

In Nullkommanichts von Null auf Hundert – Handelsfirma dank ABACUS ERP innert Kürze startbereit

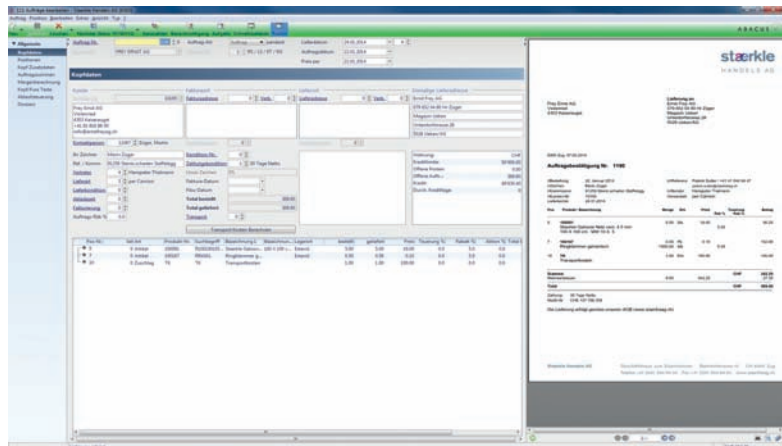


Die letztes Jahr gegründete Handelsfirma Staerkle Handels AG bedient Unternehmen aus der Baubranche mit entsprechenden Produkten und hat innert Kürze exklusive Vertretungen und Kunden gewonnen. Grundstein für den erfolgreichen Start ist neben ausgewiesenen Branchenkennern als Mitarbeitende und einer ausgelagerten Logistik auch die ABACUS Software, die in nur drei Monaten auf die spezifischen Anforderungen von der Offerte bis zur Fakturierung angepasst wurde.

stærkle

HANDELS AG

Roland Staerkle hat letzten Herbst in Zug eine Handelsfirma gleichen Namens für Produkte für flexibles Bauen in den Bereichen Hoch- und Tiefbau ins Leben gerufen und innert rekordverdächtiger Zeit etabliert. Seit November ist das Start-up-Unternehmen operativ tätig. Sämtliche Bereiche, die nicht zur Kernkompetenz gehören, sind ausgelagert. Dazu zählen die Logistik und auch das IT-Hosting. Laut Staerkle gründet der rasche Erfolg seines jüngsten Projekts auf den drei Komponenten exzellente Teamplayer, hochwertiges Angebot und ein modernes Handelssystem.



Intuitiv bedienbar und darum beliebt bei den Mitarbeitenden im Verkauf und Einkauf, die ABACUS Auftragsbearbeitungssoftware.

Als langjähriger Präsident des Eishockeyclubs EV Zug ist Staerkle davon ausgegangen, dass ein Handelsunternehmen wie ein Eishockey-Team mannschaftsdienliche und erfahrene Spieler benötigt, um zu reüssieren. Die acht Mitarbei-

tenden sind langjährige Branchenkenner, gut vernetzt und stammen aus der Region. Als ausgewiesener Fachmann von Stahl-, Bau- und Baunebenprodukten weiss Staerkle zudem genau, was die angesprochene Kundschaft benötigt. Denn



Staerke ist seit seiner Handelsmatura vor über 30 Jahren in dritter Generation im Produktehandel für Bauunternehmen tätig. Während den letzten 23 Jahren, davon 9 Jahre als CEO, war er Mitglied der Geschäftsleitung einer ähnlich gelagerten Unternehmung in Zug. Als langjähriger Nutzer eines komplexen SAP-Systems bei seinem vormaligen Arbeitgeber hat er gelernt, wie entscheidend eine flexible aber gleichzeitig schlank einzuführende ERP-Software, insbesondere für ein Start-up ist.

Zwei Garanten

Den Weg zur Soft- und Hardware-Wahl wiesen zwei Protagonisten des EV Zug: Seitdem ein Eishockey-Spieler aus den USA seinem Präsidenten ein iPhone als

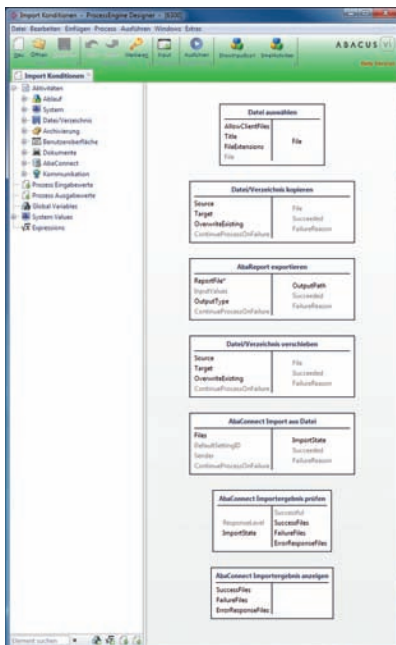
Geschenk mitbrachte und dieser selbständig ohne Handbuch dessen auf Nordamerika beschränkte Nutzung aufheben konnte, eröffnete sich diesem auch die restliche

Intuitiv bedienbar und darum beliebt bei den Mitarbeitenden im Verkauf und Einkauf, die ABACUS Auftragsbearbeitungssoftware.

