

# Eine Lösung für alle Prozesse

Die beiden Systemhäuser **e.bootis** und **Kassaline** haben eine gemeinsame Gesellschaft gegründet. Wir sprachen mit Knut Mertens (e.bootis) und Robert Wild (Kassaline) über die Gründe, die Chancen und die Risiken.

**Herr Mertens, mit Wirkung zum 1. Mai sind die e.bootis AG und die Kassaline GmbH ein Joint Venture eingegangen. Was war die Motivation für diesen Schritt?**

*Mertens:* Einer der Hauptgründe für diesen Schritt war, entsprechende Synergien in Vertrieb und Produktentwicklung zu nutzen. e.bootis ist seit Beginn der Unternehmensgründung 1982 bis zum heutigen Tag in der Handelsbranche unterwegs und bringt somit Erfahrungen von über 500 Installationen mit, die auch bei den Projekten in der Bürowirtschaftsbranche angewendet werden können. Viele Prozesse, die von Fachhändlern der Bürowirtschaft gefordert werden, bringt „ERP-II-PBS“ heute bereits im Standard mit, unabhängig davon, ob Vollsortimenter oder Spezialisten bedient werden.

**Wo liegen die besonderen Stärken der Verbindung?**

*Mertens:* Die Stärken liegen darin begründet, dass 15-jähriges Branchen-Know-how kombiniert wird mit generellem Handels-Know-how. Eine Vielzahl von Gesprächen und Projekten, die wir mittlerweile in der Branche geführt haben, hat gezeigt, dass ein Großteil der Händler neben den klassischen Einkaufs- und Verkaufsprozessen im Bürobedarf gleichermaßen Anforderungen in Spezialistenthemen wie technischer Kundendienst, Papeterie oder Büromöbel besitzt. Ein weiteres wichtiges Thema ist die Erhebung von Unternehmenskennziffern, die es dem Unternehmer



*Knut Mertens, e.bootis: „Die Stärken liegen darin begründet, dass 15-jähriges Branchen-Know-how kombiniert wird mit generellem Handels-Know-how.“*

ermöglicht, sein Unternehmen zielorientiert, betriebswirtschaftlich professionell zu steuern. Kunden der e.bootis/Kassaline AG & Co. KG können alle Themen in einer Software abwickeln.

**Herr Wild, welche Vorteile bringt der Zusammenschluss aus Ihrer Sicht konkret für den Fachhandel?**

*Wild:* Für den Fachhandel ergeben sich Synergien in der Zusammenführung der Entwicklung für die beiden Produkte „ERP-II PBS“ und „oraCASH“. Kassaline kann in diesem Zusammenhang ihre Erfahrung aus 15 Jahren PBS-Branche mit über 400 Installationen einbringen. Neue Funktionen und Abläufe werden

## e.bootis/Kassaline AG & Co. KG

Das neugegründete Unternehmen möchte Händlern zukünftig die Möglichkeit bieten, über die Software sämtliche Prozesse vom Kassiervorgang über die Bestell- und Auftragsabwicklung bis hin zur Nutzung des integrierten CRM-Werkzeuges und die Anbindung moderner E-Business-Systeme abzuwickeln. Die Stärken der Systeme von e.bootis und Kassaline sollen damit gebündelt werden und sowohl Vollsortimentern als auch Spezialisten im Ladenbereich zur Verfügung stehen. Unter dem Dach der neuen Gesellschaft sollen alle Bestandskunden der Logicssystem GmbH aus einer Hand betreut werden. Die Zusammenarbeit zwischen e.bootis und Kassaline umfasst auch die gemeinsame Weiterentwicklung der Software. Für interessierte Händler wird es die Möglichkeit geben, sich im Rahmen einer Roadshow im September sowie auf der Soennecken Expo und der Spicers World über die Aktivitäten des neuen Unternehmens zu informieren.

im Joint Venture zentral für eine Vielzahl der Fachhandelspartner entwickelt und zur Verfügung gestellt.

**Was ändert sich für Fachhändler, die bisher e.bootis-Kunden waren?**

*Mertens:* Von den Ansprechpartnern in Beratung und Vertrieb überhaupt nichts. Die gute Nachricht für die Bestandskunden in der Branche ist, dass sie im Kasensbereich die „Benchmark-Software“ der Branche nutzen. Des Weiteren werden wir noch mehr als bisher dafür Sorge tragen können, dass Weiterentwicklungen sehr stark an den Erfordernissen der Fachhändler ausgerichtet werden und diese somit in den Genuss einer Software kommen, die es ihnen ermöglicht, Durchlaufzeiten für Kundenaufträge und Lieferantenbestellungen weitestgehend zu automatisieren, wenn dies gewünscht ist.

**...und für Fachhändler, die von Kassaline betreut wurden?**

*Wild:* Unsere Kunden profitieren vor allen Dingen von der gemeinsamen



*Robert Wild, Kassaline: „Unsere Kunden profitieren vor allen Dingen von der gemeinsamen Weiterentwicklung und der Zusammenführung von zentralen Funktionen aus beiden Systemen.“*

Weiterentwicklung und der Zusammenführung von zentralen Funktionen aus beiden Systemen. Wir können zukünftig noch schneller und effektiver auf Marktanforderungen reagieren.

**Ein Joint Venture birgt häufig auch Risiken für die beteiligten Firmen. Wie wollen Sie Konflikte zwischen den bisherigen Unternehmen und der neugegründeten Gesellschaft vermeiden?**

*Mertens:* Bereits in den vorausgehenden Gesprächen zu diesem Joint Venture hat sich herausgestellt, dass beide Unternehmen gleiche Grundsätze und Vorstellungen für die zukünftige Ausrichtung von „ERP“-Systemen in

der PBS-Branche haben. Die vertrauensvolle Basis der Zusammenarbeit bei der Konzeption und Umsetzung des Zusammenschlusses stellt für uns sicher, dass wir gemeinsam erfolgreich in unserer Stammbranche tätig sein werden.

**Wo sehen Sie die größten Herausforderungen in den nächsten Wochen?**

*Wild:* In der schnellen und effektiven Umsetzung der gemeinsamen Schwerpunkte, um unsere bestehenden Kunden und Neukunden optimal bedienen zu können.

[www.ebootis.de](http://www.ebootis.de)

[www.kassaline.de](http://www.kassaline.de)