



Der Anwender

Die Firma my connect hat ihren Sitz seit 2005 in Wetzikon, bereits 1993 führte Stefan Graf das Vorgängerunternehmen von my connect zuerst in Hinwil und später dann am selben Standort der heutigen my connect in Wetzikon. Als Business Partner der vier grossen Provider in der Schweiz wird der Fokus auf Geschäftskunden gelegt. KMU und Grosskunden geniessen eine professionelle Rundumbetreuung durch geschulte Fachkräfte. Die vier Mitarbeitenden bieten alles rund um die Kommunikation - ein breites Angebot an Mobiltelefonen sowie Zubehör sind ab Lager lieferbar. Konfigurationen nach Wunsch optimieren das Kundenportfolio in der Kommunikationswelt.

«SelectLine bringt schnell, einfach und mit nur geringem Investitionsaufwand Professionalität in die Geschäftsprozesse!»

Stefan Graf
my connect GmbH

my connect GmbH

Ansprechpartner
Stefan Graf

Zürcherstrasse 27
CH-8620 Wetzikon
Telefon: +41 (0)43 477 30 77
eMail: info@myconnect.ch
Internet: www.myconnect.ch



SelectLine in der Praxis Fachdetailhandel: Kommunikation

SelectLine bringt hohe Professionalität in die Geschäftsprozesse

→ Die Ausgangssituation

my connect-Geschäftsführer Stefan Graf wickelte seit der Unternehmensgründung 1991 die Aufträge manuell mit Hilfe von Excel- oder Word-Listen ab - „allerdings ist im Geschäftsleben heutzutage auch und gerade bei KMU eine professionelle Unternehmens-Software unbedingt notwendig als wichtige Grundlage wirtschaftlicher Arbeitsabläufe und damit zur dauerhaften Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit.“ Mit der Business-Software-Linie der SelectLine Software AG aus St-Gallen hat der Geschäftsführer eine moderne und praxiserprobte Lösung gefunden, die alle Geschäftsbereiche von der Offerte über die Auftragsbearbeitung, den Verkauf bis zur Auslieferung und Fakturierung durchgängig und integriert in einem System abdeckt.

→ Die Lösung: SelectLine



my connect GmbH: Businesspartner der vier grossen Provider in der Schweiz

„Unsere Kernkompetenz liegt im Verkauf und Dienst am Kunden - entscheidend ist daher, dass die Arbeit mit der Software ohne grossen Aufwand möglich ist und auf einer Datenbasis alle Geschäftsbereiche abgedeckt werden können. Die Entscheidung ist mir daher leicht gefallen: SelectLine bietet viel und ist günstig, der grosse Funktionsumfang und die übersichtliche Bedienführung sowie die hohe Flexibilität der Software sehe ich als klaren Wettbewerbsvorteil - wichtige Informationen wie Umsatzlisten, Artikeldaten oder Kundenhistorien stehen praktisch auf Knopfdruck zur Verfügung, ebenso ist das Anlegen, Verwalten oder Bearbeiten von Aufträgen einfach, transparent und zeitsparend.“ Ein weiterer Nutzen gerade für Betriebe mit eingegliedertem Verkaufsgeschäft liegt für Stefan Graf in dem Modul SelectLine Kasse, das neben Barverkäufen auch die Bezahlung per Kreditkarte, Check oder gegen Rechnung ermöglicht. Das voll in die SelectLine Auftragsbearbeitung integrierte Kassensystem bietet zudem Realtime-Bestandsinformationen. Mehrere Tausend Kunden- und Artikeldaten, rund 100 Lieferanten sowie eine über 10jährige Kundenhistorie sind heute in SelectLine hinterlegt. Der ebenfalls von Stefan Graf in Wetzikon geführte UPC cablecom-Shop kann über VPN direkt auf den Server in der Unternehmenszentrale zugreifen - durch die Mandantenfähigkeit werden beide Geschäftsprozesse durchgängig in einem System abgebildet.

Unterstützung bei Betreuung, Wartung oder für Anpassungen der Software bietet der regionale SelectLine-Partner Gadola Information Systems GmbH aus Wallisellen, der gemäss Stefan Graf „immer verfügbar, kompetent und flexibel auch für individuelle Lösungen zu einem angemessenen Preis/Leistungsverhältnis ist.“

→ Der Kundennutzen

„SelectLine kann mehr als notwendig, ist ideal auf die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen und zudem branchenunabhängig konzipiert und damit schnell, einfach und mit nur geringem Investitionsaufwand einzuführen“, bilanziert Stefan Graf abschliessend. „Und aus kaufmännischer Sicht: durch die Anbindung der SelectLine-Finanzbuchhaltung konnten wir die Aufwendungen für den Treuhänder um rund 50% verringern und damit natürlich auch Kosten reduzieren. Die dank und mit der Software erreichte Transparenz, Wirtschaftlichkeit und Professionalität von Geschäftsprozessen ist eine wesentliche Basis für einen langfristigen Markterfolg.“