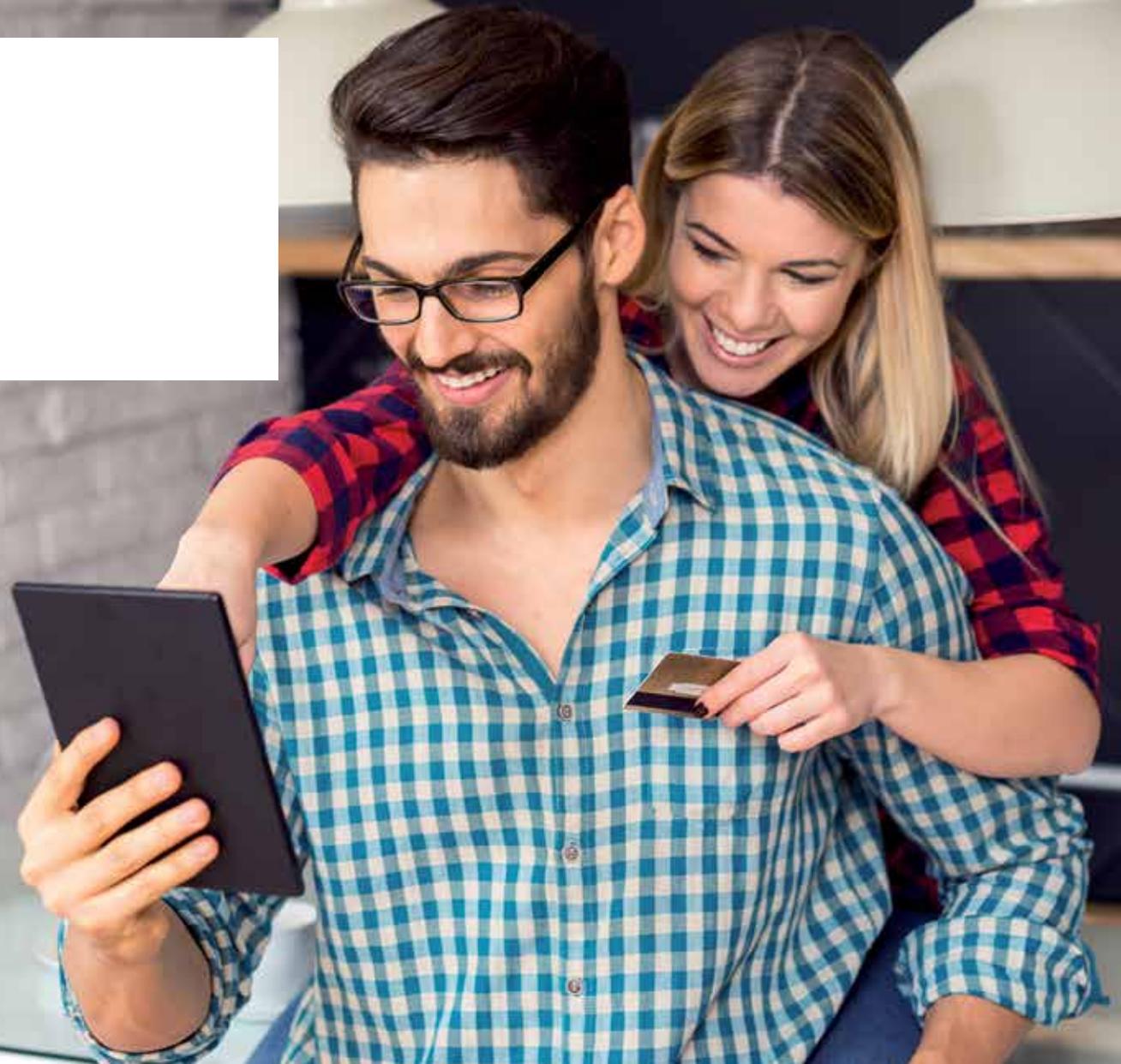


COMARCH

LÖSUNGSPORTFOLIO
FÜR DEN VERSANDHANDEL



LÖSUNGEN

ERFOLGE

WARUM COMARCH

LÖSUNGEN

ERFOLGE

WARUM COMARCH



INHALT



IHRE
