

Anwenderbericht

WOLFMAIR BESCHICHTUNGS GMBH

„Bereits 1998 haben wir uns für BüroWARE entschieden und uns seither gemeinsam weiterentwickelt! Von der Warenwirtschaft über CRM, Produktionsplanung, Betriebsdatenerfassung bis hin zur Nachkalkulation in Echtzeit... unser ERP System ist top! Wir haben ständig neue Ideen und SoftENGINE bietet immer eine Lösung!

Zeit, einfach mal Danke an das Team von SoftENGINE und ihren österreichischen Partner EDV Hattinger, der uns seit Jahren betreut, zu sagen.“

Über Wolfmair

Als Familienunternehmen in der zweiten Generation entwickelt Wolfmair hochwertige Pulverbeschichtungen für Bauteile und Oberflächen. 16 Mitarbeiter bieten hier Leistungen für unterschiedlichste Branchen wie Innenarchitektur, Fassaden- und Objektbau, Metall- und Maschinenbau, Laden- und Messebau.

Das Leistungsportfolio umfasst dabei das komplette Spektrum: von der Beratung zur optimalen Pulverbeschichtung über die Bearbeitung in der eigenen leistungsfähigen 12-Zonen-Tauchvorbehandlungsanlage bis hin zur Lieferung der fertig beschichteten Bauteile direkt ans Unternehmen.

Wolfmair & SoftENGINE

Seit 1998 nutzt Wolfmair die BüroWARE ERP, die damals bereits durch ihre individuelle Anpassbarkeit überzeugte.

Heute sorgen BüroWARE und WEBWARE bei Wolfmair parallel dafür, dass sämtliche Daten über die gesamte Prozesskette vorliegen und auswertbar sind – inklusive Kundenkommunikation.

Vorteile

Das Vorliegen aller prozessorientierten Daten sowie deren zuverlässige Aufarbeitung in Auftragsplanung, Prozesssteuerung und Außenkommunikation bringt für einen Betrieb in der Größenordnung von Wolfmair handfeste Wettbewerbsvorteile – sowohl in Material- und Einsatzplanung als auch gegenüber Kunden – durch 100 Prozent Termintreue.

„Schon damals – 1998 – war es meine Entscheidung, BüroWARE bei uns im Unternehmen einzusetzen. Das war zu einer Zeit, wo die meisten nur Schreibmaschinen im Hause hatten und man noch nicht von ‚ERP-Systemen‘ sprach. Wenn man im KMU-Bereich schon Computer hatte, auf denen man Fakturieren konnte, dann war das damals sehr weit gediehen.“, erzählt Birgit Wolfmair, die die Geschäfte von ihrem Vater übernommen hat.

BüroWARE im Einsatz: vom ersten Kundenkontakt bis zur Auslieferung

Mit seinen 16 Mitarbeitern betreut Wolfmair ca. 200 Stammkunden. 2,5 Personen sind in der Verwaltung tätig, der Rest arbeitet in der Produktion.

Wolfmair berät Kunden zur optimalen Pulverbeschichtung der unterschiedlichsten Bauteile aus den verschiedensten Branchen, bereitet diese vor und liefert die beschichteten Bauteile direkt an Kunden aus. Im Fokus steht dabei der ganzheitliche Prozess von Kunde zu Kunde. Dank BüroWARE bindet die Daten-Verwaltung dabei nur einen geringen Anteil an Human Resources.

Rundum-Sorglos-Pakete für Kunden – Wettbewerbsvorteile für Wolfmair

BüroWARE integriert sämtliche Inhouse-Prozesse und löst alle vormaligen In-sellösungen zuverlässig ab. Über einen Klick erfolgt der Zugriff auf alle nötigen Daten – jederzeit. So werden Optimierungen eröffnet, die zuvor nicht bestanden. Und darüber hinaus klare Wettbewerbsvorteile erzielt. Dank des integrierten CRM- & Kunden-Mail-Systems sowie der WEBWARE – welche in der Produktion für die Betriebsdatenerfassung über sämtliche Produktionsabläufe bis hin zur Nachkalkulation im Einsatz ist – liefert Wolfmair so für Kunden das Rundum-Sorglos-Paket, das sie gegen Mitbewerber abhebt.



„Am Ende des Tages habe ich mich gegen andere Produkte entschieden – denn von BüroWARE habe ich heute einfach mehr: nämlich das komplette CRM. Ich liebe es, dass ich nur eine Datenbank für meine Kundenkontakte pflege. Dass alles in einem System verwaltet ist – und dass ich weg bin von Outlook.

