



penka LUFT- UND KLIMATECHNIK

FRISCHE LUFT FÜR DIE GESCHÄFTSPROZESSE

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Name: penka Luft- und Klimatechnik
- Standort: Stuttgart
- Branche: Großhandel
- Produkte und Leistungen: Zubehör für Luft- und Klimatechnik
- Mitarbeiter: 42
- Website: www.penka.de
- Partner: Columbus Systems
- SAP-Lösung: SAP Business One

Herausforderungen

- Eine Lösung für alle Geschäftsprozesse
- Viele Fremdsysteme einbinden
- Tochterunternehmen und Zweigstelle integrieren

Entscheidung für SAP Business One

- Investitionssicherheit
- Integrationsframework zur Einbindung fremder Systeme inklusive
- Zweitniederlassung, Tochterunternehmen und Logistikzentrum lassen sich unkompliziert einbinden
- Intuitive Bedienung

„Wir wickeln die meisten Geschäftsprozesse mit SAP Business One ab – und benötigen nie eine SAP-Schulung dafür. Das System ist quasi selbsterklärend.“

Jörg Penka, Geschäftsführer, penka Luft- und Klimatechnik

Die Herausforderung

Sei es ein SMS-Service für die Kunden, Infomonitore im Lager oder die eigene Fertigung für Spezialaufträge: Neue Ideen für den Kundenservice setzt der Geschäftsführer der penka Luft- und Klimatechnik sofort um. „Dadurch haben wir viele kleine Anwendungen, die alle mit unserer Unternehmenslösung verknüpft werden müssen – schließlich wollen wir die Daten nicht mehrmals eingeben. Mit SAP Business One und dem zugehörigen Integrationsframework funktioniert das hervorragend“, stellt Jörg Penka fest.

Die Lösung

„Wir haben beispielsweise eine eigene Anwendung für unsere Katalogerstellung. Preise, Artikelnummern und Modellvarianten ziehen wir mit einem Knopfdruck aus SAP Business One und kommen so einfach und schnell zu einem neuen Produktkatalog“, erklärt Jörg Penka. Die penka Luft- und Klimatechnik will ihre Produkte in Kürze zusätzlich in einem Webshop anbieten. Dieser wird mithilfe der SAP-Lösung ebenfalls mit dem Lagersystem verbunden. „Unsere Kunden sehen so genau, welche Ware wann geliefert wird.“ Auch für das Projektmanagement nutzt der schwäbische Großhändler SAP® Business One. „Wenn unsere Vertriebsmitarbeiter auf ein neues Bauprojekt aufmerksam werden, erfassen sie das sofort im System. So haben wir immer im Blick, wer was baut, welche Unternehmen für die Klimatechnik beauftragt wurden, und können aktiv auf neue Kunden zugehen“, führt Jörg Penka aus.

Unser Partner in diesem Projekt

COLUMBUS
systems

penka
Luft - Klimatechnik

www.sap.de