

Nur Babys wachsen schneller

Mitwachsendes Warenwirtschaftssystem für Druckereien auf Basis von FileMaker Pro

Auch Laserline fing ganz klein an. Heute gehört das digitale Druckzentrum zu den Großen – auch dank seiner intelligenten Datenbank FileMaker Pro.

Laserline gibt sich mit wenig nicht zufrieden. Das digitale Druckzentrum in Berlin bedruckt ganze Messestände, Displays, Fahnen und bis zu 30 Meter lange Transparente. Motivierte Mitarbeiter, moderne Laserdrucktechnik und auch das hoch flexible Warenwirtschaftssystem auf Basis von FileMaker Pro haben aus einem Kleinunternehmen in sieben Jahren einen erfolgreichen Mittelständler gemacht.

Ein Kind wächst zwischen Geburt und Einschulung aus schätzungsweise drei Kindersitzen, 30 Paar Schuhen, 40 Hosen, 50 Pullis und 1.000 teuren Dingen mehr heraus. So viele Ressourcen kann das Wachstum auch bei Unternehmen verschlingen, die ihre Entwicklung nicht intelligent genug planen. Das 1997 gegründete Berliner Druckereizentrum Laserline hat sich gleich am Anfang für eine EDV-Umgebung entschieden, die auch den Erfolg verkraftet, den sie zu erzielen hilft.

Unterstützt von einer Datenbanklösung auf Basis von FileMaker Pro, schaffte Laserline in wenigen Jahren den Sprung vom 4-Mann-Unternehmen zu einem 80 Mitarbeiter starken Trendsetter in der Druckbranche. Dank Ausbau und Weiterentwicklung der Datenbank zu einem schnellen und leistungsstarken Warenwirtschaftssystem einschließlich Kommunikationsplattform verkraftete die Datenbank mühelos die rasche Expansion. Hinter dieser Entwicklung steht Didier R. Neumann von der Datenbankmanufaktur in Berlin: „FileMaker Pro eignet sich hervorragend für heterogene Netzwerke aus

Mac- und Windows-Rechnern. Die Datenbank-Lösung lässt sich individuell anpassen und problemlos erweitern.“ Neumann will auch in Zukunft dafür sorgen, dass die Datenbank mit dem rasanten Erfolg von Laserline Schritt halten kann.

Warenwirtschaft mit FileMaker Pro

Die relationale FileMaker Pro-Datenbanklösung wickelt für Laserline heute 85 Prozent aller betrieblichen Abläufe ab, vom Angebotswesen über Call-Center-Management bis zur automatisierten Rechnungserstellung. Dazu gehören auch die Druckplanverwaltung zur Koordination von Druckjobs und Terminen, das Datenmanagement zur Prüfung von Daten bei der Übergabe an die Druckmaschine oder ein Bestellmodul zur Just-in-time-Lieferung von Verbrauchsmaterialien. „Die Warenwirtschaft hat mit unserem schnellen Wachstum spielend Schritt gehalten“, berichtet Babett Deuse, Supervisor Operations and Risk Management bei Laserline. „Wir haben nach und nach weitere Module integriert – einfach und flexibel.“



Tomislav Bucec, der Geschäftsführende Gesellschafter von Laserline, kümmert sich persönlich um die Qualität seiner Produkte.

Zu diesen Erweiterungen zählt beispielsweise das Bonussystem Print & More, mit dem Kunden – ähnlich den Meilenprogrammen der Fluggesellschaften – Bonuspunkte für jeden Druckauftrag sammeln, um später Rabatte für Aufträge oder Sachprämien zu erhalten. Mit dem Track & Trace-Modul fragen Kunden im Internet unter Angabe der Auftragsnummer den Produktionsstand ihrer Aufträge ab. „Wir legen großen Wert auf Kundenorientierung und Service. Unsere FileMaker Pro-Lösung unterstützt uns perfekt beim Management unseres Kundenbindungsprogramms“, betont Deuse.

Seit 2003 können Kunden etwa 50 000 Standardprodukte auch über den Online-Shop erwerben. Ein Online-Kalkulator errechnet automatisch den zu erwartenden Preis. „Unser Geschäft hat sich dadurch wesentlich verbessert“, schwärmt Deuse. „Mehr als die Hälfte unserer Kunden nutzen bereits dieses Angebot. Die Umsätze sind um 53 Prozent gestiegen, das Call-Center wurde stark entlastet.“ Alle Online-Aufträge werden automatisch in FileMaker Pro integriert und intern sofort weiterbearbeitet.

