

Anwenderbericht: Top Werkzeug GmbH “vacos hat exakt gehalten, was uns versprochen wurde!“

Top Werkzeuge dank Top-Software

Ob in der Holz-, Kunststoff oder Metallindustrie: Überall ist man darauf angewiesen, mit hochwertigen Profiwerkzeugen Präzisionsarbeit zu erledigen, damit Arbeitsprozesse reibungslos von statten gehen können und Kunden gern begeistert wieder kommen. Jedes neu angeschaffte Werkzeug ist nur so gut, wie es durch Pflege und Wartung in seinem optimalen Zustand erhalten wird. Denn sonst leidet die Qualität des Arbeitsergebnisses - sonst führt das zu Reklamationen, vielleicht Verlust von Kundenbeziehungen und ganz sicher zu Frust und Ärger, den man eigentlich hätte vermeiden können, wenn man sich rechtzeitig um Pflege und Wartung oder um eine Neubeschaffung gekümmert hätte.



Eine bekannt gute Adresse für Top-Werkzeuge...

Seit 1996 trägt man bei der TOP Werkzeug GmbH in Ichenhausen bei Ulm Sorge dafür, dass viele Unternehmen aus Industrie und Handwerk stets neue oder perfekt gepflegte und gewartete Werkzeuge parat haben, wenn es um Schleifen, Bohren, Fräsen, Sägen und Schneiden geht.

In diesem Anwender-Interview schildert der Mitinhaber und Geschäftsführer Markus Pritschkat seine persönlichen Erfahrungen mit vacos.erp, dem Softwarewerkzeug, mit dem diese anspruchsvolle Arbeit tagtäglich immer wieder optimal gelingt und Kundenwünsche kontinuierlich gut erfüllt werden.

vacos: “Herr Pritschkat, seit einigen Monaten arbeiten Sie nun schon mit ihrer neuen Software vacos.erp: Was waren die Gründe, sich überhaupt nach einer neuen Lösung umzuschauen, wie sind sie ausgerechnet auf diese Software aufmerksam geworden und was waren letztendlich die Gründe, sich für die vacos GmbH als Lösung Ihrer Wahl zu entscheiden?“

M. Pritschkat: “Also, kennen gelernt haben wir unseren aktuellen Softwarepartner aus Dortmund über einen Hersteller von Sägeblättern, der auch aus Dortmund kommt - ganz einfach per Empfehlung. Dessen Geschäftsführer hatte uns gesagt “Wenn Ihr mal eine wirklich gute Software für euren Bereich sucht, dann schaut euch das unbedingt einmal an!“ Da wir eh gerade auf der Suche waren, haben wir uns also neben anderen Lösungen wie DATEV & Co. auch diese Software angeschaut. Anlass dazu gab es gleich mehrere: Wir waren zum Beispiel schon länger unzufrieden damit, dass bei unserem bisherigen Anbieter kundenorientierte Beratung, Betreuung und Weiterentwicklung einfach nicht gegeben war. Diese Lösung war zwar früher einmal gut, mittlerweile aber veraltet. Das hat uns in unseren Möglichkeiten eingeschränkt, unseren Kunden den Service zu bieten, der unser Anspruch ist. So sind wir ständig an Grenzen gestoßen, die wir im Interesse unserer Kunden nicht akzeptieren wollten. Eine echte Ermittlung und Auswertung von betrieblichen Kennzahlen und unverzichtbare Statistiken und Analysen, die wir für sinnvolle unternehmerische Entscheidungen benötigen, waren schlicht unmöglich oder nur mit enorm hohem Aufwand realisierbar. Der Materialeinkauf hat viel Zeit beansprucht und erschien uns zu kompliziert, Lagerbestände konnten nicht präzise ermittelt werden und wir mussten eher nach dem “Pi x Daumen-Prinzip“ vorgehen, und eine aussagefähige Vor- und Nachkalkulation gab es nicht.



Top-Qualität dank Einsatz modernster Technik...

Anwenderbericht: Top Werkzeug GmbH “vacos hat exakt gehalten, was uns versprochen wurde!“

Wobei gerade dieser letzte Punkt extrem wichtig für uns ist, da viele unserer Kunden unseren Werkzeug-Hol-und-Bringe-Dienst und dessen bequeme pauschale Abrechnungen sehr schätzen.

Irgendwann ging dieser Spagat zwischen unseren Ansprüchen, den Anforderungen unserer Kunden und der alten Software-Lösung nicht mehr auf, und wir haben uns mehrere Alternativen angeschaut - da kam die eher zufällig zeitlich passende Empfehlung gerade richtig.“

vacos: “Wie hat sich der Kontakt dann entwickelt, was gab den Ausschlag für diese Lösung?“

M. Pritschkat: “Schon der Erstkontakt war wohlthuend anders, als bei anderen Anbietern! Kein dreiteiliger Anzug und Schlaugeschwätz nach dem Motto: “Hoppla, jetzt kommen wir und erklären euch mal Euer Geschäft!“.



Kein Fachchinesisch, keine Allüren: Im Gegenteil, von Beginn an, war der Kontakt natürlich, offen, interessiert-aufmerksam und vor allem sympathisch – ich weiß nicht ob das typisch Ruhrgebiet ist, aber wir als eher bayrische Schwaben sind sofort gut miteinander zurecht gekommen. So trocken die fachliche Materie auch immer war – immer war auch ein Spässle dabei, und da wir nun einmal beschlossen haben, dass uns unsere Arbeit auch Freude machen darf, hat das gut gepasst.

