

Case Study

Steigende Ansprüche an eine Versandhandelssoftware

Kaum eine andere Branche ist derart wettbewerbsgetrieben wie der Versandhandel. Wer bei neuen Trends und Marktchancen nicht sofort mitzieht, ist schnell aus dem Geschäft. Verschiedene Vertriebswege werden miteinander kombiniert und der Trend geht eindeutig in Richtung Multichannel. Hinzu kommt die steigende Bedeutung des Auslandsgeschäfts.

Diese über die Jahre hinweg andauernde Entwicklung und ständige Anpassung an neue Gegebenheiten verzeichnete auch die Foto Erhardt GmbH, einer der führenden Foto-Filialisten in Deutschland. Der Fachberater für optische Geräte mit Sitz in der Nähe von Osnabrück war daher auf der Suche nach einer flexiblen und international ausgerichteten Unternehmenssoftware zur einfachen und sicheren Abwicklung aller Geschäftsprozesse.

Im Jahre 2001 führte die Foto Erhardt GmbH nun gemeinsam mit dem Business-Systemhaus TSO-DATA aus Osnabrück die ERP-Lösung Microsoft Dynamics NAV im Unternehmen ein. Die damaligen Anforderungen verlangten nach einer flexibel ausgerichteten Unternehmenssoftware mit einem breit aufgestellten Funktionsumfang. In einem ersten Schritt wurde das Filialgeschäft mit 16 Filialen an das Warenwirtschaftssystem angebunden.



Potenziale des Online-Handels sollen genutzt werden

Schon früh erkannte der Foto-Filialist die Entwicklung und zukünftige Bedeutung des Versandhandels. Das Online-Geschäft rückte immer mehr in den Vordergrund und eröffnete Möglichkeiten und Potenziale, die auch Foto Erhardt nutzen wollte. Daher wurde noch im gleichen Jahr ein Onlineshop als zusätzlicher Vertriebsweg integriert.

Der damals von der TSO-DATA GmbH eingesetzte WebConnector fungierte dabei als Schnittstelle zwischen dem ERP-System und dem Webshop und sorgte für eine reibungslose Kommunikation zwischen beiden Systemen.

Doch mit der Zeit wuchsen die Anforderungen von Foto Erhardt an die eingesetzte Unternehmenslösung: Die Möglichkeit zur nahtlosen Webshop- sowie Marktplananbindung, die Vereinfachung von Logistikprozessen, eine optimierte Einkaufs- sowie Verkaufssteuerung, der Wunsch nach Mehrsprachigkeit sowie verbesserter Geschwindigkeit und Flexibilität – alles Ansprüche des Unternehmens um dauerhaft mit der Entwicklung der Versandhandelsbranche mithalten zu können.

So entschied sich Foto Erhardt im Jahre 2013 für ein Update auf KatarGo, die Versandhandelssoftware der TSO-DATA auf Basis von Microsoft Dynamics NAV. Bereits im Standard deckt KatarGo eine Vielzahl, der von Foto Erhardt gewünschten Funktionen ab. Die speziell für den Multichannel-Vertrieb entwickelte Plattform kommt sowohl im B2B- als auch im B2C-Umfeld zum Einsatz.

Im Zusammenspiel mit Webshops, Online-Marktplätzen und ergänzenden Filialgeschäften übernimmt die betriebswirtschaftliche Software KatarGo als Back-Office-System die kaufmännische Abwicklung und führt alle Vertriebskanäle auf einer Plattform zusammen. Durch die Möglichkeit, ein mobiles Datenerfassungssystem an KatarGo anzubinden, können Logistikprozesse deutlich vereinfacht werden. Eine zeitgenaue Festhaltung aller Abverkäufe aus den verschiedenen Kanälen in der Gesamtlösung KatarGo ermöglicht wiederum dem Einkauf eine verbesserte Planung und Steuerung.

Die vollständige Anbindung einer NAV-Kassenlösung an KatarGo bietet der Foto Erhardt GmbH einen lückenlosen Zugriff auf alle im Back-Office hinterlegten Filial- sowie Vertriebskanal-Preise. Eine optimale Multichannel-Fähigkeit mit der Möglichkeit eines stets aktuellen Preisvergleichs und der damit verbundenen zielgerichteten Kundenbetreuung ist somit bei Foto Erhardt gegeben.

KatarGo wird durch TSO-DATA stetig weiterentwickelt. Neue Anforderungen und Entwicklungen im Versandhandel werden kontinuierlich in die Lösung integriert. Foto Erhardt hat damit eine zukunftssichere und international ausgerichtete ERP-Lösung, mit der das Unternehmen sicher aufgestellt ist.



Noch Fragen?

TSO-DATA GmbH

Jan Grundmann

+49 (541) 1395-747 | katargo@tso.de

katargo.de | tso.de

