

BAUSTOFFHANDEL BRUMMER

setzt auf spielintelligentes Reporting

Der **Quarterback** ist der Spielgestalter und Kopf eines Footballteams. Einen guten Quarterback zeichnet neben Passstärke und Schnelligkeit die besondere Gabe aus – eine Spielsituation im Bruchteil **einer Sekunde** einschätzen zu können. So gut, dass er kurz drauf den **bestmöglichen Spielzug** aus dem Ärmel zaubern kann.

Dafür muss er jede noch so kleine Gegebenheit auf dem Spielfeld „auswerten“ und mit dem großen Ganzen in Beziehung bringen. Eine Meisterleistung...

...die auch der Baustoffhandel Brummer täglich vollbringen muss. In einem Meer aus Angeboten, Ausführungen und Variationen den Kunden individuell und schnell zu bedienen, erfordert vor allem eins: Ein hochintelligentes Reporting-System. Ausgestattet mit einem erstklassigen Informationsmanagement, das Stammdaten, Artikelgruppen, Produktlinien, Rabattbeträge oder Einkaufszeiträume punktgenau serviert. Seit 2012 setzt der Baustoff-Fachhändler auf SAP® Business One - und auf XEGO.



UNSERE REFERENZEN

Wenn der Kunde „JAAA“ ruft!

Unternehmensprofil

Die Baustoffhandel Brummer GmbH weiß, auf was Bauherren bei kleinen oder großen Baumaßnahmen Wert legen: Auf Zuverlässigkeit! Zuverlässigkeit in vollem Umfang und in jeder Beziehung. Das beginnt bei pünktlich gelieferten Materialien, führt über individuelle Serviceleistungen und mündet in einer kompetenten und fachgerechten Beratung. Seit über 20 Jahren ist der Fachhändler für hochwertige Baustoffe für seine Kunden vor Ort ein kompetenter Ansprechpartner.



Kunde

**BAUSTOFFHANDEL
BRUMMER GmbH**



Hauptsitz

02627 Hochkirch

Produkte und Services

Baustoffe und Fachberatung

Mitarbeiterzahl

12

Homepage

www.brummer-baustoffe.de

SAP Partner

XEGO-it GmbH

Baustoffhandel Brummer – war auf der Suche nach ...

- der Möglichkeit einer effizienteren Auswertung von Umsätzen
- detaillierterem Analysieren des Kundenverhaltens
- einem System, das Erweiterungsprogramme (Add-ons) besser integrieren kann
- einer modernen Datensicherung
- schnelleren und genaueren Bestandsaufnahmen (Inventur)

Warum SAP® Business One?

- + Leistungsstarkes Reporting
- + Besseres Auswerten von Kunden- und Lieferantentaktionen
- + Einfaches und durchgängiges Dokumenten-Handling (Angebot – Lieferschein - Ausgangsrechnung)
- + Branchenspezifische Add-Ons (Bsp.: Archivierung, Kataloglösung, Barcode, usw.)
- + Mehr Übersichtlichkeit und Einheitlichkeit der Geschäftsprozesse

Kunde

**BAUSTOFFHANDEL
BRUMMER GmbH**

Individuelle Lösungen:

Die Add-On-Entwicklung „Barcode-Scan“ für eine effizientes Dokumentenmanagement. Sonderanfertigung einer Archivierungslösung, mit dem Ergebnis: Schnelleres Finden und Wiederverwenden von Dokumenten. Implementierung einer „anhängenden“ Katalogfunktion. Dadurch ist eine Just-In-Time-Nutzung von Lieferantendaten möglich.

Was hat die XEGO Partnerschaft gebracht?

„Eine Menge! Das ist von vorn bis hinten eine gewinnbringende Partnerschaft für uns und übersteigt gewöhnliche Geschäftsbeziehungen. So hat uns XEGO zum Beispiel auch bei der Bearbeitung der Förderanträge kräftig unter die Arme gegriffen und uns damit viel Aufwand abgenommen. Zu SAP® Business One kann man sagen, dass es XEGO geschafft hat, das Gesamtsystem immer mehr auf unseren Betrieb zuzuschneiden und unsere Abläufe damit wirtschaftlicher zu machen. Und da waren schon einige Herausforderungen zu meistern.“



Kunde

**BAUSTOFFHANDEL
BRUMMER GmbH**

Warum XEGO?

„Das lässt sich einfach zusammenfassen: XEGO ist unheimlich nah an unserem Unternehmen dran. Sie kennen unseren Betrieb und die Abläufe aus dem Effeff. Von Zeit zu Zeit trifft man sich und zieht Bilanz: Was läuft gut? Was kann man verbessern? Daraus ergeben sich immer wieder Optimierungslösungen. Ihre Stärke ist, dass sie Probleme aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten und sich in Prozesse hineindenken können. Es gibt immer einen persönlichen Ansprechpartner und alle Mitarbeiter machen einen wirklich kompetenten und patenten Eindruck.“

Marcus Dörndorfer,
Geschäftsführer Baustoffhandel Brummer