



ProdingeR oHG
Coburg, Deutschland
www.prodingeR.de

Industrie:

Technischer Handel

Mitarbeiter:

250

Oracle Produkte & Services:

Oracle Financials
Oracle Order Management
Oracle Warehouse Management
Oracle TeleSales
Oracle Purchasing
Oracle Inventory

Oracle Partner:



www.primus-solutions.com

“Durch die Einführung der Oracle E-Business Suite haben wir in allen Bereichen sehr gute Erfolge erzielt. Deshalb planen wir auch die Umsetzung eines iStores auf Oracle E-Business Suite Basis.“ –

Steffen ProdingeR,
Geschäftsleitung, ProdingeR oHG

ProdingeR Verpackung optimiert Kunden-, Produkt- und Lagermanagement durch Oracle E-Business Suite

ProdingeR als eines der größten Vertriebsunternehmen für Transportverpackungen im deutschen Raum bietet seinen über 40.000 Kunden optimale Verpackungslösungen und liefert hauptsächlich industrielle Transportverpackungen und alles für den Versand etc. Auf Grund der Vielzahl an Individualprodukten werden viele Großkunden von mehreren Niederlassungen betreut.

Herausforderungen

- Umstellen der fünf individuellen Softwaresysteme der Niederlassungen auf ein zentrales System und Ablösen der selbstgeschriebenen CRM-Anwendung
- Verbessern der Kundenbetreuung mit einheitlicher Kundendatensicht für alle Niederlassungen und der Kommunikation zwischen diesen in Disposition und Marketing
- Einführen eines zentralen Lagerverwaltungssystems
- Erhöhen des Servicegrades bei der Kundenbetreuung
- Individueller Arbeitsablauf durch Handling sehr vieler Sonderanfertigungen, denen kein Pricing zu Grunde liegt.

Lösungen

- Einführen eines einheitlichen, zentralen Systems für alle Niederlassungen und Zusammenführen der Datenbestände, z.B. Artikeldefinition und Kundenprofile; dadurch Steigerung von Effizienz, Wirtschaftlichkeit und somit Wettbewerbsvorteile
- 50% der ProdingeR-Produkte sind Sonderartikel: durch individuelle Anpassungen und Integration der Geschäftsvorgänge in Vertrieb und Einkauf (Automation) in Verbindung mit PDM/Dokumentenmanagement wurde die Gesamtbearbeitungszeit für die Erstellung eines individuellen Kundenangebotes um 40% reduziert
- Einfachere und effektivere Kundenberatung durch zentrales Datensystem für alle Niederlassungen, d.h. Zusammentragen des Wissens aller Niederlassungen über einen Kunden, dadurch wird eine „360° Sicht“ auf den Kunden möglich
- Verbessertes Überblick über Kauf- und Zahlverhalten des Kunden, Abstimmung der Konditionen ist dadurch einfacher
- Durch ein einheitliches Lagerverwaltungssystem wurde ein optimaler Kompromiss zwischen hoher Lieferfähigkeit und niedriger Kapitalbindung erreicht
- Zentrale Finanzbuchhaltung mit Mandantenstruktur und Konzernabbildung