HERAUSFORDERUNGEN -
UNSERE LÖSUNGEN



ERFOLGSGESCHICHTEN
AUS DEM
VERSANDHANDEL



WARUM
COMARCH

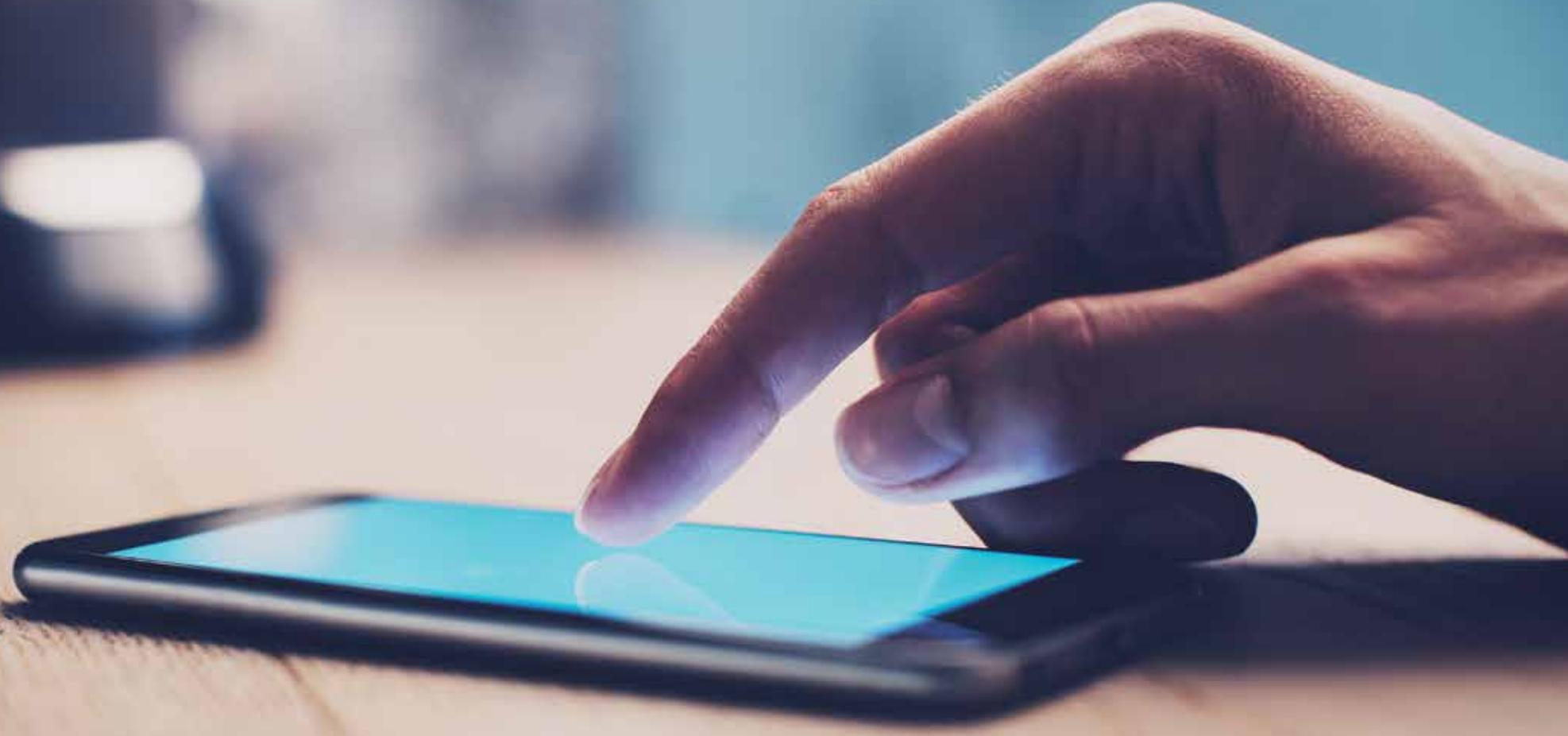


„Weil der Versandhandel ständig in Bewegung ist, ...

