

PARTNERSCHAFT **io-market, Schoch Vögtli** **und dynasoft**



Insgesamt betreut die io-market AG bei Schoch Vögtli über 200 aktive Geschäftsbeziehungen auf Kunden- und Lieferantenseite. io-market bietet durch die Anbindung sowohl der Lieferanten als auch der Kunden damit alle Leistungen aus einer Hand. io-market als Partner von dynasoft bietet dabei eine mühelose Integration der Schnittstellen ins ERP-System toasca.

Die Schoch Vögtli AG ist ein leistungsfähiger Versandhandel für Schul- und Bürobedarf, EDV-Zubehör, Betriebsmittel, Kopierpapier, Promomaterial, Stempel, Visitenkarten und Hygieneartikel. Zu den Kunden gehören grosse Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, genauso wie Schulen und öffentliche Einrichtungen in der ganzen Schweiz.

Gemäss Schoch Vögtlis Leitspruch „Macht's einfach“ hat io-market die Rechnungsstellung und die Bestellabwicklung für das Unternehmen einfach gemacht. Und das bereits seit 2013. io-market integriert dabei die Lösungen direkt in Schoch Vögtlis ERP-System toasca von dynasoft.

Philipp Mathys, dynasoft AG



„Die Anforderung, Lieferanten- und Kundensysteme miteinander zu verbinden, nimmt immer stärker zu. Um für die Schoch Vögtli AG eine einheitliche und wartungsarme Schnittstelle in unserer ERP Suite toasca zu erstellen, wurde die Anbindung der verschiedensten Fremdsysteme an io-market übergeben. Dadurch laufen die unterschiedlichen Anbin-

dungen zentralisiert über einen Kanal, wodurch der Wartungs- und Schnittstellenunterhalt in toasca optimiert wird. Ausserdem muss sich Schoch Vögtli nicht mehr mit jeder Anbindung selber befassen, dies übernimmt io-market.“

Regula Graf, Schoch Vögtli AG



„Wir leben mit io-market eine sympathische, kompetente, professionelle und persönliche Partnerschaft. Mit dem Ziel für uns die Prozesse zu vereinfachen um damit verbunden die Effizienz zu steigern. Unsere Mitarbeiter/-innen merken im Alltag wenig von den Lösungen von io-market was aus meiner Sicht einen grossen Erfolg darstellt. Da die an io-market ausgelagerten

Prozesse, automatisiert, reibungslos funktionieren und sich harmonisch in unsere Software-Landschaft integrieren. Damit verbunden setzen wir unsere Mitarbeiter/-innen an der Kundenfront für persönliche Beratungen ein.“

io-market hat bei Schoch Vögtli das Projektmanagement übernommen und akquiriert eigenständig die Lieferanten. Daher konnte Schoch Vögtli die Projektplanung aus der Hand geben, ohne sich fachlich tief mit dem Thema auseinanderzusetzen und ein eigenes EDI Team aufzubauen. Das hat den Vorteil, dass bei der Aktivierung einer neuen Kundenverbindung (bspw. neuer Lieferant) bei Schoch Vögtli im Vergleich zu anderen Anbietern wenig Aufwand anfällt.

Oliver Hottiger, Schoch Vögtli AG



„Das Angebot von io-market hat uns rundum überzeugt. Wichtig war uns dabei auch einen konkreten Ansprechpartner zu haben und die Möglichkeit PDF-Dokumente in XML Dateien zu konvertieren. io-market reagiert stets schnell auf unsere Bedürfnisse und kann Lösungen flexibel anpassen.“

io-market konnte mit Schoch Vögtli die Transaktionen und Geschäftsbeziehungen im Laufe der Zusammenarbeit stark ausbauen und den Mitarbeitern bei Schoch Vögtli die Arbeit erleichtern. Wir haben 2014 mit knapp unter 400 Transaktionen im Jahr angefangen und konnten die Beziehung in 2016 bereits auf knapp 10'000 ausbauen. Im aktuellen Jahr zählen wir über 20'000 Transaktionen und können in den sieben Jahren auf eine sehr erfolgreiche und stetig ausgewei-

tete Partnerschaft zurückblicken. Insgesamt betreibt io-market für die Kunden und Lieferanten von Schoch Vögtli über 100 Schnittstellen mit 200 Geschäftsbeziehungen für den elektronischen Datenaustausch.

Oliver Hottiger, Schoch Vögtli AG

„Wir freuen uns über die sehr gute und kompetente Zusammenarbeit mit io-market, selbst komplexe Aufgaben konnten schnell und zuverlässig umgesetzt werden. Auch die Integration der Lösungen in unser ERP-System von dynasoft funktioniert hervorragend.“

Tamara Berger, io-market AG



„Als Dreh- und Angelpunkt für die Projektumsetzung mit Schoch Vögtli, deren Geschäftspartner und dynasoft ist es uns besonders wichtig, mit allen Akteuren eine offene und transparente Arbeitsumgebung zu schaffen. Durch die enge Zusammenarbeit konnten wir sicherstellen, dass nicht nur das technische Setup einwandfrei umgesetzt wird, sondern auch greifbare Mehrwerte für alle Parteien - inklusive der Geschäftspartner von Schoch Vögtli - generiert werden können.“

