



## Im Gespräch mit der baumann group

Die baumann group ist seit 2020 ein Kunde der profiforms gmbh und nach etwas über einem Jahr bei uns, war die Zeit reif für ein kurzes Gespräch. Wir haben mit Herrn Torsten Meier von der baumann group über den Weg zu profiforms, den Projektstart, die Durchführung und den aktuellen Status quo gesprochen und ihn dabei um ehrliches Feedback gebeten.

Wie das Projekt und das Feedback ausgefallen sind, lesen Sie am besten gleich selbst.



**Ihre Anforderung beziehungsweise die Ausgangssituation, mit der Sie an uns herangetreten sind, war, dass Sie das Erscheinungsbild Ihrer primären Dokumente / Formulare überarbeiten wollten - was waren die Gründe hierfür?**

Meier

Unser Layout war schlichtweg in die Jahre gekommen und wir wollten es etwas graphischer und moderner gestalten. Wir hatten keine Möglichkeiten das selbst durchzuführen. Diese latente Unzufriedenheit trieb uns schon jahrelang umher. Dann habe ich Herrn Jörg Hammer und Herrn Thomas Piehler beim DCC Fachbeirats-Treffen kennengelernt. Ich bin dort unvoreingenommen in die Sitzung gegangen, ohne genau zu wissen, um was es gehen wird und habe dann den Vortrag der Beiden über profiforms-Produkte und Lösungen gehört. Dabei ist mir die Idee gekommen, dass wir die Lösungen gut integrieren könnten und damit die Anforderungen, die immer wieder aus dem Vertrieb an mich herangetragen wurden, gelöst wären. Ich habe noch während der Präsentation ein kleines Vorab-Konzept, wie man das Ganze umsetzen könnte, in meinem Kopf erstellt. Zu dem Zeitpunkt, war ich schon begeistert, wie einfach hier die Funktionen der Software und die Integration geklungen haben. In der Mittagspause

eben des Fachbeirats-Treffens haben Herr Hammer und ich dann die Visitenkarten ausgetauscht und da war mir schon klar, dass wir ins Geschäft kommen würden.

**Sie haben es bereits kurz angesprochen, aber in diesen Prozess war auf Seiten der baumann group also der Vertrieb involviert, aber auch das Marketing und die Assistenz der Geschäftsführung – können Sie hierzu noch ein wenig erzählen?**

Meier

Ja genau. Wir haben uns an einem Punkt über die Technik unterhalten, sprich wird das gemeinsame Projekt eine On-premise-Lösung oder eine Cloud-Lösung. Als das dann geklärt war, habe ich alles der Geschäftsführung präsentiert, die mir soweit auch das Okay gegeben hat. Im Anschluss haben wir dann einen „Proof of Concept“ erstellt, der mir natürlich als Absicherung gedient hat, auch wenn mir klar war, dass es funktionieren wird. Und dann sagte der Herr Hammer direkt, dass wir uns wundern werden, da es in der Regel wie folgt abläuft: Man macht einen Projektplan, der dann aufgrund von erwachenden Begehrlichkeiten in den unterschiedlichen Abteilungen nicht mehr eingehalten werden kann – sprich unverschuldet seitens profiforms. Und genau so kam es auch. Neue Anforderungen und Wünsche, wie beispielsweise, dass man die Artikeltexte ändern kann oder eben auch weitere Wünsche innerhalb der Darstellung, sind dann tatsächlich an mich herangetragen worden, weswegen wir den Herrn Timo Stahl, unseren direkten Ansprechpartner bei der profiforms, ebenfalls bemüht haben. Ich habe dann als Projektleiter immer wieder die letzte Runde an Änderungen ausgerufen, da ich natürlich auch nicht wollte, dass ständig und immer wieder etwas geändert wird. Da mussten sich die Abteilungen, wie der Vertrieb, das Marketing und eben auch die Assistenz der Geschäftsführung schlussendlich ein wenig disziplinieren, was aber auch wunderbar funktioniert hat. Es war ja dann eben nicht nur das Layout, was profiforms für uns umgesetzt hat; wir haben zum Beispiel hausintern die Artikeltexte in verschiedenen Fremdsprachen umfangreich optimiert. Solche Themen haben eben zu einer Projektverzögerung geführt, allerdings haben wir so nicht nur ein neues Layout erstellt, sondern, durch die schöneren und aussagekräftigeren Artikeltexte im Handel, auch einen Mehrwert für unsere Kunden generiert.

