



E.A. Vehmeyer OHG

Die E.A. Vehmeyer OHG aus Haselünne ist ein nach eigenen Angaben traditionsgeführtes Familienunternehmen und ein zuverlässiger Partner in Sachen Holz. Der Profi-Handwerker und Bauherr findet hier auf über 30.000 Quadratmetern Ideen und Auswahl rund um die Themen Bauen und Renovieren. Das Unternehmen setzt dabei besonders auf Service, Kompetenz, Flexibilität und schnelle Reaktionen auf Marktveränderungen. Seit 2008 trägt auch das ERP-System gevis aktiv zur Erreichung dieser Ziele bei.

Anlass auf ein neues System umzusteigen, war die Erkenntnis in Haselünne, dass das bis dato genutzte EDV-System an seine Grenzen stieß. Gesucht war somit eine Lösung, die von der Warenwirtschaft über das Archivierungssystem bis hin zum Serverkonzept und dem MDE-Gerät alles bieten konnte. Die GWS überzeugte hier als kompetenter Partner und begleitet seitdem das Unternehmen, zu dessen Bereichen neben dem Baustoffhandel auch ein Sägewerk mit angeschlossenem Holzhandel sowie ein Baumarkt gehören. gevis ging im Frühjahr 2008 in den Echtbetrieb.

Eine zentrale Verbesserung der Unternehmensprozesse bietet gevis zum Beispiel durch das Zusammenspiel mit dem voll integrierten Archivsystem s.dok.

Weil alle Wareneingangsrechnungen sowie Verkaufslieferscheine inklusive der Unterschrift des Kunden gescannt und archiviert sind, kann zum einen schnell und verlässlich nachvollzogen werden, was wirklich geliefert wurde und zum anderen besteht durch die Unterschrift des Kunden eine Forderungssicherheit. Weil der Archiv-Abruf direkt aus der Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung erfolgt, spart dies zudem Zeit und Platz.

Gleiches gilt für die in gevis integrierte Kassenlösung. Auf die leichte Bedienung, die einfache Gutscheinverwaltung und das automatische Pflegen von Artikelstammdaten und Preisen möchte man heute bei dem Unternehmen zudem nicht mehr verzichten.

Zu den wichtigen, effizienzsteigernden Anwendungen bei der E.A. Vehmeyer OHG zählt auch ein CRM/Kundenmanagement-System. Dieses dient nicht nur als Basis für den Vertrieb, sondern ermöglicht auch Kunden mit Informationen zu versorgen. Dabei hilft besonders die automatische Kundenklassifizierung sowie eine komfortable Kampagnenplanung und -verwaltung.