

>>> Leistungsbeschreibung

SOFTLINE ERP*) FÜR DEN BAUSTOFFHANDEL

- EINE SPEZIALLÖSUNG FÜR DIE SCHWIERIGSTE HANDELSSPARTE



Die Brancheninsider wissen genau, worauf es beim Baustoffhandel ankommt:

Die Kosten entscheiden !!!

Ob Lager- oder Streckengeschäft, Großprojekte oder „Häuslbauer“, Gewerbekunde oder Privatkunde... Jede Entscheidung muss richtig sein.

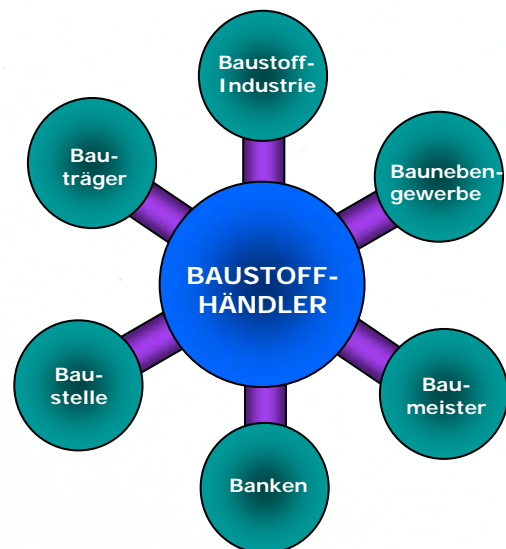
SOFTLINE ERP FÜR BAUSTOFFHANDEL – zeigt Ihnen genau an, wie Sie entscheiden sollen.

SOFTLINE ERP hilft Ihnen bei der Abwicklung der „einfachen“ oder „komplexen“ Geschäfte durch Automation und Integration. Die „Einfachen“, d.s. die direkten Bestellungen des Bauherrn, und die „Komplexen“, d.s. die Geschäfte im Viereckverhältnis **Objekt-Baumeister-Baustoffhandel-Industrie** können rasch und mit minimalem Einsatz von „Manpower“ erledigt werden. Dabei ist es auch sehr wichtig, so rasch wie möglich zu Geld zu kommen. **Austausch von Bestellungen, Lieferscheinen, Rechnungen und Zahlungen auf EDIFACT-Basis**, gesteuert von einer leistungsfähigen Software, sorgt dafür, dass Sie nicht nur Ihre **Logistik-**, sondern auch Ihre **Finanzierungskosten** im Griff haben.

Die Baustoffhändler mit Außenstellen bzw. Bauhöfen wissen die Vorteile der **SOFTLINE ERP FÜR BAUSTOFFHANDEL** zu schätzen. Welche Ware ist wo gelagert? Soll man auf Strecke bestellen oder (teilweise) auf Lager? Eigener Fuhrpark oder Frächter?

Ohne Kosteninformationen von **SOFTLINE ERP** bleiben Sie **auf der Strecke**.

Die meisten Baustoffhändler haben auch einen Baumarkt. **SOFTLINE ERP FÜR BAUMÄRKTE** inklusive Online-Kasse ermöglicht ein **integriertes und einheitliches Auftreten** gegenüber dem Kunden. **Kreditlimitüberwachung, gemeinsame Zustellung** der Artikel beider Sparten, integrierte (auch umsatzabhängige) **Bonusabwicklung** und **Beratung bei Bauelementen** gehören zu den **besonderen Leistungen unserer Lösung**.



Empfangen, Verarbeiten und Versenden von Informationen im Realtime-Verfahren

Die **einheitliche Verwaltung** (Verkauf, Beschaffung, Auszeichnung etc.) von **Artikeln**, die sowohl im **Baustoffhandel** als auch im **Baumarkt** (natürlich zu unterschiedlichen Konditionen) angeboten werden, ist ein weiteres „Zuckerl“ unserer Lösung.

*) ERP = Enterprise Resource Planning



Baustoffhandel und Baumarkt der Firma Fetter in Korneuburg

„Zig-tausende Kunden, eine halbe Million Artikel, verteilt auf 9 Standorte mit über 120 Arbeitsplätzen ... Und trotzdem wird jeder einzelne Kunde individuell betreut. Dazu brauchen wir alle Kunden-/Logistikdaten online – innerhalb einer Sekunde. Mit Hilfe von SOFTLINE ERP können wir unseren Vorsprung zum Wettbewerb wahren.“

Kommerzialrat Leopold Fetter, Geschäftsführer der Firma ÖBAU Fetter

SOFTLINE ERP FÜR BAUSTOFFHANDEL – Wir wissen, wie es geht!

Die **SOFTLINE-LÖSUNG** für Baustoffhandel sorgt dafür, dass die **im Herbst** erscheinenden neuen **Kataloge der Baustoffindustrie** in kürzester Zeit in das Verkaufsprogramm eingebunden werden. Das erfolgt über **PRICAT**, ein weltweiter EDIFACT Standard für den Datenaustausch. In Ergänzung dazu steht auch die integrierte **Online-Abfrage über eine zentrale Baustoffdatenbank** zur Verfügung.

Der Verkauf von **Bauelementen** ist nur in enger Zusammenarbeit mit der Industrie möglich. Gute Kundenberatung setzt Wissen, Erfahrung und – nicht zuletzt – leistungsfähige **Planungs- und Angebotssoftware** voraus. Die vorhandene Schnittstelle der **SOFTLINE ERP FÜR BAUSTOFFHANDEL** erlaubt ein **reibungsloses Umschalten** zwischen Planung und **Offert- bzw. Auftragserfassung**.

Die **Bonusüberwachung und -abrechnung mit dem Lieferanten** können für den Erfolg entscheidend sein. **SOFTLINE ERP** stellt in diesem Bereich branchenspezifische Abrechnungs- und **Vorschauprogramme** auf Monats-, Quartals- und Jahresbasis zur Verfügung.

Customer Relationship Management (CRM) von SOFTLINE ist für den Baustoffhandel eines der wichtigsten Tools überhaupt. Durch dieses Modul kann der **Baufortschritt systemmäßig überwacht** und die **Beratungsabteilung gesteuert** werden. Mit diesem Tool ist Ihr Vertreter immer dort, wenn eine **Kundenbestellung für die nächste Baustufe** ansteht.

- Skalierbar auf jede Betriebsgröße (Zentrale mit mehreren Filialen oder Einzelbetrieb)
- Lager- und Streckengeschäft auf Artikelbasis in einem Auftrag abwickelbar
- Kommunikation zur Baustoffindustrie über Fax, Mail und EDIFACT für
 - Produktkataloge
 - Bestellungen
 - Lieferscheine
 - Eingangsrechnungen
- Schnittstellen zu Bauelemente-Programmen und Baustoff-Datenpools
- CRM (Customer Relationship Management) für Baufortschrittüberwachung
- Logistik und Fuhrparkverwaltung (Eigen- oder Fremdlieferung)
- Integrierte Baumarkt-Lösung
- Kreditlimitüberprüfung nach unterschiedlichen Stufen (mit/ohne Aufträge, Lieferungen)
- Überwachung der Lieferantenboni
- Mehrstufige Ausfallsicherheit „Zentrale - Filiale - Kassenplatz“
- Profitcenter-Überwachung
- Laufende und jährliche Inventur
- DB - Analyse auf Artikel-, Kunden- und Auftragsbasis
- Einbindung in die Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung und Anlagenbuchhaltung