

Software für Kaufleute – von Kaufleuten

Betriebe haben kein Geld zu verschenken, Computerprogramme erleichtern die Arbeit. Das klingt zwar einfach, muss aber praktikabel und effizient umgesetzt werden. Praktikabel für die tägliche Anwendung, effizient für die Bereiche Investitions- und Personalkosten. „Nur mit schnell verfügbaren und verlässlichen Zahlen kann man heute sein Unternehmen auf Kurs halten“, sagt Claus Heinemann aus Baunatal.

„Nicht der Betrieb muss sich der Software anpassen, sondern die Software muss auf die Bedürfnisse des Betriebes zugeschnitten sein.“

Claus Heinemann

Er muss es wissen, denn bereits im Jahr 1983 begann sein Unternehmen mit der Entwicklung von kaufmännischer Software, entwickelte Problemlösungen für mittelständische Betriebe. Seine Leitlinie: „Nicht der Betrieb muss sich der Software anpassen, sondern die Software muss auf die Bedürfnisse des Betriebes zugeschnitten sein.“

Seit dem Jahr 1998 arbeitet Heinemanns nordhessisches Systemhaus CCK Software für Kaufleute GmbH partnerschaftlich mit der Ge-

sellschaft für Datentechnik und Informationssysteme mbH (GDI) aus Landau in der Pfalz zusammen.

Das bietet die Möglichkeit, mit Hilfe von Basismodulen individuelle Betriebslösungen zu entwickeln und trotzdem von der Weiterentwicklung der Basissoftware zu profitieren.

Auftrags- und Warenwirtschaftssysteme, Finanzbuchhaltung, Löhne, Gehälter und Kostenstellenrechnung können so für viele Branchen und Betriebsgrößen modelliert werden – von der kleinen Bäckerei über den Handel bis hin zu industriellen Produktionsunternehmen.

Kundenbetreuung wird groß geschrieben

Besonderen Wert legen der Baunataler und seine Mitarbeiter als Dienstleister dabei auf den Service. „Unsere Leistung endet nicht beim Verkauf der Softwarelösung, uns ist die langfristige Kundenbetreuung sehr wichtig“, berichtet er. „Viele unserer Kunden betreuen wir bereits seit Firmengründung, dabei erfolgt zum Beispiel der Support online, via Internet am Bildschirm des Kunden.“

Dabei geht es zum Teil um die schnelle Anpassung der Software oder um Änderungen gesetzlicher Vorschriften. Letzteres sei vor allem im Bereich Lohn und Gehalt häufig der

Fall. „Unser Partner GDI ist da ständig am Ball“, versichert Claus Heinemann. Aber um die Gesetzesänderungen für den Anwender verständlich zu machen, müsse man als Informatiker auch hierbei über eine hohe betriebswirtschaftliche Kompetenz verfügen.

Heinemann weist zudem darauf hin, dass die Telefon-Hotline bei CCK Software von qualifiziertem Personal betreut wird, ganz nach dem Firmenmotto „Software für Kaufleute – von Kaufleuten“.

„Und wenn doch einmal ein Besetzt-Zeichen erklingt – dann rufen wir selbstverständlich schnellstmöglich zurück – versprochen!“

Welcher Umsatz wurde mit welchem Produkt wann und bei welchem Kunden gemacht? „Wer erfolgreich sein will, darf über sein operatives Verkaufsgeschäft hinaus Service und Dienstleistung nicht vergessen. Um das steuern zu können, müssen alle Informationen auf Knopfdruck verfügbar sein, muss mit einem Mausklick die gesamte Struktur eines Geschäftsvorganges erkennbar werden.“

Claus Heinemann begleitet mit seinen Softwarelösungen einen wirtschaftlichen Trend: „Customer Relationship Management (CRM) nimmt heute noch viel mehr an Bedeutung zu“, sagt er. PCK



Flexible Anpassung: Claus Heinemann und Sabine Kilian bauen die Standardlösung zur Individualsoftware um – denn das Programm muss alles leisten, was der Nutzer verlangt.
(Foto: Junker)