... ist er einer der spannendsten und herausforderndsten Branchen weltweit. Im Wochentakt tauchen neue Ideen und Trends auf, die sich entweder als Flop erweisen oder binnen kurzer Zeit den Markt völlig umkrempeln. Wer in diesem agilen Umfeld vorne mitspielen will, muss nicht nur innovativ sein, sondern auch in der Lage, seine Ideen umzusetzen und so die Konkurrenz hinter sich zu lassen.

Unsere Mission ist es, die Werkzeuge zu liefern, mit denen der Versandhandel der Zukunft geschaffen wird. Softwarelösungen von Comarch stehen daher nicht nur für höchste Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit sondern vor allem auch für höchste Flexibilität. Denn innovative Unternehmen brauchen genau diese Flexibilität, um Ihre Visionen gewinnbringend umzusetzen.“

Philipp Erdkönig
Strategisches Produktmanagement,
Comarch



IHRE HERAUSFORDERUNGEN - UNSERE LÖSUNGEN

HERAUSFORDERUNG IM HANDEL

Auf der einen Seite flexibel genug zu sein, um den Kunden mit ständig neuen Ideen und Möglichkeiten für die eigenen Produkte zu gewinnen und auf der anderen Seite bewährte Standards zu halten, um Verfügbarkeiten und kurze Lieferzeiten bei gleichzeitig niedrigen Kosten zu garantieren, darin liegt die Herausforderung für Versandhändler. In der Praxis stellen sich folgende Faktoren als erfolgskritisch heraus:



Ansprache des Kunden auf verschiedenen Kanälen – Kunden haben verschiedene Einkaufsgewohnheiten. Wer sich nur auf einen Vertriebsweg konzentriert, erreicht mit Sicherheit nur einen kleinen Teil seiner Zielgruppe.

Das Einkaufserlebnis für den Kunden darf nicht abreißen – Wenn Sie ein einmaliges Einkaufserlebnis für Ihre Kunden schaffen wollen, dann muss dies auf allen Vertriebskanälen einheitlich passieren.



Ein treuer Kunde will umhegt werden – Lernen Sie die Vorlieben und Interessen Ihrer Kunden kennen und sprechen Sie diese mit personalisierten Angeboten an. Binden Sie Ihre besten Kunden mit attraktiven Programmen langfristig.

Effizienz ist überlebenswichtig – Egal ob die Qualität des Kundenservice oder die Marge, die Sie mit ihrem Sortiment erzielen, alles hängt davon ab, wie effizient Ihr Betrieb organisiert ist.



FÜR JEDEN BEREICH DIE PASSENDE LÖSUNG



VERTRIEBSKANÄLE

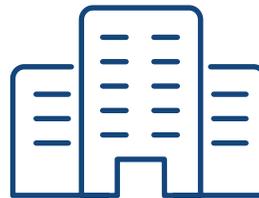
- Viele Kanäle für Ihre Kunden – online und offline
- Einheitliches Einkaufserlebnis
- Personalisierte Ansprache des Kunden
- Attraktive Angebote und Promotion

Lösungen rund um Multi-Channel Sales finden Sie ab Seite 10

BESTELLABWICKLUNG

- Kurze Realisierungszeiten
- Verringerung von Risiken und Fehlerquoten
- Laufende Kommunikation mit Ihren Kunden
- Senkung der Retourenkosten

Lösungen für die schnelle und einfache Bestellabwicklung finden Sie ab Seite 12



BESTANDSVERWALTUNG

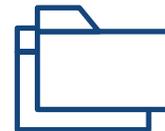
- Schnelle Reaktion auf Nachfrageveränderungen
- Optimierung von Beständen
- Direkte Anbindung Ihrer Lieferanten

