



Auf dem Weg zum papierlosen Unternehmen

„Unser Wunsch war eine Warenwirtschaft,
die für uns arbeitet und keine Software,
für die wir arbeiten müssen.“

Dominik Rödiger,
Geschäftsführer Dental-Reparaturen
Schnelldienst Wanzek GmbH

Die Ausgangssituation:

Bereits zu Rödigers Anfangszeit bei der Wanzek GmbH arbeitete man mit einem eigens geschriebenen Programm. Dies war zwar genau auf die Anforderungen des Dentalreparaturdienstes zugeschnitten und ständig erweitert worden, stieß im Laufe der Jahre aber immer mehr an seine Grenzen. Neben der Kompatibilität erschwerten auch nachlassende Leistung, Bedienbarkeit und das Fehlen von Standard-Schnittstellen, das zügige Arbeiten. Um den eigenen Ansprüchen als Schnelldienst gerecht zu werden, entschloss man sich, nach einer neuen Software Ausschau zu halten. „Unser Ziel ist es, die Geräte unserer Kunden bereits am Abend nach dem Wareneingang wieder zurückzusenden, sodass Sie bereits zwei Tage nach dem Defekt wieder damit arbeiten können. Das erfordert nicht nur sehr gute Mitarbeiter, sondern auch eingespielte Prozesse und eine Software, die diese unterstützt“, so Rödiger. „Alles muss nahtlos ineinander übergreifen, um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten und unser Ziel von taggleicher Reparatur und Rückversand zu erreichen.“

Die Lösung:

Gemeinsam mit dem langjährigen EDV-Berater wurde ein Lastenheft erstellt. Dies beinhaltete alle Anforderungen, die die neue Software erfüllen sollte. Mit diesem Leitfaden sah sich Rödiger zwei andere ERP-Systeme an, bevor er durch die Empfehlung eines Mitbewerbers auf die SelectLine aufmerksam wurde. Die Präsentation der Software erfolgte vor Ort durch das Systemhaus Kolb, einem langjährigen SelectLine Partner aus dem Bergischen Land. Dieser konnte Rödiger nicht nur mit der SelectLine Software überzeugen, sondern auch auf menschlicher Ebene. „Für mich ist es wichtig, dass die Menschen, die mit so einem System arbeiten, auch zusammenpassen. Die Chemie zwischen Herrn Kolb und uns hat von Anfang an gestimmt und wir arbeiten partnerschaftlich zusammen“, so Rödiger.

Das Projekt

„Unser Wunsch war eine Warenwirtschaft, die für uns arbeitet und keine Software, für die wir arbeiten müssen“, erklärt Rödiger. Ziel war es daher, die Software an die bereits bestehenden Abläufe anzupassen und diese weiter zu verschlanken und zu beschleunigen. Gerade der Kundenprozess war durch die straffe Organisation bereits vorgegeben, konnte mit der SelectLine aber problemlos abgebildet werden. Da es sich um Medizinprodukte handelt, sind die Geräte nicht nur mit Typennummern gekennzeichnet, sondern auch mit einer eigenen Seriennummer. Die Herausforderung besteht darin, dass diese Seriennummer sich aufgrund der vielen verschiedenen Dentalgeräte-Hersteller miteinander doppelnd kann. Um sie trotzdem jederzeit abrufen zu können, wurde ein eigens programmiertes Seriennummernsystem integriert. Nach einem erfolgreichen Produktivstart mit der SelectLine, ist der Prozess der Softwareumstellung aber noch lange nicht abgeschlossen. Bald startet das Unternehmen mit seinem eigenen Online-Shop, der mit Hilfe der SelectLine Shopware-Anbindung direkt mit der Warenwirtschaft verbunden wird. Auch ein neues Logistikunternehmen wird zukünftig die Pakete der Kunden abholen und liefern, auch hier erfolgt die Umsetzung des Projekts in der SelectLine. „Uns war von Anfang an klar, dass es sich um eine langfristige Zusammenarbeit handelt. Wir sind auch über die Einführung hinaus in ständigem Kontakt mit unserem Systemhaus. Es ist eine Partnerschaft über viele Jahre, daher ist die gute Zusammenarbeit bei unserer Entscheidung für die SelectLine so wichtig gewesen.“

Der Kundennutzen

Die Prozesse in der Dental-Reparaturen Schnelldienst Wanzek GmbH waren bereits vor der Einführung der SelectLine auf höchste Effizienz ausgelegt. Mit der Implementierung eines schnellen und flexiblen Warenwirtschaftssystems konnten sämtliche Abläufe nochmals deutlich gestrafft werden und sind nun optimal an die Anforderungen des Unternehmens angepasst. Alle Mitarbeiter haben jederzeit Zugriff auf die gesamten Kundendaten und können sämtliche Vorgänge über das Programm abarbeiten und nachvollziehen. Die Bildschirmarbeit der Techniker in den Werkstätten ist dadurch zwar gestiegen, buchhalterische Lücken werden aber vermieden. Neben der Produktivität ist ein großes Augenmerk der Gladbacher auf die Nachhaltigkeit gerichtet. Sofern irgendwie möglich wird repariert, „Weg mit dem Wegwerfen“ ist das Motto. Das schont nicht nur den Geldbeutel der Kunden, sondern auch die Ressourcen. Kein Wunder also, dass auch intern der Nachhaltigkeitsgedanke gelebt wird. Durch den Einsatz der SelectLine ist Rödiger seinem Ziel auf dem Weg zum papierlosen Unternehmen ein Stück näher gekommen. „Im Debitorenbereich brauchen wir keine Unterlagen mehr. Lediglich im Bestellwesen sind wir ab und an noch darauf angewiesen. Das Ziel ist es aber, alle Abläufe per Bildschirm durchführen zu können.“



Wanzek GmbH

Als Quereinsteiger übernahm der damals 30-jährige Dominik Rödiger Mitte der 90er Jahre die 1984 gegründete Dental-Reparaturen Schnelldienst Wanzek GmbH. Der studierte Einkäufer für Damenoberbekleidung arbeitete zuvor bei einem der größten deutschen Modehersteller und betrat mit seiner Position als Geschäftsführer eines Dienstleistungsunternehmens absolutes Neuland. Gemeinsam mit Rödiger entwickelte sich das Unternehmen, mit Spezialisierung auf die schnelle Reparatur von Dentalwerkzeugen, stetig weiter. Der ursprüngliche Unternehmenssitz in Langenfeld wurde abgelöst von großzügigen, offenen Büro- und Arbeitsflächen in bester Innenstadtlage in Mönchengladbach.

Dort kümmern sich mittlerweile 18 Mitarbeiter um Wartung, Reparatur und Verkauf.

Kontaktdaten

Wanzek Dental-Reparaturen-Schnelldienst GmbH
Neuhofstraße 52
41061 Mönchengladbach

+49 (0) 2161-24175-0
info@wanzek-dental.de
<https://www.wanzek-dental.de>

Wanzek

Dental-Reparaturen Schnelldienst