Unsere Kunden bekommen heute eine automatisierte E-Mail, dass die Ware abholbereit ist, sobald der Verpacker sagt: Ich bin fertig. Das ist extrem gut angekommen – und ein Service, den nur wenige bieten. Das schafft einfach Planungssicherheit für unsere Kunden“, sagt Birgit Wolfmair.

BüroWARE & WEBWARE: Details zum Einsatz

Der Einsatz von BüroWARE & WEBWARE – dem webbasierten Pendant – hilft, das operative Tagesgeschäft zu optimieren. Post-it-Wirtschaft gehört längst der Ver-

gangenheit an. Heute heißt es: Barcodes einlesen, sämtliche Auftragsdaten einsehen und Fakten kennen – ob zur Abstimmung der Mitarbeiter untereinander oder Kommunikation gegenüber dem Kunden.

Genutzt werden dafür zahlreiche Module der ERP-Software von SoftENGINE – von der Warenwirtschaft bis hin zum CRM-System. WEBWARE wurde für die komplette Betriebsdatenerfassung von Wolfmair integriert – und sorgt für die direkte auftragsbezogene Mitarbeiter-Kommunikation am Arbeitsplatz.

Indem auch Daten zum Lagerbestand, zur Bedarfsrechnung sowie zu Ein- und Ausgängen im Lager vorliegen, unterstützt das System auch eventuelle Nachkalkulationen und sorgt so für zusätzliche Materialeinsparungen und Planungsvorteile. Im Laufe der Jahre wurden Funktionen und Module auf die Anforderungen von Wolfmair individuell angepasst.





„BüroWARE und WEBWARE von SoftENGINE schaffen Planungssicherheit für unsere Kunden. Unsere Daten sind der Schatz unseres Unternehmens – und ihre zuverlässige Auswertung sorgt für 100 % Termintreue und begeisterte Kunden.“

Birgit Wolfmair, Geschäftsführerin der Wolfmair GmbH

Kunden im Fokus: Vorsprung durch mehr Kundenzufriedenheit

Wolfmair setzt in digitalen Zeiten fortschreitender Kundenzentrierung auf das richtige Pferd, wenn es heißt, extrem hohe Qualitätsstandards zu verwirklichen. Für den erfolgreichen Kunden-Dialog werden dabei die richtigen digitalen Tools benötigt und eingesetzt.

„Wenn wir dem Kunden auf Knopfdruck sagen können, welchen Farbton er 2015 für die Kommission gewählt hatte, dann führt das zu erstaunten Gesichtern“, berichtet Birgit Wolfmair. Wichtiger Faktor für den Erfolg ist dabei ein Sich-Abheben vom Wettbewerb: Viele Betriebe bieten

diesen Kunden-Fokus nicht – und haben seine Dringlichkeit auch bis dato nicht erkannt. Zentrale Kundendaten und Informationen, was der Kunde vor 10 Jahren schon für einen Farbton gewählt hatte, mit jeweiligen Auswertungsmöglichkeiten ermöglichen dabei ein erfolgreiches Business. Dazu Birgit Wolfmair: „Die Daten sind der größte Schatz für unser Unternehmen und sie helfen uns, unsere Kunden zu überraschen.“

Über SoftENGINE

SoftENGINE entwickelt und vertreibt ERP-Software für KMU und Mittelstand. Modulare Software-Systeme bieten Unternehmen aus Handel, E-Commerce, In-

dustrie und Dienstleistungen zuverlässige Lösungen für alle kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen. Von der Warenwirtschaft, Fibu oder CRM über Ein- und Verkauf, Lagerverwaltung

und Logistik bis hin zu Service, Controlling, Buchhaltung & mehr. Für Windows, Web & Mobile Devices.



Mehr Anwenderberichte lesen Sie unter:

www.softengine.de/blog

Begeistert von SoftENGINE? Wir freuen uns, wenn auch Sie für einen Anwenderbericht zur Verfügung stehen.

[Melden Sie sich bei uns: anwenderbericht@softengine.de](mailto:anwenderbericht@softengine.de)

SoftENGINE GmbH Kaufmännische Softwarelösungen

Alte Bundesstraße 18 · 76846 Hauenstein · Telefon: 063 92 - 995 - 0
Telefax: 063 92 - 995 - 599 · info@softengine.de · www.softengine.de