

Case Study

Modeunternehmen JAN VANDERSTORM entscheidet sich für Branchenlösung KatarGo von TSO-DATA

JAN VANDERSTORM ist als Nischenanbieter im wettbewerbsintensiven Markt für Herrenbekleidung in großen Größen sehr erfolgreich. Um die Zielgruppe zielgerichtet über viele Kanäle zu erreichen, setzt der Berliner Mittelständler auf eine Multi-Channel-Strategie mit eigenem Online-Shop, dem klassischen Katalogversand und der Nutzung zahlreicher Marktplätze.

KatarGo von TSO-DATA ist eine zertifizierte Branchenlösung für den Versandhandel auf Basis der ERP-Software Microsoft Dynamics NAV. Versandhändler profitieren von einem Gesamtpaket, das Finanzbuchhaltung, Warenwirtschaft, Lagerverwaltung und E-Commerce in einer Lösung vereint.



Lösung auf Basis von Microsoft Dynamics NAV in Kombination mit TARGIT BI deckt Prozesse des Multi-Channel-Handels ab und macht JAN VANDERSTORM flexibel und agil für die Zukunft. TSO-DATA, Business-Systemhaus und Spezialist für Microsoft Dynamics, hat bei dem mittelständischen Modeunternehmen JAN VANDERSTORM die Branchenlösung KatarGo auf Basis von Microsoft Dynamics NAV eingeführt.

Prozesse des Multi-Channel-Handels sollen abgedeckt werden, um das Unternehmen zukunftsfähig zu machen

Auf der Suche nach einer Branchenlösung, die nicht nur alle Prozesse des Multi-Channel-Handels abdeckt, sondern das Unternehmen auch flexibel und agil für die Zukunft macht, entschied sich JAN VANDERSTORM für die Branchenlösung KatarGo von TSO-DATA auf Basis von Microsoft Dynamics NAV, die speziell für die Belange des Versand- und Großhandels entwickelt wurde. Dabei deckt Microsoft Dynamics NAV die Grundfunktionen für Vertrieb, Logistik und Finanzen ab und KatarGo liefert die spezifischen Prozesse für den Versandhandel. Ergänzt wird die Lösung durch eine moderne Business Intelligence-Lösung auf Basis von TARGIT BI für Analysen und Auswertungen. TARGIT BI ist eng auf Dynamics NAV und KatarGo abgestimmt und ermöglicht effizient beliebige Auswertungen zu Artikeln, Artikelgruppen und Kampagnen, aber auch zur Logistikperformance und zu Sachkontenanalysen in der Finanzbuchhaltung.

Bewährte Standardlösung kombiniert mit individuell anpassbarer Branchenlösung für den Versandhandel

In nur sechs Monaten wurden sowohl die Basissysteme Microsoft Dynamics NAV und TARGIT BI als auch die Branchenlösung KatarGo bei JAN VANDERSTORM eingeführt und auf die individuellen Anforderungen des Unternehmens angepasst. Die Kombination aus einer soliden und flexiblen Standardlösung mit der Erfahrung aus vielen individuellen Projekten im Versandhandel, wie KatarGo sie bündelt, zahlte sich für JAN VANDERSTORM aus. Die vorgefertigten Prozesse in KatarGo lassen sich flexibel an die individuellen Wünsche des Kunden anpassen.

„KatarGo begeistert uns immer wieder mit der Breite und Tiefe der vorgefertigten Prozesse – selbst bei den sehr speziellen Anforderungen, die wir als Nischenanbieter an das System stellen. Wir waren gezielt auf der Suche nach einer flexiblen Softwarelösung, die uns langfristig begleiten kann. In der eingespielten Kombination aus KatarGo von TSO-DATA und Microsoft Dynamics NAV haben wir diese Plattform gefunden.“

Manuel Brenner, CEO bei JAN VANDERSTORM

Business Intelligence für Optimierung der Warenströme

Die Optimierung der Warenströme ist für das mittelständische Unternehmen mit seiner großen Sortimentstiefe und vielen Kleinstmengen besonders wichtig. Ermöglicht wird sie durch die detaillierte Auswertung von Marketingkampagnen und der Nachfrageentwicklung über alle Kanäle hinweg mithilfe von TARGIT BI.

„Wir haben mit KatarGo bei JAN VANDERSTORM die Grundlage für eine solide Weiterentwicklung des Unternehmens geschaffen. JAN VANDERSTORM profitiert von optimierten Prozessen und ist in der Lage, dank effektiver Auswertungsmöglichkeiten frühzeitig und flexibel auf neue Trends zu reagieren und damit weiter zu wachsen.“

Thomas Hagedorn, Vertriebsleiter bei TSO-DATA



Noch Fragen?

TSO-DATA GmbH
Jan Grundmann
+49 (541) 1395-747 | katargo@tso.de
katargo.de | tso.de