Wir haben teilweise auch einfach Ideen in den

Raum geworfen, die von Herrn Stahl immer direkt aufgenommen und verbessert wurden, wie man es eben auch von einem Dienstleister mit Eigeninitiative erwartet. Mit Sicherheit haben wir in der Möbelbranche spezielle Elemente, wir wollten aber auch, dass die breitgefächerten Erfahrungswerte von profiforms aus anderen Branchen in unser Projekt inkludiert werden. Als das Projekt dann richtig gestartet ist, hat Herr Hammer wieder Recht behalten mit seiner Aussage, dass wir mit unserem Ansprechpartner bei profiforms, immer direkt jemanden haben, der uns bei Fragen, Probleme und ähnlichem zur Seite steht.

Es gibt immer gute und schlechte Softwarelieferanten. profiforms gehört zu den besten Softwarelieferanten, das muss ich ganz klar sagen. Ein kleines Beispiel: Herr Stahl hatte irgendwann Mal eine Änderung gemacht, mit der wir nicht so ganz zufrieden waren. Als wir uns diesbezüglich gemeldet haben, war er allerdings im Urlaub, was aber überhaupt kein Problem war. Ein anderer Kollege hat unsere Anfrage übernommen und die Änderung entsprechend unserer Vorstellungen angepasst. Bei profiforms gibt es wirklich ein Agreement, wie man zu programmieren hat, beziehungsweise, wie man solche Themen angeht, wodurch sich eben auch ein anderer Kollege mit wenig Zeitaufwand einarbeiten kann.

**Uns freut es immer sehr, wenn Projekte so gut funktionieren und unsere Kunden zufrieden mit unserer Dienstleistung sind. Ich würde dennoch gerne nochmal mit Ihnen zurück zu den Anfängen gehen und erfahren, was genau Sie dazu bewogen hat auf uns zuzugehen und was dann schlussendlich den Ausschlag zu der finalen Entscheidung, tatsächlich mit uns zu arbeiten, gegeben hat. Das eine bedingt ja nicht immer automatisch das andere.**

Meier

Also die Entscheidung ist tatsächlich während der ersten Präsentation auf dem Fachbeirats-Treffen gefallen, es war dann einfach nur noch eine Frage des Preises. Es war immer klar, dass wir eine Lösung einkaufen werden, und in diesem Sinne ist die Entscheidung für profiforms bei mir schon in der Mittagspause dieses Fachbeirats-Treffens gefallen, denn zu dem Zeitpunkt habe ich mir selbst gesagt, dass ich mit profiforms ins Geschäft kommen werde, sofern es preislich passt. Den „Proof of Concept“ habe ich mit einer Zusammenfassung der Geschäftsführung präsentiert und alle Geschäftsführer haben unisono ihre Zustimmung gegeben. Es war also ein sehr schneller Entscheidungsprozess auf unserer Seite.

**War es dann die Präsentation, die auf dem DCC Fachbeirats-Treffen gehalten wurde, die den Ausschlag gegeben hat oder das persönliche Gespräch in der Mittagspause?**

Meier

Es war tatsächlich die Präsentation. Hinterher in der Mittagspause, da waren die Karten ausgetauscht und das Thema für mich in dem Sinne bereits auch klar, dass ich wusste, dass ich mit profiforms arbeiten möchte. Es gab auch keine Informationen, die ich noch zusätzlich benötigt hätte. Ich habe direkt während der Präsentation oder auch aufgrund der Präsentation vor mir gesehen, wie ich die Lösung in unsere Prozesse integriert bekomme. Wir waren im weiteren Verlauf auch einmal bei profiforms in Leonberg und haben alles detaillierter durchgesprochen, aber der grobe Fahrplan stand für mich, wie gesagt, bereits nach der Präsentation.

