

HOLZKURIER

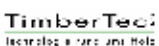
50.12
13. Dezember 2012

unabhängig • tagesaktuell • international



BSH-KOMMISSION IN PERFEKTION

MODERNSTE ANLAGE EUROPAS
für Fertigung nach Kundenwunsch
IST IN BETRIEB!



www.bullinger.de



Lückenlose Verfolgung

Warenwirtschaftssystem sorgt für Durchblick

Seit bald zehn Jahren vertraut Holz Höscher, Münster/DE, bei der EDV auf das Können von Timbertec, Eutin/DE. „2003 fiel bei uns die Entscheidung für das Warenwirtschaftssystem TiCom“, erzählt Anna Höscher im Gespräch. „Wir waren einer der ersten Timbertec-Kunden im Holzhandel. Seit dieser Zeit hat sich einiges getan. Vor allem in den vergangenen Jahren wurde in der Entwicklung viel geleistet.“ Holz Höscher ist ein klassischer Großhandel: Kunden sind unter anderem der Baustoffhandel, Bedachungsgroßhandel, Zimmereien, Möbelhersteller, Tischlereien und Messebauer. Das Unternehmen bietet Produkte in zwei Segmenten:

- ▶ Hochbau: Handel mit Schnittholz, BSH, Konstruktionsvollholz, Holzwerkstoffplatten, Holzfaserverwerkstoffen
- ▶ Innenausbau: Handel mit dekorativen Trägerplatten, Schichtstoffen, Kompaktplatten und Exteriorplatten verschiedener Hersteller

Vollständige Dokumentation

Das Warenwirtschaftssystem TiCom von Timbertec ermöglicht eine digitale und lückenlose Dokumentation der gesamten Belegkette im Verkauf, im Einkauf und in der Lagerhaltung. „Die Produkte der beiden Standbeine von Höscher stellen unterschiedliche Anforderungen an das Warenwirtschaftssystem“, führt Reinhold Adden, zuständig für den Vertrieb bei Timbertec, aus. „Den Anforderungen an die Hochbauprodukte wird TiCom seit jeher gerecht, da dies der historische Ursprung ist“, bezeugt Höscher. Für die Innenausbauprodukte müssen aber die unterschiedlichen Dekore abgebildet werden. Dies geschieht durch den Einsatz der Produkteigenschaften. „Dabei handelt es sich um Ergänzungen zum Artikel, wie etwa Farbe oder Länge. Sie ermöglichen es, den Lagerbestand pro Artikel und Eigenschaft zu führen“, sagt Adden.

Im täglichen Geschäftsablauf hat sich TiCom bewährt. „Die kurzen Reaktionszeiten gewähren ständig eine Darstellung des Lagerbestandes inklusive der laufenden Aufträge und Bestellungen mit den Lieferterminen“, informiert Höscher. Grafiken stellen den zeitlichen Lagerverlauf mit Verkauf, Einkauf und Prognose dar. Als besondere Vorteile von TiCom wertet Höscher die umfangreiche Analyse, Auswertung und Steuerung der Ein- und Verkäufe. „Wir können mit dem Warenwirtschaftssystem natürlich auch Kalkulationen durchführen und Statistiken abrufen. Des Weiteren kann der Rohgewinn mehrstufig, also um Bonus, Nebenkosten oder Skonto bereinigt, ermittelt werden“, führt Höscher aus.

