

Erfolgsgeschichte

Auf Wachstumskurs

Wie das Caravan Center Bocholt mit Sage X3 sämtliche Unternehmensprozesse optimiert und damit eine Grundlage für weiteres Wachstum schafft



Reisen mit dem Wohnmobil oder -wagen liegen wieder voll im Trend, und zwar quer durch die Gesellschaft. Die Gründe dafür sind so vielfältig wie die Käufer selbst – vom entdeckungslustigen Rentnerpaar bis hin zur umweltbewussten Familie, die auf Fernreisen verzichten möchte, ist alles vertreten. Wer in Nordrhein-Westfalen nach einem solchen Gefährt sucht, hat die besten Chancen beim Caravan-Center Bocholt. Mit mehr als 35 Mio. Jahresumsatz ist das Unternehmen eines der größten in Europa.

Auf dem weitläufigen Außengelände können sich Interessenten fast immer jedes Modell der führenden Markenhersteller anschauen und testen. Außerdem gibt es noch einen großen Servicebereich und den Verleih.

Kunde
Caravan Center Bocholt
GmbH & Co. KG

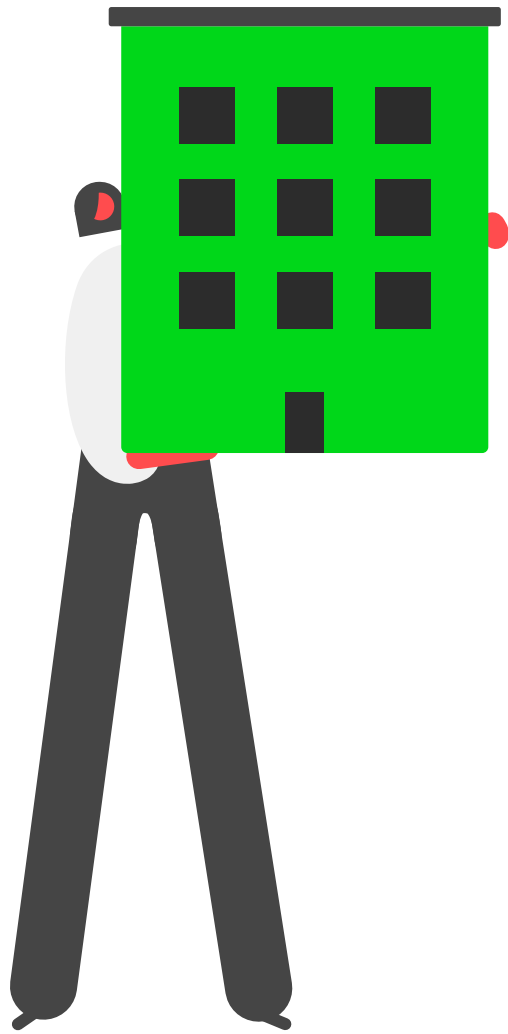
Standort
Bocholt (Nordrhein-Westfalen)

Branche
Fahrzeughandel

Produkte
Sage X3



Sage



Die Herausforderung

Simon Böing, Prokurist und kaufmännischer Leiter bei Caravan Center Bocholt über die wachstumsstarke Branche: „Jedes Jahr steigen die Neuzulassungen für Caravans um 10%. Auch wir merken das: In den letzten drei Jahren hat sich unsere Mitarbeiterzahl fast verdoppelt auf 80. Wir wollen unsere Marktposition im Bereich Wohnmobile weiter auszubauen und hier genau wie im Bereich Wohnwagen Marktführer werden.“ Großes Wachstum bringt Herausforderungen mit sich, dem Unternehmen fehlte es an Platz und auch an einer Verbesserung der Prozessabläufe. Simon Böing: „Vor zwei Jahren haben wir einige Kilometer von hier ein großes neues Servicecenter gebaut. Durch diesen zweiten Standort wurde die Notwendigkeit von verbessertem Datenaustausch und optimierten IT-Prozessen besonders notwendig. Zu dem Zeitpunkt hatten wir mehrere einzelne Systeme für Buchführung, Warenwirtschaft, und Personalabrechnung. Außerdem gab es verschiedene Excel-Tabellen und ein DMS, welches nicht verknüpft war. Das waren die wesentlichen Punkte, warum wir ein ERP-System wollten: alle Unternehmensbereiche in einem Programm konzentrieren. Ganz wichtig war uns die Anpassbarkeit des Systems an unsere Prozesse und nicht umgekehrt. Das Geschäft ist speziell, Aspekte von Fertigung, Handel und auch Besonderheiten des Automobilhandels müssen verbunden werden.“

