

Referenzbericht

Office Partner GmbH



„SoftENGINE war der einzige Anbieter,
der alle Anforderungen erfüllte, die wir an eine moderne S
oftware stellen. Kein anderes System war so flexibel und
anpassbar wie BüroWARE. Schon gar nicht zu einem so
günstigen Preis-Leistungsverhältnis“

Peter Pölling – Office Partner GmbH

Auf einen Blick...

SoftENGINE Produkt: BüroWARE premium
Branche: Einzelhandel
Kunde seit: 2001
Anzahl PC-Arbeitsplätze: 80

Office Partner GmbH
Schlesienring 35
48712 Gescher



Telefon: +49 (0) 25 42 - 95 58 250
Telefax: +49 (0) 25 42 - 95 58 34

www.office-partner.de
shop@office-partner.de



In der Gründungsphase bleibt für eine sorgfältige Softwareauswahl oft keine Zeit. Die Office Partner GmbH begab sich daher wenig später erneut auf die Suche. Dieses Mal mit mehr Erfolg: Mittlerweile arbeitet der Versandhändler seit 15 Jahren mit BüroWARE – und konnte sich in puncto Produktivität und Kostenmanagement immer wieder steigern.

Die Geschichte der Office Partner GmbH steht exemplarisch für viele Existenzgründungen im Versandhandel. Vor rund 15 Jahren startete das Unternehmen auf rund 100 qm in Gescher, einer kleinen Stadt zwischen Münster und der Niederländischen Grenze. Standen zunächst klassische Bürogeräte wie etwa Kopierer oder Telefax im Fokus, erweiterte Office Partner das Produktprogramm schnell um PCs und Drucker. Der Online-Vertrieb spielte dabei von Anfang an eine zentrale Rolle. Früh setzte das Unternehmen auf Multi-Channel-Marketing – etwa über den eigenen Webshop oder Verkaufsplattformen wie das Internet-Auktionshaus eBay. 2003 blickte Office Partner stolz auf mehr als 100.000 positive Bewertungen zurück. Die hohe Kundenzufriedenheit spiegelte sich auch in dem stetig steigenden Unternehmenswachstum wider. „Seit 2013

stehen uns Gott sei Dank 8.000 m² zur Verfügung, um alle logistischen Prozesse abzubilden“, freut sich Peter Pölling, Geschäftsführer von Office Partner. Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen 50 Mitarbeiter. Die meisten von ihnen selbst ausgebildet.

BüroWARE erfüllte alle Anforderungen

In der Startphase arbeitete Office Partner zunächst mit einem kleinen kaufmännischen Komplettpaket. Dieses konnte jedoch mangels Erweiterungsmöglichkeiten schon bald nicht mehr den steigenden Anforderungen Schritt halten. „Effiziente Prozesse und kurze Reaktionszeiten sind entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg im Internet. Ein Softwarewechsel war daher unvermeidlich. Aber wir wollten natürlich nicht in zwei Jahren wieder die Kapazitätsgrenze erreichen“, unterstreicht Peter Pölling.



Deshalb nahm sich der Versandhändler Zeit für eine detaillierte Marktsondierung. Dabei wurden die führenden Lösungen auf Herz und Nieren geprüft. Das Ergebnis war eindeutig. „SoftENGINE war der einzige Anbieter, der alle Anforderungen erfüllte, die wir an eine moderne Software stellen. Kein anderes System war so flexibel und anpassbar wie BüroWARE. Schon gar nicht zu einem so günstigen Preis-Leistungsverhältnis“, erklärt Geschäftsführer Pölling.

Alles im grünen Bereich

Eine Einschätzung, die sich bei der folgenden Implementierung und später wäh-

rend des Betriebs, bestätigen sollte: Bis heute kommt Office Partner ganz ohne Zusatzmodule aus. Die notwendigen individuellen Anpassungen ließen sich ausnahmslos mit Bordmitteln umsetzen. Angesprochen auf die Vorteile von BüroWARE muss Peter Pölling erst einmal nachdenken: „Wir arbeiten schon so lange mit BüroWARE. Da ist es schwer einzelne Aspekte hervorzuheben. Die Software wächst stetig mit und bringt uns in puncto Produktivität, Umsatz oder Kundenbindung entscheidend voran.“



Mehr Referenzberichte können Sie auf unserem Blog nachlesen:

www.softengine.de/blog

Sie wollen auch einen Referenzbericht abgeben?

Melden Sie sich bei uns: referenzberichte@softengine.de

SoftENGINE GmbH Kaufmännische Softwarelösungen

Alte Bundesstraße 10, 16 · 76846 Hauenstein · Telefon: 063 92 - 995 - 0
Telefax: 063 92 - 995 - 599 · info@softengine.de · www.softengine.de