Probleme werden über ein Ticket-System schnell gelöst. Der persönliche Kontakt zu den Entwicklern ermöglicht auch, Verbesserungen in Teilbereichen einfach, direkt und professionell umzusetzen.

Dazu Karl Zimmermann, Business Development Manager bei Business Software: „Wir lernen aus dem Bedarf und den Anfragen unserer Kunden. Daher ist uns die Zusammenarbeit mit Reliste sehr wichtig, um eine praxistaugliche und benutzerfreundliche Lösung für den Mittelstand zu gestalten.“ Alle Individualisierungen bleiben jedoch immer im Standard, sodass der nächste Releasewechsel problemlos erfolgen kann, betont Trautenberg: „Früher haben wir selbst programmiert, dieser Aufwand ist jetzt vorbei. Denn wichtig ist uns die Effizienz der Software.“



Das Ergebnis

Die ERP-Lösung ist einige Jahre implementiert, so konnte Reliste bereits zahlreiche Vorteile realisieren, resümiert Trauttenberg: „Die Früchte ernten wir jetzt, wir konnten viel vereinfachen.“

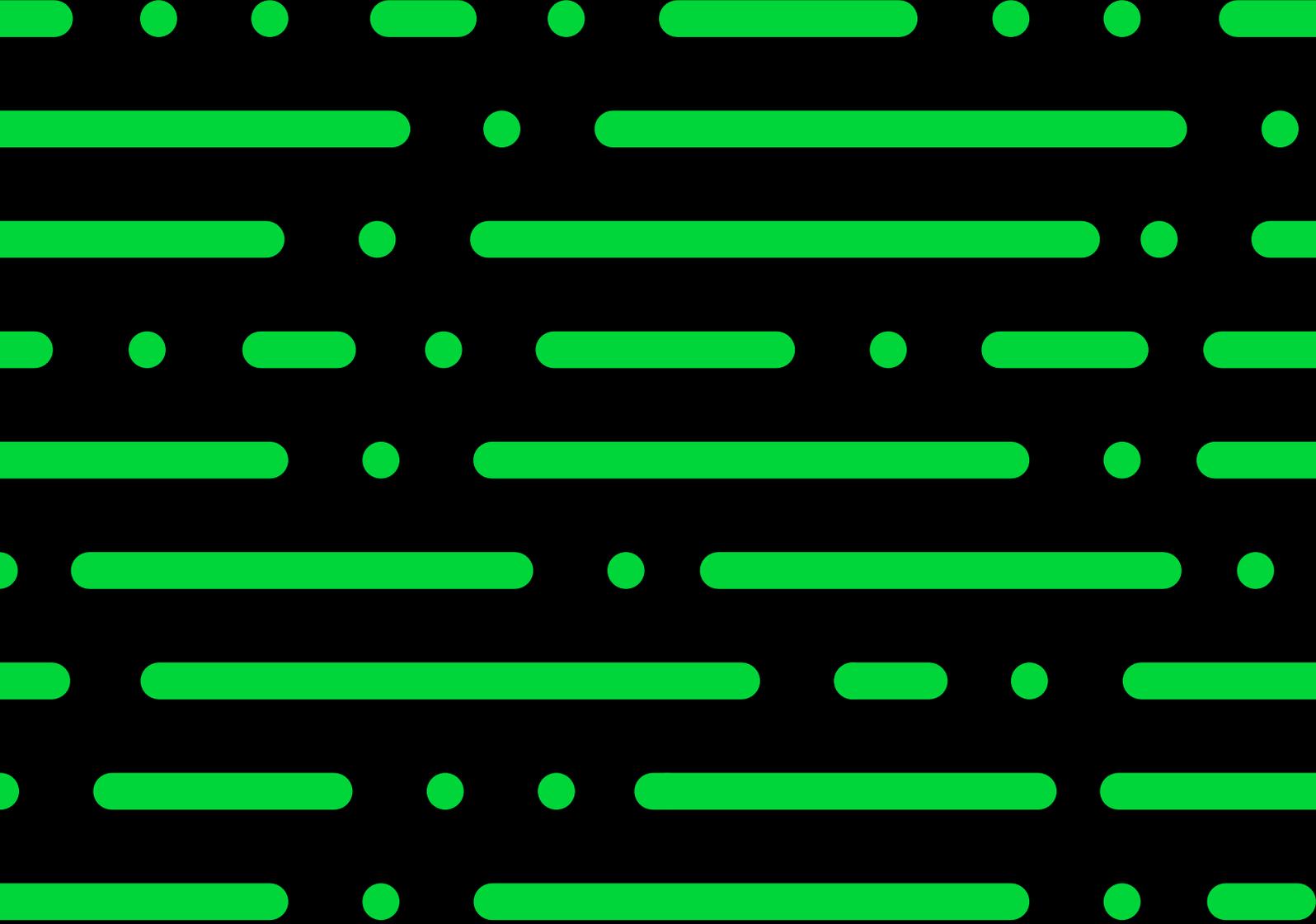
Eine wichtige Funktion war für Bartus von Anfang an das Berichtswesen: „Man kann mit Sage Enterprise gut filtern und sich die gewünschten Informationen herausholen. Mir gefällt dabei das Berechtigungssystem, das heißt jede Abteilung sieht nur ihre Daten.“

Das verbesserte Prozess-Management sorgt für Optimierung, was früher händisch gemacht wurde, ist jetzt dank Schnittstellen automatisiert. Alle Prozesse sind im System abgebildet und transparent nachvollziehbar, erklärt Trauttenberg: „Wir haben sowohl die breite Masse im Handel, als auch das Projektgeschäft mit Vision, sind also sehr diversifiziert. Doch Sage X3 kann jeden Geschäftsfall abbilden.“

Der Ausblick

Als nächste Ausbaustufen wird an ein eigenes CRM gedacht, ebenso an die Lohn-Software von Sage. Auch hier sollen – im Sinne einer effizienten und schlanken Administration – künftig Mehrfacheingaben und Excel-Tabellen der Vergangenheit angehören. Man erhofft sich auch einfachere Prozesse bei Urlaubsanträgen und Reisekostenabrechnung.

Mit Industrie 4.0 bzw. dem Internet of Things (IoT) beginnt das Segment der Sensoren zu boomen und Reliste setzt bereits erste Projekte mit Kunden um. Das innovative Unternehmen entwickelt sich somit immer mehr vom Handelsunternehmen zum Dienstleister. Reliste besetzt mit lösungsunabhängiger technischer Beratung und Integrationswissen für die Industrie sehr erfolgreich eine Nische. Um diesen Mehrwert im Wettbewerb auch nutzen zu können, braucht es im Hintergrund ein verlässliches System wie Sage X3, denn: „Wichtig ist, dass nicht wir für die Software arbeiten, sondern die Software für uns arbeitet“, fasst Thomas Trauttenberg zusammen.



Sage

© 2022 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.