



Der Webshop ist direkt an die Version5 gekoppelt.

FULLSYSTEMS WARENWIRTSCHAFT

Mit Automatismen zum Erfolg

Die Firma Fullsystem vertreibt seit über 10 Jahren erfolgreich seine Warenwirtschaftslösung „Fullsystem Reifen“. Zum Jubiläumsjahr möchte der Softwareanbieter aus Kaiserslautern neue Kunden durch Überzeugung gewinnen.

Zehn Jahre liegt die Gründung der Firma Fullsystem nun bereits zurück. In der Anfangszeit des Bestehens lag der Schwerpunkt darin, Reifenhändler in Ihren EDV-Angelegenheiten optimal zu betreuen. Im Jahr 2001 schließlich brachten die EDV-Spezialisten aus Kaiserslautern ihr eigenes Warenwirtschaftssystem „Fullsystem Reifen“ auf den Markt. Im Jubiläumsjahr setzt das Unternehmen nun dazu an, sich einen noch größeren Kundenstamm zu erobern. „Wir bieten den Reifenhändlern die Möglichkeit, unsere Software vier Wochen kostenfrei zu testen. In dieser Zeit werden die Kunden bei Fragen von unserem Support-Team aus der Hotline betreut“, verspricht Patrick Schmitt, einer der beiden Geschäftsführer von Fullsystem.

Fullsystem hat bereits im Juni das Supportteam mit vier Mitarbeitern verstärkt. „Unser Anspruch ist es, bei Fragen direkt für den Kunden erreichbar zu sein“, so Sascha Löwen, Technischer Geschäftsführer von Fullsystem.

Mit 31 Mitarbeitern betreut Fullsystem mittlerweile rund 300 Kunden. Für die Anforderungen des Reifenhandels steht bereits die Version 5 der Warenwirtschaftslösung mit vielen maßgeschneiderten Funktionen zur Verfügung. Sascha Löwen war selbst jahrelang in der IT-Abteilung eines Reifengroßhändlers beschäftigt. „Wir haben nicht erst ein Programm geschrieben und es dann auf den Reifenhandel angepasst, sondern es von vornherein für den Reifenhandel entwickelt und dadurch die schnelle Bedienung auf Anforderung des Saisongeschäftes nicht aus den Augen gelassen. In der Version 5 geben wir dem Kunden einen kostenlosen Webshop dazu, der an die Software gekoppelt ist“, so Patrick Schmitt.

„Fullsystem Reifen“ bietet dem Reifenhändler zahlreiche Funktionen zur Unterstützung und Automatisierung der täglichen Arbeitsabläufe. In Form der KB-Listen-Verfügbarkeit und einer Anbindung an verschiede-

Verspricht optimalen Kundensupport: Patrick Schmitt, einer der beiden Geschäftsführer von Fullsystem.



ne Ersatzteilkataloge schafft „Fullsystem Reifen“ im Standard schon eine solide Grundlage für den erfolgreichen Start. Die automatische Anbindung im Webshop vereinfacht die Administration des Webshops erheblich. Im Jubiläumsjahr 2009 setzten die Verantwortlichen nun verstärkt auf die Entwicklung der Module „Picklisten“, automatische Preiskalkulation und Chargenverwaltung. Außerdem wurde eine umfangreiche Kassenlösung für den Teilverkauf entwickelt. Fullsystem investierte in diesem Jahr in der Summe 109.000 Euro in die Weiterentwicklung der Software. In den kommenden Monaten sollen sich diese Investitionen nun auszahlen und „Fullsystem Reifen“ einem noch größeren Kundenstamm zuführen. (kle)