**Können Sie die Zusammenarbeit mit profiforms, nicht personenspezifisch, sondern generell, unter Gesichtspunkten wie, Erreichbarkeit, Zuverlässigkeit und Termintreue beschreiben?**

Meier

Die profiforms gmbh geht mit Kunden, also uns, genauso um, wie wir es mit unseren Kunden machen. Haben unsere Kunden ein Problem, haben auch wir ein Problem und das lebt die profiforms entsprechend auch. Man ist bei Euch auch nicht einfach nur eine Kundennummer, sondern kann jeden greifen, in dem Sinne, dass ich Herrn Hammer anrufen kann mit meinem Problem, in dem vollen Wissen, dass er das Problem nicht lösen kann aber das Problem an die entsprechenden Stellen weitergibt und mir so weitergeholfen wird. Die Betreuung bei profiforms funktioniert sehr gut und ohne Lücken zwischen den Abteilungen und Zuständigkeiten. Genauso verhält es sich mit der Termintreue und der Zuverlässigkeit. Es wurde zum Beispiel seitens profiforms von Beginn an auf einen Testserver bestanden, wodurch es keine Ausfälle oder Patzer gab. Ihr seid wirklich ein verlässlicher Partner für die baumann group.

**Es freut uns, dass wir Sie mit unserer Dienstleistung so überzeugen konnten. Lassen Sie uns aber noch ein Blick auf die Produkte werfen – welche Vorteile haben sich für Sie durch unsere Produkte nun explizit ergeben?**

Meier

Für uns und unsere Kunden im Handel ist der ganz große Vorteil, dass die kaufmännischen Belege jetzt einfacher zu verstehen sind. Wir haben das Ganze, mit sehr viel Arbeit von Herrn Stahl, mit farbigen Grafiken angereichert, sodass es nun moderner und zeitgemäßer ist. Der große Vorteil ist also, dass es transparenter und leichter zu verstehen ist. Es ist nämlich auch so, dass wir innerhalb des Möbelhandels einen Generationenwechsel haben. Während vor 20-30 Jahren ein Beleg mit dem Blick „das weiß man doch“ be-

trachtet wurde, ist es heute so, dass der Kunde in den Mittelpunkt gestellt wird. Wir machen das seit Jahren so, allerdings wussten wir schlichtweg nicht, wie wir das Problem der angestaubten Formulare hätten lösen können. Jetzt haben wir wirklich eine massive Transparenz erreicht und auch starken Zuspruch aus der Händlerschaft erhalten. Da es immer Kritiker gibt, habe ich mit ein paar Stimmen gerechnet, die wieder zurück zur Ausgangslage, sprich dem Ausgangslayout, wollen, diese Stimmen sind jedoch ausgeblieben. Es gab niemanden, der das Vorher dem Nachher vorgezogen hätte und die Änderungen wurden super angenommen.

**Gibt es denn aufgrund der bisherigen Erfahrungen bei Ihnen Inspirationen und Ideen für zukünftige Projekte oder andere Formen der Zusammenarbeit mit uns?**

Meier

Ich habe das grundsätzlich bereits positioniert und die strategische Ausrichtung ist, zukünftig mit profiforms als Dienstleister auch die Fertigungsbelege zu erzeugen. Allerdings kann ich noch nicht sagen, wann dieses Projekt beginnen wird, weil hier sehr viele, nachgelagerte und andere Prozesse mit im Spiel sind, sodass wir hier schrittweise und systematisch vorgehen werden.

**Wir sind gespannt! Gibt es denn Ihrerseits Wünsche, Anregungen und Ideen an uns als Firma, hinsichtlich unserer Dienstleistungen oder Produkte? Gibt es Möglichkeiten, die Sie gerne hätten, die wir Ihnen bis dato noch nicht anbieten?**

Meier

Aktuell nicht, nein. Ich habe mit der Software wenig Berührungspunkte, da wir das an Herrn Stahl quasi delegiert haben, der sich immer etwas einfallen lässt, wenn er an Punkte stößt, die ihm selbst nicht gefallen. Die einzigen Berührungspunkte, die ich habe, sind die Übersetzungstabellen oder eben diese Übersicht, bei der ich sehe, welche Prozesse gerade im Spooler laufen. Ich habe also noch nichts entdeckt, was ich gerne anders hätte oder was mir fehlen würde.

**Dann kommen wir auch schon zu der letzten Frage. Wenn Sie uns mit dem klassischen Sternesystem (1-5 Sterne) bewerten müssten, wie viele Sterne würden Sie uns geben und warum?**

Meier

Ich würde ihnen tatsächlich 5 Sterne geben, da sie ein wirklich zuverlässiger Partner sind, der sehr kundenorientiert ist, beziehungsweise, sich sehr stark am Kunden ausrichtet. Sie arbeiten zielorientiert und innovativ und bieten dabei ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

**Vielen Dank für diese großartige Bewertung und dafür, dass Sie sich Zeit für dieses Gespräch genommen haben!**

Meier Sehr gerne!