Apple-Welt. Darauf wollte Staerke auch im Geschäftsalltag nicht mehr verzichten. Dazu gehört auch eine ERP-Lösung, die unter Apple lauffähig ist und sich via Internet von einem Host er beziehen lässt. Beides ist die ABACUS Software in der Lage abzudecken.

Staerke kennt die ABACUS Business Software schon lange, wird doch seit mehr als 15 Jahren die ganze Finanzbuchhaltung beim EV Zug mit ABACUS abgewickelt, weshalb die Ostschweizer Finanzbuchhaltung von Anfang an zuoberst auf der Wunschliste stand. Selbstverständlich wurde auch über andere Software Lösungen diskutiert, optional stand auch eine Luzerner Open-Source-Lösung zur Auswahl. Doch dieser standen die 30-jährige Existenz von ABACUS und damit auch die Annahme entgegen, dass die Weiterentwicklungen auf dem jeweilig neuesten Stand der Technik bei den Ostschweizern in besseren Händen für Staerke zu liegen schien als bei den Innerschweizern. Eine Präsentation brachte ihm anlässlich eines Besuchs der Topsoft,

der Fachmesse für Business Software, am Stand des ABACUS Gold-Partners Customize die Erkenntnis, dass ABACUS nicht nur eine Finanzsoftware, sondern eine umfassende, plattformunabhängige und gleichzeitig internettaugliche ERP-Lösung ist. Besonders angetan ist er vom modulartigen Baukastensystem, welches ihn an Lego-Klötzchen erinnert, berichtet Staerkle. Dies erlaube, so erzählt er begeistert weiter, eine flexible Erweiterbarkeit bei wachsenden Bedürfnissen und ermögliche gleichzeitig eine Handhabung, für die man ohne Handbücher auskomme.



Business Prozesse wurden bei der Staerkle Handels AG bereits mit dem neuesten ABACUS Werkzeug, der Business Prozess Engine, abgebildet.

Wie Phönix aus der Asche

Bei der eingesetzten ABACUS Business Software handelt es sich um die Standardlösung. Ihre Implementierung lief reibungslos und schnell ab, weil Staerkle den Spezialisten von Customize sehr gut

über die zu erwartenden Abläufe berichten konnte. Ein eintägiger Workshop mit den ABACUS Spezialisten Christian Meuli und Christoph Iten von Customize genügte, um diese umzusetzen. Um den Produktivbetrieb zu Allerheiligen zu starten, mussten alle Abläufe innert 3 Monaten erfasst und angepasst werden. Damit waren in erster Linie die Offertstellung und die Fakturierung gemeint. Dank Customize kann die Auftragsbearbeitungssoftware mit ein paar Feinheiten aufwarten.

Mit der ABACUS Business Software sind die Aufträge wesentlich schneller, komfortabler und einfacher abzuwickeln.

Als Spezialität gilt die flexible Preisbehandlung: Der zu verrechnende Preis bestimmt sich einerseits aus der Kombination von Artikel und Kunden, andererseits aber zusätzlich auch aus der Lieferadresse, resp. Baustelle. Da sich ein Rabatt aus der Lage einer Baustelle errechnet, musste dies von Customize in der Preisfindungsroutine entsprechend parametrisiert werden. Da pro Offerte und Auftrag die Margen kontrolliert werden, lassen sich stets die aktuellen Deckungsbeitragszahlen zur Kontrolle aufbereiten. Ansonsten wurden sämtliche Grundmasken entschlackt und auf das notwendige Minimum reduziert. Daneben wurden zusätzliche Felder für die technischen Spezifikationen integriert.

Roland Staerkle CEO Staerkle Handels AG



"Wir brauchen uns keine Sorgen zu machen, dass wir irgendwann bei der ERP-Software an Grenzen stoßen, was uns zu einer Neuevaluation zwingen würde. Bei der ABACUS Software fühlen wir uns gut aufgehoben."

