



Weit weg von Papier – Industrie 4.0

„Wir haben durch die Digitalisierung nicht nur mehr Transparenz im Unternehmen, sondern Kundenzufriedenheit erreicht.“

Dieter Sendobry, Geschäftsführer
Tobias Sendobry, Prokurist
Eurobox KG

Die Ausgangssituation:

2011 fiel die Entscheidung, das Unternehmen zu erweitern und sich auf dem Markt einen Namen zu machen. „Insgesamt gibt es 25 weitere Unternehmen, die in unserem Tätigkeitsfeld agieren“, erläutert Geschäftsführer und Unternehmensgründer Dieter Sendobry. „Damit man auf dem Markt akzeptiert wird, muss man sein Unternehmen groß aufziehen“, so Sendobry. Zu einem modernen und konkurrenzfähigen Unternehmen gehört auch die Digitalisierung der Arbeitsprozesse.

„Wir haben zu Beginn mit Lexware gearbeitet“, erläutert der Sohn des Geschäftsführers, Tobias Sendobry. „Wir mussten schnell feststellen, dass uns eine einfache Standardlösung nicht ausreicht“, ergänzt der gelernte Steuerfachangestellte. Die Entscheidung fiel 2011 für das System SAP Business One. Schnell kristallisierte sich heraus, dass dieses Produkt nicht die benötigten Individualisierungsmöglichkeiten bot, die das Unternehmen dringend benötigte, um konkurrenzfähig zu werden. „Für uns gibt es keine ‚Branchenlösung‘ von der Stange. SAP arbeitet mit fertigen Bausteinen, das funktioniert bei uns nicht“, erläutert der Geschäftsführer.

Die Lösung:

Ein System, das mehr kann als Kundenaufträge zu erfassen, den Bestand und Bearbeitungsstand zu hinterlegen und Rechnungen zu erstellen. Die SelectLine Warenwirtschaft ermöglicht, dank Anpassungen durch den SelectLine Partner quadrosoft, eine schnelle Bereitstellung der Schülerspinde und auf Wunsch der Eltern kann umgehend auch mal ein Fachwechsel vorgenommen werden.

Eingesetzte SelectLine Produkte:



Warenwirtschaft
Einsatz seit: 6/2013, Arbeitsplätze: 9



Rechnungswesen
Einsatz seit: 6/2013, Arbeitsplätze: 2

Das Projekt

2013 wurde der bereits bestehende Kontakt zum SelectLine Fachhandelspartner quadrosoft GmbH aufgenommen und die SelectLine installiert. „Es war ein gleitender Übergang. Kein Stillstand“, so die Sendobrys. In SelectLine konnten die speziellen Abläufe abgebildet werden. „Wir brauchten mehr als eine Softwarelösung, mit der wir Waren steuern und Rechnungen schreiben können. In SelectLine konnten wir die Verwaltung der Schließfächer, der Schließfachschränke sowie die Verwaltung einzelner Fächer und Kundenverträge abbilden“, erläutern die Unternehmer.

„Wir haben inzwischen eine weitestgehend papierlose Verwaltung der Schließfächer erreicht“, so die Sangerhäuser. Wir haben mit quadrosoft ein Webportal aufgebaut, das uns proaktives Handeln ermöglicht. Bei der Belegung der Spinde können die Körpergröße der Kinder und die

Lage zu den Unterrichtsräumen der Schüler berücksichtigt werden“, so Dieter Sendobry. Auch im Außendienst ist die Digitalisierung vorangeschritten. „Wir haben in Zusammenarbeit mit der Firma MrAppWare eine eigene App mit Schnittstelle zur SelectLine entwickelt“, erklärt der Geschäftsführer die Weiterentwicklung.

Auch bei dem Produkt selbst geht man weg vom klassischen Zylinderschloss hin zum mechanischen und elektronischen Zahlenschloss. Der Einsatz von Schlüsseln ist zwar sicher aber wartungsanfällig und kostenintensiv. „Der PIN-Wechsel kann erfolgen, ohne dass ein Monteur vor Ort sein muss, um gegebenenfalls bei Schlüsselverlust, einen kompletten Schlosstausch vornehmen zu müssen“, so der Geschäftsführer. Der PIN wird in SelectLine generiert und kann automatisch per Mail aus SelectLine raus an den Kunden gesendet werden.

Der Kundennutzen

Der Innen- und Außendienst konnte merklich entlastet werden und es konnte eine Kostenreduzierung erreicht werden. Auch der Wirkungsgrad der 15 Mitarbeiter konnte signifikant erhöht werden. „Auch die Fehlerquote, die wir im Vorfeld im Außendienst hatten, konnten wir gegen Null senken. Vor der Umstellung wurde der Auftrag auf Papier an den Monteur übergeben. Der ist mit diesem Dokument rausgefahren und war in der Regel eine Woche unterwegs. Die Informationen wurden anschließend händisch in das System eingetragen und der neue Schlüssel wurde dann erst per Post an den Kunden versendet“, erklärt Dieter Sendobry das Prozedere.

Heute werden die Aufträge in der App angezeigt, abgearbeitet, digital versendet und automatisch in SelectLine hinterlegt. „So können wir die Aufträge schnell und effizient abarbeiten. Nur wenn alle Aufgaben abgehakt sind, kann der Auftrag an SelectLine versendet werden“, so der Geschäftsführer. Auch die Wartung und der Schließfachwechsel kann 50% schneller abgewickelt werden. Alle relevanten Informationen zu den einzelnen Fächern sind im Artikelstamm der SelectLine hinterlegt (Fachzustand, Position, Belegung). Bei einer Neubelegung der Fächer wird auf Knopfdruck vom System ein Vorschlag zum ‚Fachumzug‘ erstellt. Eine schriftliche Ausarbeitung durch einen Innendienstmitarbeiter ist nicht mehr notwendig.

Eurobox KG

Schließfächersysteme mit Köpfchen werden von der Eurobox KG aus Sangerhausen angeboten. Seit 1999 bietet das Unternehmen „rent-a-case-Systeme“ für Schulen an. Dabei ist die Lieferung, Wartung, Reinigung und Verwaltung der Schließfächer kosten- und aufwandsneutral für die Lehreinrichtungen. „Für die Schüler beziehungsweise deren Eltern fällt lediglich eine geringe monatliche Mietgebühr im unteren einstelligen Euro Bereich an“, erklärt Gründer und Geschäftsführer Dieter Sendobry. Mittlerweile ist das Unternehmen drittgrößter Anbieter in dieser Sparte. Die Spinde können in Standard- und in Sondermaßen

bestellt werden. Über 200 RAL-Farben stehen für die Farbgestaltung der Schließfächer zur Verfügung. 11 Servicestationen gewährleisten deutschlandweit schnelle und zuverlässige Wartung.

Kontaktdaten

Eurobox KG
An der Zolltafel 2, 06526 Sangerhausen
Ansprechpartner: Dieter Sendobry, Tobias Sendobry

+49 (0) 3464 9019510
info@euroboxkg.de
www.euroboxkg.de