Zahlreiche Schnittstellen schaffen Kommunikation

Eine Stärke von Laserline ist die perfekte Anpassung an die standardisierten Prozesse von Werbeagenturen und Logistikpartnern: Mit der Warenwirtschaft steuert das Unternehmen die gesamte Auftragsabwicklung, denn alle relevanten Daten erreichen externe Partner über eigene Schnittstellen. Über die Schnittstelle zu Easylog von der Deutschen Post / DHL automatisiert die FileMaker Pro-Lösung die Versandabwicklung; die Schnittstelle zum eigenen Online-Shop ermöglicht die automatisierte Verarbeitung von Online-Aufträgen direkt nach Abschluss von Plausibilitätsprüfung und Adressenabgleich.

Bis zum Jahr 2005 soll das Warenwirtschaftssystem erneut überarbeitet werden – wieder auf Basis von FileMaker Pro. „Unsere Datenmengen sind in den vergangenen sieben Jahren enorm gewachsen“, berichtet Deuse. „Daher bedarf es dann einer straffen Anpassung des Gesamtsystems, um die Lösung schneller zu machen und neue Anforderungen zu integrieren.“ Das Warenwirtschaftssystem von Laserline ist dann für die Zukunft gerüstet, der mitwachsende Kinderschuh dagegen wird noch lange ein Traum bleiben.

Impressum

FileMaker GmbH

Für mehr Informationen einfach anklicken:
www.filemaker.de/druckundverlag

Telefon: 01802 000 534

„Stärke im reibungslosen Datenaustausch“

Laserline Digitales Druckzentrum in Berlin nutzt eine Warenwirtschaft auf Basis von FileMaker Pro. Wir sprachen mit Babett Deuse, Supervisor Operations and Risk Management.



Babett Deuse ist Supervisor Operations and Risk Management bei Laserline Digitales Druckzentrum in Berlin.

Frau Deuse, welche Aufgabe hat ein „Supervisor Operations and Risk Management“, und wie unterstützt FileMaker Pro Sie dabei?

Ich bin bei Laserline für das Controlling verantwortlich. Sämtliche Angebote, Aufträge, Rechnungen, Lieferfristen, die Druckplanung sowie die gesamte Materialverwaltung steuern wir über unsere intelligente Datenbank. Auf Knopfdruck liegen alle betrieblichen Auswertungen vor mir, das macht die Zahlen transparenter und erleichtert mir die Arbeit.

Nutzen alle 80 Mitarbeiter bei Laserline FileMaker Pro?

Ja, das ist Pflicht. Weil Produktion, Verwaltung und Versand an drei unterschiedlichen Standorten in Berlin sitzen, benötigen wir eine Warenwirtschaft, deren Stärke im reibungslosen Datenaustausch liegt.

Haben Sie ein konkretes Beispiel parat?

Bei der Druckplanung haben wir feste Termine für Standardprodukte und individuelle Druckaufträge. Sachbearbeiter geben diese Termine in den Druckplan von FileMaker Pro ein. Nun können die Drucker von jedem Druckplatz aus überblicken, wann welcher Druck für welche Maschine geplant ist.

Warum hat Laserline sich von Anfang an für FileMaker Pro entschieden?

FileMaker Pro arbeitet gleichberechtigt in Mac- und Windows-Umgebungen, das können nur wenige Datenbanken. Wir profitieren aber auch enorm von der einfachen Erweiterbarkeit.

Wir danken für das Gespräch.

Warenwirtschaft für Druck- und Verlagshäuser: 8 Vorteile

1. FileMaker Pro-Datenbanklösung hält auch bei rasantem Firmenwachstum mit
2. Geringe Anschaffungs- und Supportkosten
3. Problemlose Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen Windows- und Macintosh-Betriebssystemen und nahtloser Datenaustausch in heterogenen Netzwerkumgebungen
4. Integration mit Online-Shop automatisiert Auftragsabwicklung
5. Transparente Datenverwaltung vereinfacht Controlling
6. Exakte Druckplanung für Standard- und Individualprodukte
7. Integrierte Funktionen für das Kundenbindungsmanagement gewährleisten Kundenorientierung
8. Intelligente Schnittstellen integrieren externe Partner und ermöglichen Supply-Chain-Management