



# Pionier und erfolgreicher Player

Seit über 70 Jahren ist das Familienunternehmen Reibert als Energiehändler im Markt aktiv und hat sich wie viele andere Mittelständler der Branche in dieser Zeit erheblich gewandelt. Die passende betriebliche Software war dafür unverzichtbar.

Mit der Gründung im Jahre 1945 gehört die Firma Reibert aus Biedenkopf einerseits zu den Pionieren der Branche. Andererseits zählt der inzwischen zur Firmengruppe gewachsene Familienbetrieb auch zu den erfolgreichen Playern der Gegenwart. Mit den Tochtergesellschaften RC Energie, ROL Schmierstofftechnik, MR Energie sowie der Energie Logistik ist Reibert an vier Standorten mit rund 60 Mitarbeitern vertreten. Für den Shell Markenpartner zählt der Handel mit Heizöl, Kraft- sowie Schmierstoffen zum Kerngeschäft. Ergänzt wird die Produktpalette durch Holzpellets, Gas und Strom. Auch drei Tankstellen, inkl. Waschpark, gehören dazu.

In Sachen Branchensoftware setzt die das Unternehmen bereits seit dem Jahr 2003 auf „BüroWARE Oil“. Genutzt wird die Lösung an allen Standorten, in Summe arbeiten gut 40 Mitarbeiter da-

mit. „Im Laufe der Zeit hat sich unser Unternehmen stark verändert. BüroWARE Oil war stets auch für die neuen Anforderungen die richtige Lösung“ berichtet Andreas Falk, Geschäftsführer der Reibert Holding.

Tatsächlich gab es im Hause Reibert in den vergangenen Jahren große Veränderungen. Nennenswert ist hier beispielsweise die Integration der ehemaligen Shell Niederlassung in Dillenburg im Jahre 2007 (jetzt im Tochterunternehmen RC Energie), sowie die Eingliederung der Shell-Händlerkollegen Döringer und Segendorf im Jahre 2011 (jetzt im Tochterunternehmen MR Energie).

## Zentrale Logistik

Die eigentliche und größte Herausforderung war jedoch die Einführung der zentralen Firmengruppen-weiten Logistik sowie des zentralen Einkaufs im

Jahre 2011 (Tochterunternehmen Energie Logistik). Falk erinnert sich noch gut daran, was dabei alles berücksichtigt werden musste. Die Firmengruppe Reibert hat insgesamt 13 Tankfahrzeuge im Einsatz: „Wir suchten damals eine Lösung, die es uns ermöglichte, für alle unsere eigenständigen Firmen eine zentrale Mengenplanung durchzuführen sowie den zentralen Fuhrpark zu verwalten.“

In der Praxis ging es beispielsweise darum, den Mengenbedarf der einzelnen Firmen zu konsolidieren, um die Mengenplanung zentral durchführen zu können, sowie die Touren im Nachgang Mandanten-übergreifend abzustimmen. Dies alles natürlich ohne einen Vorgang mehrfach zu erfassen.

„Unser Unternehmen war schon stark gewachsen und dieser Schritt bedeutete nun auch eine organisatorische Neuaufstellung in mehreren Abteilungen. BüroWARE Oil und MS So-

lutions waren uns auch hierfür gute Partner“, sagt Renate Reibert, die im Unternehmen für Organisation und Controlling zuständig ist. Rückwirkend gesehen war für sie deshalb die im Jahr 2003 getroffene Entscheidung für den Software-Anbieter aus Neuenmark genau richtig.

## „Nur wer schreibt, der bleibt“

Erfolg und Wachstum kommen natürlich nicht von allein. Im Heizölhandel ist es entscheidend zu wissen, wann bestellen müsste, ob Wunschpreise erreicht werden, ob der Kunde bereits auch Strom bezieht und wie die bisherige Kalkulation war. Auch hierzu nutzt die Firmengruppe Reibert BüroWARE Oil, um beispielsweise auf Basis der bisherigen Käufe Telefonakquise-Aktionen zu generieren.

Auch der Schmierstoffhandel wird von der EDV unterstützt. Hier geht es unter anderem darum, verschiedenste Sonderkonditionen zu verwalten und bei Herstellerpreisänderungen automatisiert zu überarbeiten sowie das Sortiment des jeweiligen Kunden zu kennen.

Geändert hat sich auch die Belegkommunikation. So ist es heute an der Tagesordnung, Angebote, Bestellungen sowie einen Teil der Rechnungen per E-Mail zu versenden. Die Steuerung, wer und in welchem Fall eine E-Mail bekommt, übernimmt die Software selbstverständlich automatisch. Der



Der Firmensitz des Energiehändlers Reibert im nordhessischen Biedenkopf

gesamte E-Mail-Verkehr wird im Hause Reibert übrigens mittels „inoxisionARCHIVE“ revisionssicher und nach den Vorgaben der GoBD (Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff) archiviert.

Der nächste Schritt ist nun der papiergebundene Postversand per E-Post. Bei diesem Verfahren wird beispielsweise ein Rechnungsbeleg digital an die Deutsche Post übergeben. Erst dort wird er als Dokument gedruckt und auf dem normalen Postweg zum Empfänger gebracht. Da hier geringere Portogebühren anfallen und auch der Aufwand für Druck, Kuvert usw. entfällt, ist dies überaus attraktiv. Tech-

nisch gelöst wird dies bei der Fa. Reibert ebenfalls mit „inoxisionARCHIVE“. Damit werden Rechnungen oder andere Dokumente, zur Post übertragen und im selben Moment auch revisions-sicher archiviert, sodass das interne Papierarchiv entfällt.

## Finanzen im Griff

Finanzbuchhaltung und Controlling sind im Mineralölhandel wichtiger denn je. Neben Kosten- und Ertragsberechnung, Mahnwesen und Zahlungsverkehr geht es auch darum, die Außenstände unter Kontrolle zu haben sowie Kreditlimits und Warenkreditversicherungen zu managen. Auch hier setzt die Firmengruppe Reibert auf die direkt in BüroWARE Oil enthaltene Fibu bzw. Kostenrechnung.

Renate Reibert sieht dafür gute Gründe: „Die direkt enthaltene Fibu bringt uns große Vorteile. Zum einen sind die Daten immer auf die Sekunde aktuell, was zum Beispiel beim Kreditlimit wichtig ist und außerdem entfallen jegliche Doppelerfassungen.“

Mit der heutigen Struktur und Produktvielfalt hat sich der Energiehändler Reibert gut aufgestellt für den Markt der kommenden Jahre. Und auch im Softwarebereich herrschen Sicherheit und die nötige Flexibilität. „Wir haben ein gutes Gefühl, mit BüroWARE Oil und sehen uns optimal gerüstet auch für zukünftige Anforderungen“, so Geschäftsführer Andreas Falk. ◀ *HHManz*



Die Firmengruppe Reibert hat insgesamt 13 Tankfahrzeuge im Einsatz. Fotos: Reibert