Mit-Geschäftsführer Markus Pritschkat im Interview

Aber - Spaß beiseite: Die standen auch einfach gut im Thema, und darauf kommt es unter dem Strich ja letztlich an. Die wissen wirklich, von was sie sprechen, sowohl was die Programmierung als auch die Besonderheiten unserer Branche und Geschäftsabläufe im allgemeinen angeht, da zeigt sich jahrzehntelange Erfahrung.

Aber - Spaß beiseite: Die standen auch einfach gut im Thema, und darauf kommt es unter dem Strich ja letztlich an. Die wissen wirklich, von was sie sprechen, sowohl was die

Außerdem haben wir das Gefühl gehabt, dass man uns wirklich aufmerksam zuhört, auf Fragen wird kompetent und verständlich eingegangen. Ganz besonders haben sie gepunktet, wenn es darum ging, die Knackpunkte herauszuarbeiten und dafür gute, bessere Lösungen zu finden. Denn die Knackpunkte sind es ja, wo im Alltag entweder mangels Möglichkeiten der alten Software viel Geld entweder verschenkt oder verschwendet wurde.

Nehmen wir nur die Themen Materialeinkauf, Lagerbestandsführung und die Vor- und Nachkalkulation von Pauschalvereinbarungen, die wir bei unserem beliebten Werkzeugwartung-Hol-und-Bringe-Dienst recht erfolgreich anbieten:

Bei all diesen Themen waren Auswertungen entweder überhaupt nicht oder nur mit einem Aufwand zu machen, der sich mit der alten Software kostentechnisch nicht gelohnt hätte, und die Abläufe waren viel zu kompliziert. Was wir uns gewünscht und was uns dann versprochen wurde, waren Auswertungen auf Knopfdruck, mehr Transparenz, mehr Kostenkontrolle und weniger Zeit- und Geldfresser - und dazu dann noch eine Top-Betreuung. Wir waren wirklich sehr gespannt, ob die denn unseren langen “Wunschzettel“ werden auch wirklich umsetzen können...!

Anwenderbericht: Top Werkzeug GmbH

“vacos hat exakt gehalten, was uns versprochen wurde!“

Den Ausschlag, uns für **vacos** zu entscheiden haben letztlich das überzeugende Gesamtpaket aus persönlichem Auftreten, Kompetenz und die Einhaltung von Zugesagtem gegeben. Zusätzlich verstärkt durch den Eindruck, dass die sich wirklich mit aller Kraft für unsere Belange einsetzen, und das auch außerhalb üblicher Geschäftszeiten, sei es um den laufenden Betrieb nicht zu stören oder aus dem eigenen Ehrgeiz heraus, wirklich ein gutes, ein passendes Ergebnis für uns abliefern zu wollen.“

vacos: “Woran merken Sie seitdem konkret, dass sich Ihre Situation verbessert hat, wie erleben Sie den ganz praktischen Nutzen?“

M. Pritschkat: “Nun, zunächst könnte ich kurz und knapp sagen: Alle Wünsche erfüllt, alle Zusagen eingehalten! Und noch ein bisschen mehr. Wir haben jetzt, was wir wollten: Lagerbestand exakt auf Knopfdruck, Materialeinkauf optimiert, was bedeutet, wir kaufen jetzt nach Bestellvorschlag ein, so wie es das Geschäft erfordert. Es gibt also keine Überkapazitäten genau so wie es nicht mehr dazu kommen kann, dass wir bei gemachte Terminzusagen wieder „zurückrudern“ müssten, weil Material so schnell gar nicht bestellbar war und wir übersehen könnten, dass bei Auftragsbestätigung gar nicht genügend auf dem Lager vorhanden war - was peinlich wäre und auch mal schnell



Ein Ausschnitt aus dem umfangreichen Liefersortiment

in heutigen Zeiten dazu führen kann, das ein Kunde sich trennt. Die Transparenz, die wir uns besonders bei den Pauschalvereinbarungen gewünscht haben, ist nun voll vorhanden - so wichtig dieser Bereich ist, er muss sich für alle Beteiligten, unsere Kunden genauso wie für uns am Ende rechnen, wenn wir ihn auch in Zukunft so anbieten wollen. Wichtige Kennzahlen gibt es jetzt ganz bequem auf Knopfdruck, die vielen, verschiedenen Auswertungs-Variationen, die uns jetzt zur Verfügung stehen, haben wir lange vermisst! Und dann auch noch CRM komplett integriert, E-Mail-senden direkt aus dem System, und, und, und. Nicht zuletzt hat uns das Preis-Leistungsverhältnis beeindruckt: Diese Lösung rechnet sich, schneller, als gedacht!“

vacos: “Herr Pritschkat, was können Sie zum Thema Betreuung nach der Kaufentscheidung und zum wichtigen Bereich Schulung und Einweisung an Erfahrung schildern?“

M. Pritschkat: “Die Betreuung war vom ersten Tag bis heute sehr gut - da kann man ja heute in vielen Fällen die praktische Fernwartung nutzen. Und neben der gründlichen Schulung haben wir eine Testdatenbank zur Verfügung gestellt bekommen, in der wir neue Ideen durchspielen können, ohne den Stamm zu gefährden - sehr praktisch!“

vacos: “Zu guter Letzt: Wenn Sie die Arbeit im Gesamten mit einer Schulnote bewerten sollten, wie würde diese ausfallen? Und: Wie würden Sie in einem Satz Ihr Fazit zusammenfassen?“

M. Pritschkat: “Als Schulnote geben wir aus voller Überzeugung eine “Note 1“, und mein Fazit lautet: “Genau das Programm, das wir gesucht haben, die von **vacos** haben gehalten, was sie versprochen haben!“