Die nächsten Schritte

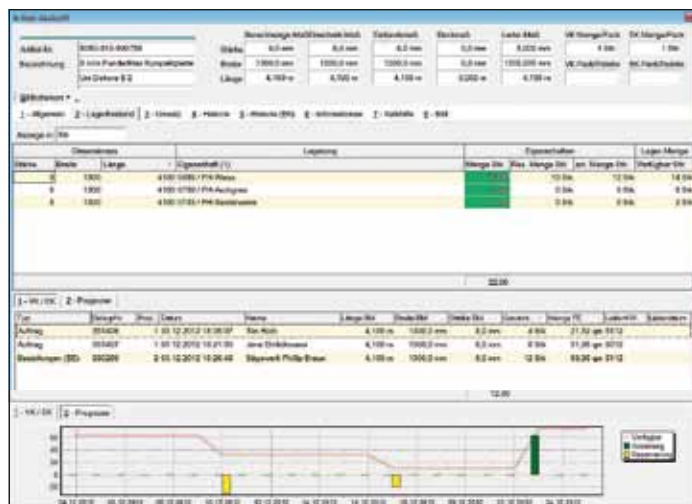
Um dem Außendienst ein praktisches Arbeitsmittel mit auf den Weg zu geben, bietet Timbertec nun eine Applikation für iPhone und iPad. Timbertec entwickelt diese derzeit gemeinsam mit Höscher und anderen Kunden weiter. Damit bekommen die Mitarbeiter von unterwegs die Möglichkeit, auf die Lagerwirtschaft zuzugreifen. „Im Moment funktioniert die Kundenauskunft beziehungsweise -historie“, erläutert Höscher. Außerdem kann die Geschäftsführung über das Chefprotokoll den Geschäftszahlenverlauf einsehen. Unter anderem werden offene Angebote, Aufträge oder Umsätze kumuliert im Vorjahresvergleich dargestellt. Mittelfristig bindet Holz Höscher das Modul Touren- und Routenplanung ein. „Die tägliche Tourenorganisation stellt hohe Ansprüche an die Disponenten, da sich das Vertriebsgebiet stetig ausweitet und man als Lieferant immer kurzfristiger agieren muss. Das Modul dient zur Unterstützung für die Disponenten, um den Kunden eine noch flexiblere und zeitlich punktuellere Lieferung zu gewährleisten, ohne dabei die Wirtschaftlichkeit aus den Augen zu verlieren.“

› DATEN & FAKTEN

TIMBERTEC	
Standort:	Eutin/DE
Vorstände:	DI (FH) Andreas Boll, DI (FH) Frank Ridder
Mitarbeiter:	52, davon 50 % in der Entwicklung, fünf Auszubildende
Kerngeschäft:	Software für Warenwirtschaft und ERP, Beratung, Schulung, Support und Vernetzung
Timber Commerce:	Module für Beschaffung, Produktion, Lager, Vertrieb, Logistik, E-Business, Auswertungen sowie Schnittstellen
Zielgruppen:	Säge- und Holzindustrie sowie Holzhandel
HOLZ HÖLSCHER	
Standort:	Münster/DE
Geschäftsführer:	Dipl.-Kfm. Karl Eduard Höscher
Mitarbeiter:	17
Geschäftsfelder:	Hochbau (Handel mit Schnittholz, KVH, BSH, Holzwerkstoffplatten), Innenausbau (Handel mit dekorativen Platten, Schichtstoffen)
Absatz:	regional an Baustoffgroßhändler, Zimmereibetriebe, Tischler, weiterverarbeitende Holzindustrie, Bedachungsgroßhandel, Messebauer

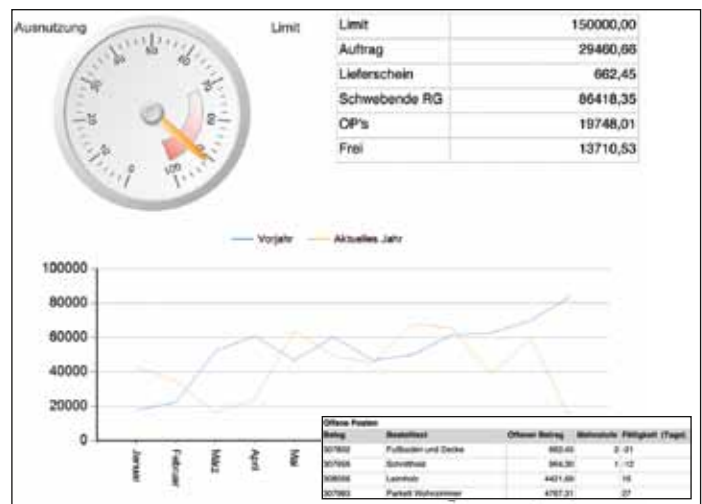


Holz Höscher weiß, wie viel Ware vorhanden ist – mit TiCom von Timbertec



Alles auf einen Blick mit dem Warenwirtschaftssystem TiCom von Timbertec

Bildquelle: Höscher, Screenshots: Timbertec



Applikation für iPad und iPhone unterstützt den Außendienst