



## Software zu Papier gebracht

### SQL-Business stärkt die Marktchancen von Mollenkopf

Vom Standort Neckarsulm aus beliefert der Bürofachmarkt Mollenkopf bundesweit Großkunden und bietet seit 1862 regional das größte Sortiment für das Büro. Das Traditionsunternehmen unterhält ein eigenes Lager mit Zugriff auf etwa 15.000 Lagerartikel im Bereich Hardcopy, Bürobedarf und Papier. Zuverlässigkeit und individuelle Lösungen präsentiert Mollenkopf nicht nur für Großkunden, sondern auch für Handel, Handwerk und den Endverbraucher im eigenen Bürofachmarkt.

**MOLLENKOPF**  
DER BÜROFACHMARKT *best...!*

Schon seit 1993 bestand eine gute Zusammenarbeit zwischen Mollenkopf und dem IT-Unternehmen Rössler Data. Mollenkopf nutzte die selbst entwickelte Rössler-Software Nico und war mit der IT-Betreuung sehr zufrieden. Doch mit dem neuen Jahrtausend kamen auch neue Software-Anforderungen und Rössler Data entschloss sich das eigene Programm nicht mehr weiterzuentwickeln. Folglich machte sich Geschäftsführer Wolfgang Breuer für seine Kunden auf die Suche nach einer leistungsfähigen Business-Software, die allen Anforderungen gerecht werden sollte. Nachdem er drei, vier Systeme geprüft hatte, wurde er schließlich durch einen Zeitschriftenartikel auf die Nissen & Velten Software GmbH aufmerksam. Bei der Präsentation in Stockach war schon nach der ersten Hälfte klar, dass SQL-Business alle Anforderungen abdeckt, die Mollenkopf je stellen würde. Eva Ullrich, Assistentin der Geschäftsleitung bei Mollenkopf und zuständig für Personal, Controlling und EDV, war begeistert: „Sämtliche Wünsche

an ein Warenwirtschaftssystem wurden auf beeindruckende Weise erfüllt und demonstriert.“

Rössler Data stellte auf der technischen Seite fest, dass SQL-Business auch in diesem Bereich up to date war und dass schon der Standard-Umfang alle Leistungen bot, die seine Kunden brauchten. Dadurch würde auch der firmenspezifische Anpassungsaufwand sehr gering ausfallen, was Zeit und Kosten sparen hilft.

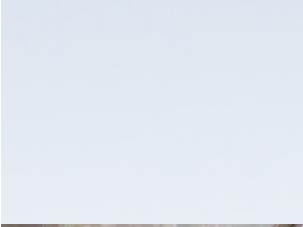
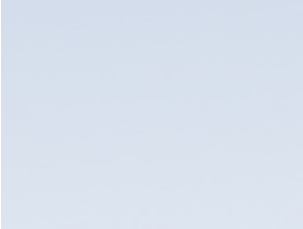
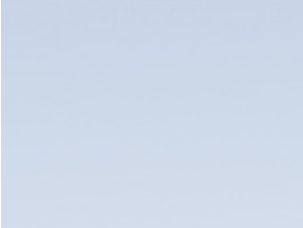
Nach dieser Präsentation bei Nissen & Velten war Rössler Data SQL-Business-Partner und Mollenkopf SQL-Business-Anwender.

#### **Bestechende Software-Merkmale**

Besonders überzeugt war Mollenkopf von der Datenintegration innerhalb der Module. Ganz gleich, in welchem Modul Daten eingegeben und gepflegt werden, sie stehen sofort jedem Anwender in jedem Modul zur Verfügung. „Es gibt keine Inseln mehr“, betont Eva Ullrich erleichtert. Sogar die Kasse ist integriert. „Für uns im Handel mit

**RÖSSLER**  
**DATA** GmbH





Ladengeschäft ist ein gut funktionierendes Kassensystem ohne komplizierte Anbindung sehr wichtig“, erläutert die EDV-Fachfrau und ergänzt: „Mit SQL-Business klappt das einfach perfekt!“ Ebenfalls ausschlaggebend für die Entscheidung zugunsten von SQL-Business war das einzigartige Einkaufsmodul. Auch wegen dieser Funktionalität erklärt Eva Ullrich: „Ein besseres System ist mir für unsere Branche nicht bekannt.“ Ein weiteres, wichtiges Kriterium war die Möglichkeit zur kompletten Datenübernahme per Schnittstelle aus dem alten System.