Der grösste Aufwand seitens Staerkle bestand darin, Kunden-, Lieferanten- und Produktdaten mit den spezifischen Spezifikationen und Stammdaten einzurichten. Für das Einlesen der Daten aus den erstellten Excel-Tabellen stellte Customize Schnittstellen zur Verfügung. Als weitere Besonderheit gilt die Integration der CTI Telefonielösung Pro-Call: Bei eingehenden Telefonaten werden in der Adressmaske unverzüglich Namen und Koordinaten des Anrufenden angezeigt. Aus der ABACUS Adressmaske lässt sich ferner mit einem Mausklick ein Telefonanruf tätigen.

"ABACUS ist unser ideales zentrales Instrument bei der Marktbearbeitung."

Ein Blick in die Zukunft

Aufgrund der umfangreichen ERP-Vorkenntnisse der Mitarbeitenden hielt sich der Aufwand für die Schulung vor Ort in Grenzen. So wurden rund vier Tage für den Handelsteil mit Verkauf, Einkauf und Lagerbewirtschaftung und für

den Finanzteil ein Tag aufgewendet. Bereits am zweiten Tag der Geschäftstätigkeit wurde die erste Kundenbestellung über die ABACUS Handelslösung abgewickelt. Die Bestellvorschläge werden durch das System erzeugt und anschliessend in Lieferantenbestellungen umgewandelt. Da Staerkle – für das Baugewerbe atypisch – ein möglichst papierloses Büro anstrebt, werden diese als PDF-Datei direkt aus der Software den Lieferanten via E-Mail zugestellt.

Ein Web-Shop ist ebenso vorgesehen wie die Einsätze von iPads für die Verkaufsberater im Aussendienst zur Überprüfung der Lagerbestände und das Tool AbaNotify, mit dem Standardauswertungen automatisch als PDF verschickt werden.

Fazit

Mit der ABACUS Business Software sind die Aufträge wesentlich schneller, komfortabler und einfacher abzuwickeln als mit anderen ERP-Systemen, berichtet Staerkle und ergänzt: "Das Konsultieren von Kundenumsätzen oder auch das Überprüfen der Bruttomargen ist in der ABACUS Software ebenfalls viel einfacher." Denn eine ERP-Software, die auf betriebsspezifische Abläufe so flexibel und schnell anpassbar wie die ABACUS Business Software ist, vereinfacht nicht nur die Arbeitsprozesse, sondern fördert auch den Markteintritt eines neuen Unternehmens. In diesem Sinn bilanziert Staerkle zufrieden und im Einklang mit seinem Team: "ABACUS ist unser ideales zentrales Instrument bei der Marktbearbeitung." ♦



stærkle
HANDELS AG

Staerkle Handels AG

Die Staerkle Handels AG wurde 2013 gegründet und bietet Produkte und Beratung für den Tief-, Hoch-, Strassen- und Gartenbau an. Mit einer schlanken Organisation und einer ausgelagerten, aber dennoch effizienten Logistik offeriert die Bauzulieferin ihren Kunden optimale Konditionen und Services. Das heute achtköpfige Team besteht aus branchenerfahrenen und -bekannten Mitarbeitenden. Gemäss dem Firmenmotto "Bedürfnisse verstehen – innovativ handeln" konnten bereits nach kurzer Geschäftstätigkeit exklusive Vertretungen und namhafte Kunden gewonnen werden.

www.staerkleag.ch

Für Auskünfte zum realisierten Software-Projekt wenden Sie sich an:



Christoph Iten, Geschäftsleitung



Customize AG

Neuwiesenstrasse 20
CH-8400 Winterthur

Müllerstrasse 5
CH-8004 Zürich

Eigerstrasse 2
CH-3007 Bern

Rötelistrasse 14
CH-9000 St. Gallen

info@customize.ch
www.customize.ch

Customize AG

- ABACUS Goldpartner
- 16 Mitarbeitende mit über 100 Mannjahren Erfahrung an drei Standorten
- Erfahrung aus über 2'000 ABACUS Projekten
- Support in Deutsch, Englisch und Französisch

ABACUS Software bei Staerkle Handels AG

Auftragsbearbeitung mit Verkauf, Einkauf, Lager,	
Produkteset	8 Benutzer
Adressmanagement	8 Benutzer
Debitoren-/Kreditoren-/	
Finanzbuchhaltung	1 Benutzer
Lohnbuchhaltung	1 Benutzer
Archivierung/AbaScan	1 Benutzer
AbaNotify	1 Benutzer
AbaReport	8 Benutzer