

■ Selbst Tagespreise für Zinn fließen in den Schweißdraht-Preis mit ein GDI-Warenwirtschaft: starkes Tool im Werkzeughandel

Als Bernd Lange sich im Sommer 2006 aus seinem Unternehmen zurückzog und zu einem Segeltörn in die Karibik aufbrach, hatte er auf seiner Jacht einen Laptop mit der GDI-Warenwirtschaft dabei. Via Skypilot kommuniziert er nun schnell und kostenlos mit seinen Nachfolgern im Unternehmen. Dank der GDI-Warenwirtschaft kann er jederzeit gezielte Auskünfte und Hinweise geben, falls noch irgendwelche Fragen geklärt werden müssen...

Bei Berolina kaufen Profis. Denn Berolina ist kein Bastlermarkt, sondern ein leistungsstarker Werkzeug-Fachhandel für höchste Ansprüche. Das 1988 gegründete Unternehmen im Berliner Stadtteil Marzahn befriedigt mit seinen 24 Mitarbeitern, 8 davon im Außendienst, die Wünsche seiner zahlreichen Kunden im weiten Umland der deutschen Hauptstadt. Und dieses Kundenspektrum reicht vom großen Baukonzern bis hin zum »ehrgeizigen privaten Semi-Profi«. Entsprechend umreißt Bernd Lange die Produktpalette: »Wir sind der Baumarkt der Profis, und Profis wissen, dass sie bei uns vom Uhrmacherschraubendreher bis zur Drehbank alles bekommen.«

Das sind **über 150.000 Artikel**, die teils bar im SB-Markt verkauft werden, teils über Rechnung. Und manche von ihnen sind nicht ganz einfach gestrickt. Zum Beispiel der Schweißdraht. Denn hier schlägt der Preis des enthaltenen Zinns zu Buche, und das ist ein Tagespreis, der mitunter ganz gehörig schwanken kann: »Da muss man **zeitgenau reagieren** können«, erläutert Bernd Lange, »und dazu braucht man ein leistungsstarkes Warenwirts-



chaftsprogramm, das den **jeweils aktuellen TZ problemlos verwalten** kann.« TZ — so heißt der »Teuerungs- und Legierungszuschlag«, und das Warenwirtschaftsprogramm, mit dem Berolina seine Geschäfte optimiert, heißt seit 15 Jahren GDI. Vorher gab es im Unternehmen die Software eines Mitbewerbers, mit der Bernd Lange gar nicht zufrieden war. Die Lösung fand er, als er den regionalen GDI-Fachhändler kennenlernte, der ihm seinerzeit die GDI Warenwirtschaft empfahl und installierte. »Der Mann ist so, wie man sich selbst seine Außendienstler wünscht: Er ist sehr aufgeweckt und versteht auf Anhieb, was ich will. Und er holt aus der Software alles heraus, was möglich ist.«

Und das ist offenbar eine ganze Menge. Zum Beispiel der **elektronische Bankenabgleich**. Oder die zweimal im Monat fällige Abrechnung mit anderen Unternehmen, die mit Berolina in einem Verband zusammengeschlossen sind. »Seit Anfang des Jahres haben wir hier ein neues GDI-Modul installiert, und das geht jetzt ruckzuck auf Knopfdruck.« Oder die Schnittstelle zur **elektronischen EASY-Archivierung**, die Anbindung an ein **E-Shop-Sys-**

tem, der **elektronische Bestell-Versand** via NEXMART-Schnittstelle samt elektronischer Bankanbindung: Direkt aus der GDI-Warenwirtschaft wird eine bankgerechte Schnittstellendatei erstellt, durch die das Berolina-Konto bei der Einkaufsgenossenschaft automatisch entsprechend belastet wird. Und seit neuestem sorgt eine leistungsfähige **Mehrlagerverwaltung** dafür, dass Aufträge vor der Auslieferung problemlos **kommissioniert** werden können. Besonders begeistert ist Bernd Lange vom Support durch seinen GDI-Partner »Wir haben natürlich den Hotline-Vertrag, und das klappt super!«

Abgerundet wird das Spektrum durch den Einsatz der GDI-Finanzbuchhaltung. Und hier hat Bernd Lange den direkten Vergleich — denn vier der zehn Mitgliedsfirmen im Verband arbeiten (noch) mit einem Konkurrenzprodukt. »Die haben Probleme und Kosten ohne Ende — für das Geld hätte ich mir schon x mal GDI leisten können...«



Gesellschaft für Datentechnik
und Informationssysteme mbH.

Klaus-von-Klitzing-Straße 1
76829 Landau in der Pfalz
Tel. 06341 – 95 50-0 · Fax 06341 – 95 50-10
info@gdi.de · www.gdi.de

Ihr GDI-Fachhandelspartner: