

ERFOLGSGESCHICHTE

Schneller und sicherer mit der Sage 100cloudPlus

Die ROTON PowerSystems setzt die Sage 100cloud Plus und xRM im gesamten Unternehmen ein und ist damit für weiteres Wachstum gut aufgestellt.



Die Kasse im Supermarkt, die Technik auf einer Wahlveranstaltung oder eine Produktionsanlage in der Autoindustrie – alle haben eine entscheidende Gemeinsamkeit: Der Strom ist das Herzstück und fällt er einmal aus, sollte man einen guten Plan B haben. Für diesen Plan B gibt es einen erfahrenen und verlässlichen Partner, der für jeden Fall die passende Lösung bietet, damit es nicht zu hohen Verlusten durch Stromausfälle kommt.

Die ROTON PowerSystems GmbH mit Sitz in Baden-Württemberg wurde 1999 durch Anton Pleyer gegründet und ist heute mit 40 Mitarbeitern ein bundesweiter Komplettanbieter für unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV-Anlagen). War das Unternehmen zunächst auf den Vertrieb und die Wartung der Anlagen spezialisiert, ist z. B. für den Event-Bereich die Vermietung von USV-Anlagen hinzugekommen. Seit zehn Jahren setzt ROTON nun auf dieses weitere Standbein – als erster und größter Anbieter in der Branche.

Die Herausforderung

Achim Pleyer, der neben seinem Vater Geschäftsführer von ROTON ist, erklärt, was Kunden an dem mittelständischen, inhabergeführten Unternehmen schätzen: "Hier landet man nicht irgendwo im Callcenter, sondern hat einen eigenen Ansprechpartner. Zur Not könnte man auch den Geschäftsführer erreichen." Ein zuverlässiger Partner ist dem Unternehmer selber auch wichtig, wenn es um sensible Projekte geht wie beispielsweise der Einführung eines ERP-Systems. Man ist bei ROTON sehr froh, in Sage und einem autorisierten Sage Business Partner solche Partner gefunden zu haben. "Das alte System ist aus allen Nähten geplatzt und es gab zusätzlich viele Insellösungen", sagt Achim Pleyer.

Produkt

Sage 100cloud Plus inkl. xRM

Kunde

ROTON PowerSystems GmbH

Standort

Neulingen-Bauschlot (Deutschland)

Branche

Elektrotechnik

Für weitere Informationen besuchen Sie

www.sage.com

oder rufen Sie uns an:

+49 (0)69 50007-6300

„Man kann sagen, dass die Geschwindigkeit von der Anfrage bis zur Realisierung deutlich höher wurde.“

Achim Pleyer, Geschäftsführer
ROTON PowerSystems GmbH

Die Lösung

„Wir haben uns aus mehreren Gründen für Sage 100cloud Plus und xRM entschieden. Wir brauchten kein standardmäßig integriertes Produktionsmodul, das war ein Vorteil von Sage, wo man sich die Software individuell zusammenstellen kann. Außerdem war uns wichtig, dass man neben dem Service- auch den Mietbereich gut abbilden kann. Das können nicht so viele CRM-Systeme.“ Nun wird die Software im gesamten Unternehmen eingesetzt und hat laut Achim Pleyer im Arbeitsalltag einiges verändert.

Das Ergebnis

„Man kann sagen, dass die Geschwindigkeit von der Anfrage bis zur Realisierung deutlich höher wurde, die Fehlerquote jedoch geringer. Vorher hat man viel auf Zuruf gearbeitet. Das ist jetzt alles mit Sage zentralisiert“, sagt Achim Pleyer. Der Vertrieb kann dank Web Clients nun mobil arbeiten, was die häufig individuelle Angebotserstellung deutlich erleichtert. Waren vorher E-Mails, Excel oder Kommunikation per Telefon notwendig, haben die Vertriebsmitarbeiter heute alle Informationen vor Ort. Aber auch sämtliche andere Bereiche im Unternehmen profitieren von der neu entstandenen lückenlosen Informationskette. Achim Pleyer beschreibt diese so: „Der Vertriebler erfasst z. B. seinen Besuchsbericht über das System, daraus entsteht ein Angebot und später ein Auftrag. Die Serviceabteilung disponiert Termine wie z. B. frühestmögliche Lieferung in Abstimmung mit Logistik und Kunden. Schließlich hat der Servicetechniker alle Informationen dabei, die der Vertriebler ein Vierteljahr zuvor mit dem Kunden besprochen hat. Auch Rückfragen oder Störmeldungen fließen ins System, somit ist jederzeit kompetenter Support möglich.“ Auch für den Geschäftsführer ist die Qualität der Informationsbeschaffung hilfreich, um sich stets einen Überblick über die Zahlen zu verschaffen. Die Sage 100cloud Plus kann sowohl als On-Premise- als auch Hostinglösung genutzt werden. ROTON hatte sich für die Hostingvariante entschieden. Für Achim Pleyer hatte dies zunächst ganz praktische Gründe: „Einerseits hatten wir keine eigene IT-Abteilung und es wäre auch neue Hardware nötig gewesen und andererseits sollten die 20 Mitarbeiter in Service und Vertrieb ja ohnehin mobil auf Daten zugreifen können. Da lag die Cloudumgebung nahe, sie bedeutet planbare Kosten und man hat die gesamte Dienstleistung.“ Achim Pleyer, der selber eine hohe Expertise im Bereich IT-Sicherheit hat, betont gerade den Sicherheitsaspekt: „Aufgrund der großen Erfahrung mit unseren Kunden können wir sagen, dass die Cloud-Rechenzentren deutlich sicherer sind als die beim Mittelständler im Keller. Das fängt bei der Stromversorgung an und reicht über Zutrittskontrolle bis zum Daten-Diebstahl und Backup.“

Der Ausblick

Achim Pleyer empfiehlt anderen Unternehmen und Kunden: „Es ist deutlich kostengünstiger eine Cloud-Lösung zu nutzen, und man hat trotzdem das gleiche oder ein besseres Sicherheitslevel.“ Bei ROTON fühlt man sich für die Zukunft mit Sage gewappnet, um auch weiteres Wachstum zu bewältigen. Und auch für räumliche Kapazitäten ist gesorgt. Das 20-jährige Firmenjubiläum will man nächstes Jahr im eigens dafür gebauten neuen Gebäude feiern. „Da ist dann auch sicherlich noch Platz für weitere Mitarbeiter“, sagt Achim Pleyer.“

Sage 100cloud Plus
www.sage.com
ROTON PowerSystems GmbH
www.roton-powersystems.de



Sage GmbH | Franklinstraße 61 – 63 | 60486 Frankfurt am Main | Telefon. +49 (69) 50007-6111
E-Mail info@sage.de | ©2018 Sage GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sage, das Sage Logo sowie hier genannte Sage Produktnamen sind eingetragene Markennamen der Sage Group plc bzw. ihrer Lizenzgeber. Alle anderen Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber.
Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten. Stand Juli 2019