### Schneller Start

Im August 2004 wurden die Module Einkauf, Verkauf, Kasse, Versand, Vertrieb und Finanzbuchhaltung installiert und am 1. September 2004, zu Beginn des Geschäftsjahres, erfolgte die Umstellung. Es gab keine Probleme und die Mitarbeiter konnten alle sofort ohne Verzögerung weiterarbeiten. Lediglich bei ein paar Peripheriegeräten gab es kleinere Unstimmigkeiten, die jedoch nach kurzer Zeit ausgeräumt werden konnten.

Seitdem läuft bei Mollenkopf die gesamte Auftragsabwicklung von der Beschaffung über den Wareneingang und die Rechnungserstellung bis zur Kreditorenrechnungskontrolle über SQL-Business, einschliesslich Statistiken, Ladenverkauf mit Kasse, Vertrieb, Stammdatenpflege sowie die komplette Finanzbuchhaltung mit Mahnwesen.

Von den dreißig Mitarbeitern nutzt so gut wie jeder SQL-Business. Zehn Lizenzen gibt es für den Verkauf, sechs für den Versand, drei für den Einkauf, zwei für die Kasse und eine für die Finanzbuchhaltung. Mollenkopf bedient 3.200 aktive Kunden mit über 15.000 Artikeln, die ständig auf Lager sind und mit weit über 20.000 Besorgerartikeln. Der Gesamtumsatz des 1862 gegründeten Traditionsunternehmens liegt bei 4,8 Millionen Euro im Jahr. Dabei ist für Mollenkopf jeder einzelne Auftraggeber wichtig. „Mit SQL-Business schaffen wir den gläsernen Kunden“, erläutert Eva Ullrich. „Das ist ein Informationssystem ohnegleichen! Und wir haben uns für ein zukunftsorientiertes, praktikables Softwarepaket entschieden, das uns bei den ständig sich ändernden Marktbedingungen beste Chancen im Wettbewerb gibt.“

### Zukunftsorientierter Weitblick

Die Zukunftsorientierung spielt bei Mollenkopf eine zentrale Rolle. Wolfgang Breuer von Rössler Data erlebt Mollenkopf als ein sehr modern geführtes Unternehmen. Helmut Schreiber will als Inhaber und Geschäftsführer von Mollenkopf schon heute die Anforderungen von morgen umsetzen, verhält sich auch einmal antizyklisch und setzt früh genug auf leistungsfähige IT. Dieses Unternehmertum mit Weitblick kommt der Rössler Data sehr entgegen, denn das IT-Unternehmen sieht es als seine Aufgabe an, seine SQL-Business-Kunden Schritt für Schritt an die





umfangreichen Möglichkeiten der ebenfalls zukunftsorientierten ERP-Software heranzuführen. Dazu gehört der gesamte E-Commerce Bereich, die Vertriebsunterstützung mit den umfassenden CRM-Funktionalitäten (Customer Relationship Management), Edifakt oder das Management Information System (MIS). Gerade das MIS hat es Mollenkopf bereits angetan. Eva Ullrich erachtet dieses intelligente Auswertungsmodul als unumgänglich, „schon in Bezug auf Basel II“.

### **Konkrete Planung**

Je mehr Informationen aus dem System herausgeholt werden sollen, desto gewissenhafter muss natürlich die Stammdatenpflege erfolgen. „Da das nicht von heute auf morgen geht, haben wir zunächst mit den Standardmodulen unsere Mindestanforderungen abgedeckt. Oberste Priorität war für uns auch die Anpassung von PBS-EASY. Wenn diese erste intensive Phase abgeschlossen ist, werden wir sicher die nächsten kleineren Untermodule einsetzen, wie etwa die integrierte Retourenabwicklung und natürlich das MIS“, erläutert Eva Ullrich. Auch die Betreuung des Web-Shops und die Gestaltung eigener Werbeprospekte über das System hat Mollenkopf ins Auge gefasst.

### **Beste Betreuung**

„Vielleicht würde ein großer Software-Konzern ähnliches anbieten, jedoch sicher nicht zu denselben Konditionen und sicher nicht mit dieser 1A-Betreuung von Rössler Data“,

fasst Eva Ullrich die Entscheidung für SQL-Business zusammen. Als besonders bestechend bezeichnet sie das Wissen und Know-how von Rössler Data, deren stets zukunftsorientiertes und marktangepasstes Handeln und auch die Tatsache, dass „den Leuten von Rössler Data die Praxis, die verschiedenen Abläufe eines Betriebes nicht fremd sind. Wir kommen immer auf fruchtbare Lösungen.“

Bei dieser Kundenzufriedenheit erstaunt es nicht, dass Rössler Data seit seiner Gründung 1988 auch ohne viel Eigenwerbung kontinuierlich wächst. Die Empfehlungen begeisterter Kunden scheinen vollkommen auszureichen.