Die Lösung

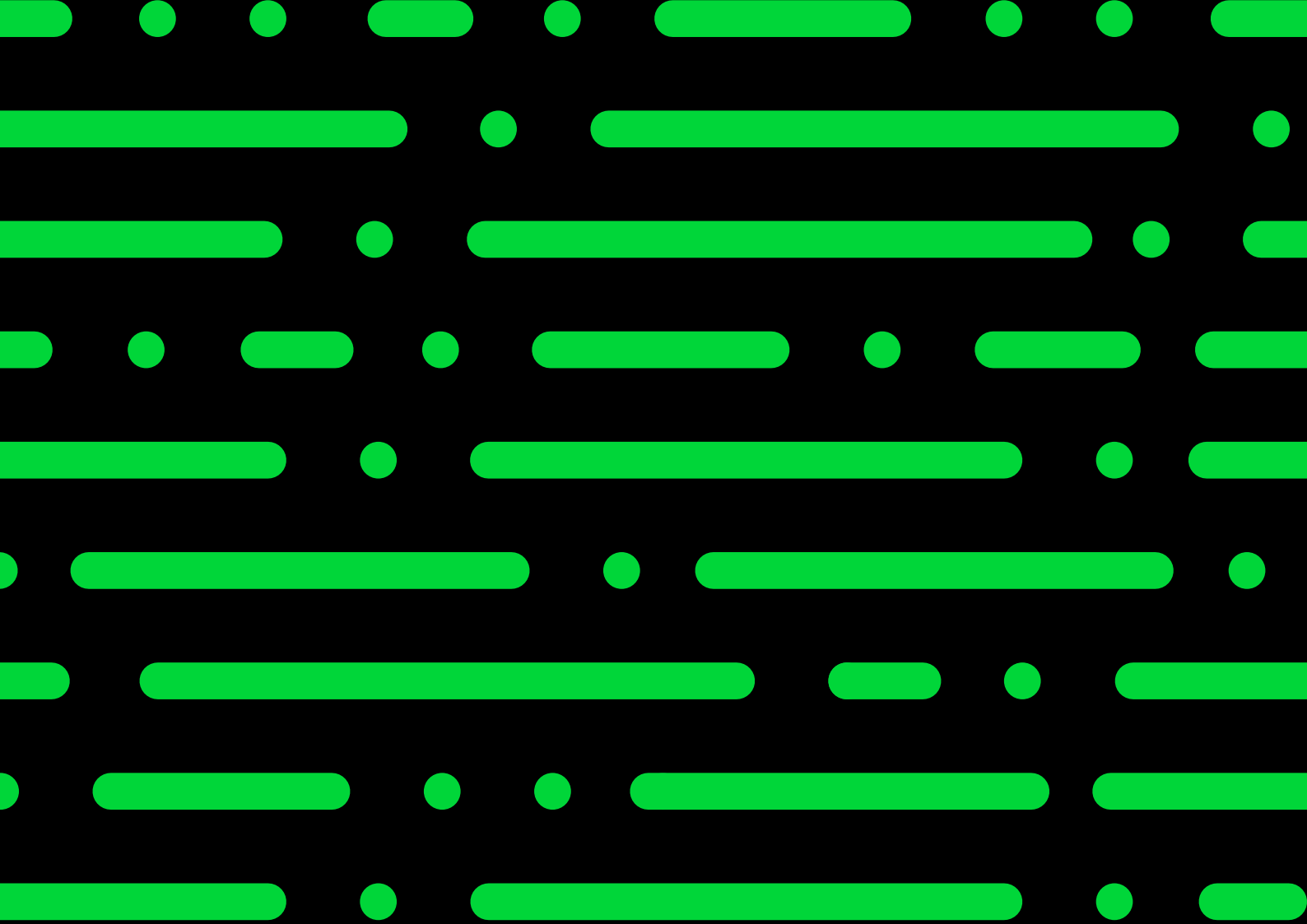
„Wir haben uns für Sage X3 entschieden, weil es so multiflexibel zu verbiegen ist. Außerdem ist es einfach zu bedienen, sieht gut aus und das Preis-Leistungsverhältnis stimmt“, so Böing über den Auswahlprozess. Sämtliche Prozesse von der Warenwirtschaft und Fertigung bis zur Buchführung laufen heute mit Sage X3, die Personalabrechnung über die Sage HR Suite Cloud Plus.

Das Ergebnis

Simon Böing ist stolz auf sein deutliches Alleinstellungsmerkmal im Hinblick auf die Digitalisierung: „Heute haben wir einen der modernsten Unternehmensauftritte der Branche. Das gilt sowohl für unsere Website, aber auch für unsere Prozessabläufe. Alle Informationen sind für jeden zugänglich und klar strukturiert. Ich sehe auf den ersten Blick die aktuellen Stand-Tageszeiten, den Auftragsbestand, den Auftragsvorlauf, Verkaufszahlen und das Ganze im Zeitreihenvergleich und grafisch dargestellt. Wir haben alle Informationen, die wir zur Steuerung des Unternehmens brauchen und können schneller und besser auf Anforderungen von Kunden oder auch Kapitalgebern reagieren.“ Auf die Frage nach der eingesparten Zeit überschlägt er schnell die Zahlen: „Früher haben wir ein Fahrzeug fünf bis sechs Mal erfasst. Mit Sage X3 sparen wir pro Fahrzeug 30 Minuten. Bei 1.500 Fahrzeugen macht das an die 3.000 Arbeitsstunden pro Jahr.“

Der Ausblick

Mit Sage X3 ist das Unternehmen fit für weiteres Wachstum. Simon Böing: „Wir rechnen mit deutlichen Umsatzsteigerungen bei gleicher Personalstärke. Und unsere Kunden können sich freuen auf ein noch größeres Angebot und einen runden Service hier bei uns in Bocholt.“



Sage



© 2022 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.