

Kunststoffhandel Rexin GmbH

Referenzbericht | 2018



PROFIL

Die **Kunststoffhandel Rexin GmbH** im Gewerbegebiet Bottrop-Boy wurde 1968 gegründet und befindet sich mittlerweile in dritter Generation im Familienbesitz.

Das Betriebsgelände umfasst eine Gesamtfläche von rund 7.200 m². Ein zusätzliches Außengelände von 3.000 m² mit einer Lagerhalle von 1.300 m² befindet sich ebenfalls im Ortsteil Bottrop-Boy. Die Kunststoffhandel Rexin GmbH hat sich in den vergangenen Jahren zu einem der führenden deutschen Anbieter für Terrassenüberdachungen und Carports entwickelt und hat heute 40 Mitarbeiter.

Darüber hinaus zählen Vordächer, Balkon & Zaun, Kunststoffplatten, CNC-Fräsen, Alu und Holz zum weiteren Produktportfolio. Ein Großteil des Umsatzes wird dabei überregional in DACH, z.B. über den Online-Shop rexin-shop.de generiert. Das Ladengeschäft ermöglicht Privatkunden und Handwerkern neben dem Besuch der Ausstellung eine direkte Abholung der Ware.

Branche: Großhandel, Baustoffhandel

Kunde seit: 2014

Anwender: 20

Produkte: Terrassenüberdachungen, Carports, Vordächer, Balkon & Zaun, Kunststoffplatten, CNC-Fräsen, Alu und Holz, Zubehör, Online-Shop

Lösung: Umfassende Unternehmenslösung LS BIZ für Großhandel, DocuWare, SBS Rewe neo®

Prozessoptimierung durch integrierte Unternehmenslösung

AUSGANGSLAGE

Ein Großteil des Umsatzes macht die Kunststoffhandel REXIN GmbH über ihren Online-Shop. Die größte Herausforderung ist dabei die automatische Bearbeitung von Online-Bestellungen mit schnellen Reaktionszeiten. Ein Angebot sollte ohne manuellen Eingriff komplett automatisiert versendet werden, was mit der alten, auf Kleinunternehmen ausgerichtete ERP-Lösung nicht möglich war. Vor allem im Frühling, wenn die Nachfrage nach Terrassenüberdachungen besonders hoch ist, kam es bei der Angebotsstellung zu Engpässen. Der Fachhändler erstellt durchschnittlich 6.000 Angebote, 12.000 Aufträge pro Jahr und hat über 8.000 Artikel auf Lager. Viele Prozesse verliefen mit Medienbrüchen: Ein Dokument wurde gedruckt, gescannt, gefaxt oder gemailt. Dadurch fiel es sehr schwer, den Überblick zu behalten und gleichzeitig wurde sehr viel Papier verbraucht.

ZIELSETZUNG

Um den Überblick über sämtliche Geschäftsabläufe zu behalten, suchten sie eine Lösung zur Digitalisierung ihrer papierbasierten Prozesse. Die neue Software sollte in der Oberfläche individuell anpassbar und flexibel in der Gestaltung von Belegen oder Reports sein. Außerdem sollte die ausgelagerte Finanzbuchhaltung inhouse organisiert werden, um Kosten zu sparen.

Derzeit arbeiten 20 Anwender in den folgenden Bereichen mit LS BIZ:

- Vertrieb mit Kunden- und Kontaktverwaltung
- Angebotsverwaltung und Auftragsbearbeitung
- Handel und Versand
- Tätigkeitserfassung und Aufgaben-Management
- Finanzbuchhaltung

BESONDERHEITEN

Schnell war klar, dass neben dem Wechsel der ERP-Lösung auch ein integriertes Dokumenten-Management-System sowie eine Lösung zum Aufbau einer eigenen Finanzbuchhaltung gefragt ist. So entschied sich der Händler für die umfassende Unternehmenslösung LS BIZ mit den Integrationen des Dokumenten-Management-Systems von DocuWare und der Finanzbuchhaltung SBS Rewe neo®. Diese integrierte Komplettlösung und das offene System mit Freiraum für individuelle Anpassungen überzeugte die Geschäftsleitung des Fachhändlers.



ERGEBNIS

Seit 2014 ist die umfassende Unternehmenslösung der Step Ahead bei Kunststoffhandel REXIN im Einsatz. Die Umstellungsphase hat mit intensiven Schulungen und Prozessoptimierungen ca. 6 Monate gedauert.



„Für uns war die Einführung von LS BIZ die Grundlage dafür, dass wir auch über den ERP-Bereich hinaus unsere Prozesse verbessern konnten. Durch die Integration von Dokumenten-Management-System und Finanzbuchhaltung haben wir 90% unserer Prozesse heute digitalisiert.“

Michael Schwarz | Geschäftsführer Kunststoffhandel REXIN GmbH

ERFOLGE & VERBESSERUNG

„In der Zusammenarbeit mit der Step Ahead schätzen wir den Austausch auf Augenhöhe. Wir können von Mittelständler zu Mittelständler offen reden und wissen, dass unsere Anforderungen gehört und verstanden werden.“

Michael Schwarz
Geschäftsführer Kunststoffhandel Rexin GmbH

- 90% der Prozesse sind digitalisiert durch die integrierte Unternehmenslösung
- Einheitlicher und hoher Qualitätsstandard von Angeboten durch die Digitalisierung der Prozesse
- 90% weniger Papier-Verbrauch durch das DMS von DocuWare
- Vollständige Digitalisierung der Belege wie Lieferscheine, Rechnungen, etc.
- Einfache Archivierung und Suche nach Dokumenten durch elektronischen Dokumentenpool
- Umsatzsteigerung durch die schnellere Erstellung von Angeboten und Aufträgen
- Erhebliche Zeitersparnis in der Angebotsbearbeitung durch erhöhte Automation
- Kostenersparnis in der Finanzbuchhaltung durch interne Organisation
- Schnellere und einfachere Freigabeprozesse
- Schnellere Kommunikation mit Kunden und intern

AUSBLICK

In Zukunft möchte der Baustoffhändler die Kundenbetreuung und Vertrieb mit dem CRM weiterausbauen und die Geschäftsprozesse zu 100% digitalisieren. Eine einheitliche Informationsbasis ist für sie dabei entscheidend, um weiter zu wachsen und weitere Services anzubieten.