



SUCCESS STORY

GÄRTNEREI LÖWER, MÖMLINGEN

Software-Einführung und Arbeit mit dem
Warenwirtschaftssystem Orgasoft.NET

Der Kunde

Die Gärtnerei Löwer ist ein Familienunternehmen, das auf über 140 Jahre Firmengeschichte zurückblicken kann und zu den führenden Gartenbauunternehmen in Nordbayern zählt.



Neben dem Stammhaus in Aschaffenburg gibt es drei Tochterbetriebe. Jeder dieser Betriebe wird als eigenständiges Unternehmen mit eigener Philosophie von einem eigenen Geschäftsführer geleitet.

Seit 2003 existiert der Betrieb in Mömlingen. Hier werden unter anderem neben dem Hauptsortiment Neuheiten für die anderen Betriebe getestet. Das selbst gesteckte Ziel des Unternehmens lautet: gärtnerische Spitzenqualität zu günstigen Preisen. Der Einsatz modernster Technik in Verbindung mit großen Stückzahlen ermöglicht Löwer eine kostengünstige Pflanzenproduktion.

Das Löwer-Angebot umfasst Pflanzen und Schnittblumen aller Art, Geschenkartikel, Dekorationen, eine reiche Auswahl an Gartenartikeln und Grillgeräten bis hin zu einem Firmenservice mit Präsenten. Das alles funktioniert in bester ökologischer Qualität, da die Pflanzen in computergesteuerten Gewächshäusern weitgehend ohne chemische Mittel heranwachsen können.

Branche: Gärtnerei und Gartenbauunternehmen

Größe: 90 Mitarbeiter an 4 Standorten

Aufgabenstellung: Warenwirtschafts- und Kassensystem mit integriertem Kundenbindungssystem

Tradition trifft Fortschritt

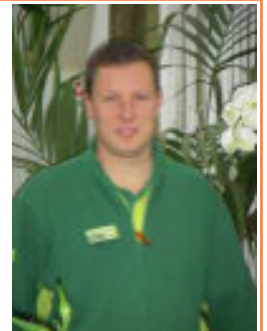
Der Entschluss zur Einführung eines Warenwirtschaftssystems im Jahr 2003 war die logische Konsequenz eines traditionsreichen, dabei aber fortschrittlichen Unternehmens, das sehr viel Wert auf **Kundenbindung und Kundenpflege** legt.



»Wir haben uns für das Warenwirtschaftssystem Orgasoft.NET aus dem Hause Signum entschieden, weil uns das System dank kompetenter Beratung mehr geboten hat als vergleichbare branchenspezifische Systeme.

Andreas Löwer

Geschäftsführender Gesellschafter Löwer GmbH



Wichtig war Andreas Löwer dabei stets, die Firmenphilosophie nicht aus den Augen zu verlieren: „Die Stärke unseres Unternehmens ist die Liebe zum Detail. Besonderen Wert legen wir auf die fachkundige Beratung durch unser Personal.“

Die einfache Handhabung und die bedienerfreundliche Oberfläche von Orgasoft.NET lässt dem Personal genügend Zeit für diese intensive Art der Kundenbetreuung.

Benutzerfreundliche Software lässt Zeit für die **Kunden**

Orgasoft.NET denkt mit

Neben speziellen Beschreibungen wie den Pflegehinweisen zu den einzelnen Artikeln, die in der Software gespeichert und jederzeit abrufbar sein müssen, denkt Orgasoft.NET an der Kasse mit und ermittelt für Löwer den richtigen Preis. Denn bei einer bestimmten Stückzahl (beispielsweise bei Geranien) werden die Preise gestaffelt und zwar unabhängig davon, ob die Ware vorher im Warenkorb sortiert war und andere Artikel bereits berechnet wurden.

Andreas Löwer ist davon sehr angetan: „Die Staffelpreislösung ist für uns ein Knackpunkt gewesen bei der Entscheidungsfindung für ein geeignetes Warenwirtschaftssystem. Vergleichbare Systeme konnten zwar bei Eingabe einer bestimmten Stückzahl Rabatte errechnen, aber nur wenn von Anfang an eine bestimmte Stückzahl eingegeben wurde.“

Staffelpreise gaben den Ausschlag

Erweiterung jederzeit möglich

In der Konzeption von Orgasoft.NET ist von Anfang an vorgesehen, eine Filiationlandschaft in das System so zu integrieren, dass eine zentrale Verwaltung ohne Weiteres möglich ist.

So können pro Filiale zum Beispiel unterschiedliche Kassensysteme angeschlossen werden. Filialspezifische Verkaufspreise sind genauso selbstverständlich wie die Verwaltung regionaler Lieferanten mit eigenen Konditionen oder filialindividuelle Sonderangebote.

Filialen haben die Option für **eigene Kassen, Preise, Lieferkonditionen**

„Bevor wir angefangen haben mit Orgasoft.NET zu arbeiten, kam es wiederholt vor, dass wir in den unterschiedlichen Filialen für die gleiche Ware unterschiedliche Preise hatten und der eine oder andere Kunde darauf aufmerksam geworden ist“, erläutert Andreas Löwer. „Dank Orgasoft.NET können wir diese Problematik ausschließen. Um solche Fälle künftig zu vermeiden, war uns von Anfang an wichtig, dass wir mit unserer Warenwirtschaft problemlos weitere Standorte vernetzen konnten, um Einheitlichkeit zu schaffen.“

Mömlingen war der erste Standort, Aschaffenburg und Seligenstadt sind später dazu gekommen. Andreas Löwer: „Die Anbindung der weiteren Betriebe verlief völlig problemlos!“



Die Schwachstellen erkennen

Resümierend fügt Andreas Löwer hinzu: „Zur Zeit arbeiten wir noch nicht mit einem geschlossenen Warenwirtschaftssystem. Für mich ist deshalb die Renner-Penner-Liste von Orgasoft.NET, anhand derer ich wöchentlich auswerten kann, welcher Artikel in welcher Filiale besonders gut verkauft wurde, besonders interessant.“

Hier sehe ich genau, wo die Schwachstellen in unseren Filialen liegen, denn oftmals ist das eine reine Präsentationsfrage des Artikels. Hier kann man gut vergleichen und gegebenenfalls gegensteuern. Jeder unserer Betriebe ist eigenständig. Zentral steuern wir über Orgasoft.NET die Artikel- und Adressverwaltung und so schaffen wir Synergieeffekte. Das ist für uns der große Vorteil von Orgasoft.NET.“

Standortperformance vergleichen und **Synergien** nutzen

Sprechen Sie uns an!

Seit über 30 Jahren bietet Signum Warenwirtschaftslösungen speziell für den Einzelhandel und die Gastronomie an.

Unsere Kernkompetenz ist die Einbindung von Warenwirtschaftslösungen in bestehende Organisationsstrukturen auch unter Einbeziehung heterogener Peripheriesysteme.

Signum bietet bei der Implementierung von Hard- und Software die komplette Projektabwicklung an und garantiert ein hohes Maß an Erfahrung. Das garantiert einen pünktlichen Produktivstart und damit einen hohen Investitionsschutz.

Signum Warenwirtschaftssysteme AG

Kasinostraße 2

64293 Darmstadt

Tel: +49 (6151) 15 18 0

Mail: info@signum.ag

www.signum-warenwirtschaftssysteme.de