

PROFFIX Einfach mehr Erfolg.

Carletto AG

Spielend einfach organisiert

Führender Schweizer Spielwarenvertrieb setzt auf PROFFIX. Ob Gesellschaftsspiele, Holzspielsachen, Puzzle oder Plüschtiere – seit vielen Jahren gehört Carletto zu den führenden Schweizer Distributoren hochwertiger europäischer Markenspielsachen. Mittlerweile ist das Wädenswiler Unternehmen auch in Deutschland und Österreich ansässig. Möglich wurde diese Expansion nicht zuletzt dank PROFFIX, wo alle Daten aus Einkauf und Verkauf zusammenlaufen.



Carletto beliefert heute den gesamten Schweizer Spielwarenhandel. Dazu gehören die Grossverteiler, die bekanntesten Schweizer Warenhäuser und Spielwarengeschäfte (Migros, Coop, Manor, Franz Carl Weber) sowie unabhängige Fachgeschäfte.

Seit den Anfängen vor 25 Jahren ist Carletto auf europäische Qualitätsprodukte mit einem hohen Spielwert spezialisiert. Heute befinden sich im Sortiment des Distributors 14 000 Spielwarenartikel bekannter Marken wie Haba, Schmidt Spiele, Amigo und vielen mehr. Zudem verlegt das Unternehmen eigene Spiele, dazu gehören die Radiospiel-Klassiker «ABC DRS 3» und neu auch «Uri, Schwyz und Untergang». Mittlerweile beschäftigt das Spielwarenunternehmen über vierzig Mitarbeitende, dreissig in der Schweiz, zehn in Deutschland und drei in Österreich. Den Schritt nach Deutschland und Österreich wagte Carletto vor rund eineinhalb Jahren. Möglich wurde dieser auch dank PROFFIX. «Wir sind ein typisches Handelsunternehmen, bei dem eine rei-



bungslos funktionierende Software die Grundlage für den Erfolg bildet», erklärt Peter W. Gygax, der als CEO den Familienbetrieb in der zweiten Generation führt.

Von DOS zu ERP

Seit rund fünf Jahren ist PROFFIX bei Carletto im Einsatz. Zuvor arbeitete das Spielwarenunternehmen mit GSoft, einer noch klassischen DOS-Lösung. Schon seit jeher wechselte Carletto etwa alle vier Jahre die Hardware aus. Als dann 2004 der nächste Wechsel anstand, war auch die Zeit für eine ERP-Software gekommen. Zwölf Softwareanbieter wurden in der Folge angeschrieben, fünf präsentierten ihre Software und drei kamen letztlich in die engere Auswahl. Während die eine der drei

Lösungen noch nicht auf .NET lief und die andere direkt vom Hersteller vertrieben wurde, was Carletto grundsätzlich als Nachteil empfindet, da eine zu grosse Abhängigkeit entsteht, erfüllte PROFFIX alle vorgegebenen Kriterien. Dazu kam, dass PROFFIX vom bereits bestehenden Softwarepartner SMC Computer vertrieben wurde, mit dem Gygax gute Erfahrungen gemacht hatte. Für PROFFIX sprachen aber auch das Preis-Leistungs-Verhältnis, die Skalierbarkeit und die hohe Flexibilität der Lösung.

Den Wechsel von GSoft auf PROFFIX hatte Carletto minutiös vorbereitet und das ganze System parallel aufgebaut. Bevor man live ging, wurden alle Mitarbeiter in verschie-

«PROFFIX ERLAUBT UNS, UNSERE GESCHÄFTE ÜBER DREI LÄNDER HINWEG ZENTRAL ZU STEUERN. UND DIES AUF EINFACHSTE ART UND WEISE.»

denen Modulen bei der SMC Computer geschult. Am 1. Juli 2006 war es dann soweit: Ab sofort arbeiteten alle Mitarbeiter mit PROFFIX. «Die Einführung verlief äusserst erfolgreich», hält Gygax fest. «Die Vorteile waren so signifikant, dass kleine Verzögerungen aufgrund des Wechsels gerne in Kauf genommen wurden.»

Expansion geglückt

Auch heute noch ist das Carletto-Team mit seinem Entscheid mehr als zufrieden. «Ich würde PROFFIX jedem weiterempfehlen», so Gygax. Der grosse Vorteil der Lösung sei, dass man viel selbst machen könne, ohne jedes Mal gleich einen Supportmitarbeiter um Hilfe bitten zu müssen. Dies habe aber nichts damit zu tun, dass sie Software-Cracks seien, wie Gygax betont, sondern vielmehr mit dem Aufbau der Software. Dank der integrierten Listen und zahlreichen Auswertungsmöglichkeiten werden auf

einfachste Art und Weise die Zahlen und Statistiken ermittelt, die für das tägliche Geschäft nötig sind. «Ohne eine ERP-Lösung wie PROFFIX hätten wir beispielsweise nicht nach Deutschland und Österreich expandieren können, da wir schlicht nicht in der Lage gewesen wären, unsere Geschäfte über drei Länder hinweg zu steuern», so Gygax. «Dank PROFFIX weiss ich täglich, was in den drei Ländern läuft. Für uns als Handelsbetrieb ist dies unerlässlich.»

Peter Gygax schätzt an PROFFIX aber auch, dass die Software laufend weiterentwickelt wird und gegenüber neuen Anforderungen stets offen ist.



Peter W. Gygax leitet das Unternehmen in der zweiten Generation.

Vom Zweimannbetrieb zum KMU

Carletto AG wurde 1986 durch Helmut und Peter Gygax gegründet. Die frühe Spezialisierung auf hauptsächlich europäische Produkte mit hohem Spielwert, hervorragender Qualität und marktüblichem Preis-Leistungs-Verhältnis bildet auch heute noch den Grundstein des Erfolges. Von Wädenswil aus baute das Unternehmen eine bedeutende Stellung im Schweizer Spielwarenmarkt auf und beliefert heute den gesamten Spielwarenhandel. Dazu gehören die Grossverteiler Manor, Migros, Coop, die bekanntesten Schweizer Warenhäuser sowie Spielwarengeschäfte wie etwa Franz Carl Weber, aber auch die unabhängigen Spielwarenfachgeschäfte.

Die PROFFIX Lösung für Carletto umfasst folgende Module:

HAUPTMODULE

- Adressverwaltung
- Artikel- und Lagerverwaltung
- Auftragsbearbeitung
- Debitorenbuchhaltung
- Kreditorenbuchhaltung
- Finanzbuchhaltung
- Lohnbuchhaltung

ZUSATZMODULE

- Einkaufsverwaltung
- Preisverwaltung
- CRM
- Webshop
- Shop Finanz, Shop Tracking, Shop Versand, Shop Werbung

OPTIONEN

- E-Banking
- E-Rechnung PostFinance
- Kostenstellen
- Rückstände/Reservierungen
- Stücklisten/Bundles/Optionen

WERKZEUGE

- Benutzerverwaltung
- Import- und Export-Modul
- E-Dokumente



PROFFIX Primus-Partner

SMC Computer AG

www.smc-computer.ch

PROFFIX Kompetenz-Zentrum

Esposoft AG

www.esposoft.ch