



Wir sind Großhändler für Handarbeiten, Kurzwaren, Strickgarne, Hobby- und Bastelzubehör, Stickpackungen und Aufbügelmuster sowie Laubsägevorlagen.



Bei sinkendem Bestand erhöht plus H den Umsatz und steigert gleichzeitig die Lieferfähigkeit um 6%

Könnten Sie kurz die Art Ihres Business beschreiben?

Wir sind Großhändler für Handarbeiten, Kurzwaren, Strickgarne, Hobby- und Bastelzubehör, Stickpackungen und Aufbügelmuster sowie Laubsägevorlagen. Unsere Programmbreite mit mehr als 50.000 Artikeln von über 40 Lieferanten sowie aus eigener Produktion bietet gewerblichen Händlern die optimale Grundlage für ein perfekt abgestimmtes Warenangebot, das auf die Wünsche unserer Kunden abgestimmt ist. Seit einiger Zeit bieten wir allen Fachhändlern und Gewerbetreibenden den „Rund um die Uhr-Service“ mit unserem Online-Shop für Gewerbekunden.

Wie haben Sie von NETSTOCK erfahren und was waren die Gründe für den Kauf?

Die erste Kontaktaufnahme fand auf einer großen Logistikmesse statt. Nachdem wir im Anschluss mehrere Anbieter verglichen haben, fiel unsere Wahl schnell auf das Produkt der Firma NETSTOCK. Vor allem hat uns die schnelle und einfache Implementierung überzeugt, ebenso das unschlagbare Preis-Leistungsverhältnis. Das Wissen und die Erfahrung älterer Mitarbeiter sind für ein Unternehmen sehr wichtig. Wenn Mitarbeiter jedoch in den Ruhestand gehen oder den Betrieb wechseln besteht das Risiko, dass das geeignete, langjährige und oft erfolgskritische

Know-How verloren geht. Nachdem unsere Einkaufschefin, nach 30 Jahre Betriebszugehörigkeit in den Ruhestand gegangen ist, haben wir diese Umstellung genutzt um neue Verfahrensweisen einzuführen. Unsere Prozesse lebten von der Erfahrung der Mitarbeiter. Alles beruhte auf persönlichem Wissen und war nicht dokumentiert. Dieses Know-How konnte nicht kompensiert oder gleichwertig ersetzt werden. Deshalb war es wichtig für uns sicherzustellen, dass das zukünftige Wissen im Unternehmen erhalten bleibt und vor allem, dass ein Transfer von Wissen in der Zukunft reibungslos verläuft.

Was hat sich seit der Implementierung geändert?

Durch die „magischen Modelle“ im Hintergrund von NETSTOCK haben wir viel Aufwand bzw. Zeit eingespart. Bei der Vielzahl unserer Artikel von über 50.000 und den entsprechenden saisonalen Schwankungen kann dies kein Mensch bewältigen. Bisher haben wir die Bestellschläge „aus dem Bauch heraus“ gemacht. Das führte dazu, dass wir unseren Lagerbestand viel zu hochgeschraubt haben. Im ungünstigsten Fall hat dies auch noch Artikel betroffen, welche sich allgemein nur in kleinen Stückzahlen absetzen lassen. Durch NETSTOCK konnten wir diese Artikel ausfindig machen und reduzieren unsere Überbestände nun Schritt für Schritt. Die allgemeine Lager-

steuerung konnte auch optimiert werden. Wir erzielen mit weniger Lagerbestand mehr Umsatz, d.h. die Bestände werden an die tatsächlichen Verkäufe angepasst. Das ist für uns ideal, weil wir durch die Breite des Programms und die verschiedenen Produktgruppen von starker Saisonalität abhängig sind. Für all dies ist NETSTOCK für uns eine riesige Unterstützung bei der täglichen Arbeit, aber es nimmt uns keine endgültigen Entscheidungen ab – dafür ist es auch nicht gedacht. Viele haben Angst vor der neuen Technik und EDV bzw. Software, weil sie denken dadurch verlieren sie ihren Arbeitsplatz. Es ist aber eher umgekehrt. Durch das freigewordene Kapital kann die Firma besser investieren, dadurch wachsen und im Idealfall neue Stellen schaffen.

Was sind Ihrer Meinung nach die Besonderheiten, die Netstock von anderen Anbietern unterscheidet?

Das besondere an NETSTOCK ist die Herangehensweise. Ich finde es gut, dass man nicht ein Programm kauft, das 30.000 € oder mehr kostet und man weiß überhaupt nicht was man bekommt und ob es überhaupt funktionieren wird. Zusätzlich zahlt man bei NETSTOCK keine teils horrenden Gebühren für Wartung oder Updates. Auch besteht auf Grund der Vertragssituation keinerlei langfristige Bindung, sollte sich herausstellen, dass das Produkt nicht funktioniert.



Wir sind Großhändler für Handarbeiten, Kurzwaren, Strickgarne, Hobby- und Bastelzubehör, Stickpackungen und Aufbügelmuster sowie Laubsägevorlagen.



Bei sinkendem Bestand erhöht plus H den Umsatz und steigert gleichzeitig die Lieferfähigkeit um 6%

Problem

Unsere langjährige Einkaufsleiterin hat sich in den Ruhestand verabschiedet und wir hatten Bedenken bezüglich der Wissensweitergabe im Unternehmen.

Lösung

Wir haben keinen Einkaufsleiter mehr. Es beschäftigen sich nun mehrere Disponenten mit dem Thema, d.h. jeder kann mit Netstock arbeiten. Ich, als Geschäftsführer von PLUS H, unterstütze das Ganze sehr und in der Zukunft, falls jemand in den Ruhestand geht – verlieren wir kein wertvolles Wissen und es wird ein nahtloser Übergang geschaffen.

Ergebnis

Unsere Problemstellung konnten wir durch Netstock zu 100% erledigen. Hinzu kommt, dass wir nun sogar unsere Bestände und den Servicegrad optimieren und das Unternehmen dadurch nach vorne bringen. Bis vor kurzem konnten wir unseren Servicegrad nicht bestimmen – jetzt können wir ihn sogar gezielt verbessern.

Wie finden Sie das Produkt?

NETSTOCK bietet mit der automatischen Absatzprognose und den automatischen Bestellvorschlägen eine günstige und passgenaue Lösung. Zusätzlich verzeichnen wir dank NETSTOCK eine enorme Zeitersparnis bei der Waren-Disposition und gleichzeitig eine Verbesserung der Bestandssituation im Unternehmen. Das Programm ist einfach hervorragend, weil NETSTOCK uns/unsere Firma effektiver nach vorne bringt.

Wie läuft die Zusammenarbeit ab (Support etc.)?

Ich habe sehr viele Vergleiche und ich muss sagen, die Zusammenarbeit mit NETSTOCK ist vorbildlich. Wenn wir irgendwelche Probleme oder

Fragen haben kann ich jederzeit einen Netstock Mitarbeiter anrufen und sie helfen immer gerne. Auch wenn gerade alle im Gespräch sind, melden sie sich umgehend zurück. Die Betreuung ist sehr gut - und sie sind offen für Veränderungsvorschläge. Bei Netstock geht man auf den Kunden ein und ist sehr hilfsbereit. Wir haben also nur positive Erfahrungen.

Würden Sie NETSTOCK weiterempfehlen?

Ja, auf jeden Fall.

Interviewpartner

Uwe Schier, Geschäftsführer
Plus H, Plauen