Lösungen zur Optimierung Ihrer Warenbestände finden Sie ab Seite 14

ADMINISTRATION

- Zentrale Verwaltung mehrerer Unternehmen
- Einfache Abwicklung Ihrer Unternehmensfinanzen
- Senkung des Verwaltungsaufwandes überall im Unternehmen

Lösungen zur Verwaltung aller Unternehmensbereiche finden Sie ab Seite 16



SO GLÄNZEN SIE AUF ALLEN KANÄLEN



Inspirieren Sie Ihre Kunden

- Zielgerichtete Marketingmaßnahmen und personalisierte Ansprache sind effektiver als ein Massenmailing.
- Die Gestaltung attraktiver Kundenbindungsprogramme lohnt sich mehr als einmalige Rabattaktionen.
- Mit gut orchestrierten Marketingmaßnahmen lässt sich der Kundenwert erheblich steigern.



Seien Sie dort, wo Ihre Kunden sind

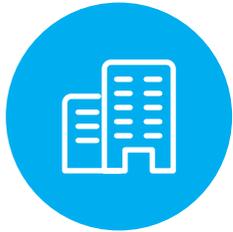
- Setzen Sie sich mit dem Einkaufsverhalten Ihrer Zielgruppe auseinander.
- Sprechen Sie Kunden im entscheidenden Moment über den richtigen Kanal an, egal ob offline, mobil, online oder social.
- Seien Sie jederzeit bereit, neue Vertriebswege zu gehen.



Bieten Sie ein einzigartiges Shopping-Erlebnis

- Egal ob auf dem Handy, im Laden oder auf Facebook – Ihr Auftritt muss konstant sein, sonst leidet die Glaubwürdigkeit.
- Ein konsistenter Auftritt umfasst auch konstante Sortimentsinformationen wie Bilder, Preise und Beschreibungen.
- Nutzen Sie alle Informationen zu einem Kunden zur Personalisierung des Einkaufserlebnisses.

UNSERE LÖSUNGEN FÜR EIN EINZIGARTIGES EINKAUFSERLEBNIS



COMARCH ERP

- Einfache Anbindung beliebiger Vertriebskanäle – online wie offline
- Zentrale Verwaltung aller Vertriebskanäle des Unternehmens (Sortimente, Preise, Verfügbarkeiten)
- Unterstützung von Multi-Store-Plattformen
- Umfangreiches PIM (Produkt Information Management)



COMARCH CRM & MARKETING

- Entwicklung und Durchführung innovativer Loyalitätsprogramme
- Aufbau von Wissen über Ihre Kunden
- Erstellung von Kundenprofilen und personalisierten Angeboten
- Gezielte Ansprache unterschiedlicher Kundengruppen und einzelner Kunden
- Nutzung von Kundendaten zur Personalisierung der Einkaufserlebnisse auf allen Vertriebskanälen



COMARCH WEBSHOP

- Ein Shop, 3 Kanäle: online, mobile und social
- Einfache Realisierung Ihrer Design-Vorstellungen
- Einfacher, transparenter Bestellprozess



STETS ZUR ZUFRIEDENHEIT IHRER KUNDEN – SCHNELL UND EFFIZIENT



Bieten Sie Kundenservice auf höchstem Niveau

- Verkürzen Sie die Lieferzeit mit optimierten Kommissionier-Abläufen und direkter Anbindung Ihrer Lieferpartner.
- Kommunizieren Sie stets aktuelle Informationen zu Verfügbarkeiten, Bestellungen und Retouren, um Unsicherheiten und Enttäuschungen des Kunden zu vermeiden.
- Retouren sind Teil Ihres Geschäfts – Aufwändige Retouren-Prozesse und lange Wartezeiten für den Kunden sind hingegen vermeidbar.

Vermeiden Sie teure Fehler und minimieren Sie Risiken

- Gehen Sie richtig mit risikobehafteten Kunden um.
- Steuern Sie jeden einzelnen Schritt vom Warenkorb bis zum Packtisch, um Unregelmäßigkeiten rechtzeitig zu erkennen und zu beseitigen.
- Vermeiden Sie Retouren durch einfache und effiziente Präventivmaßnahmen

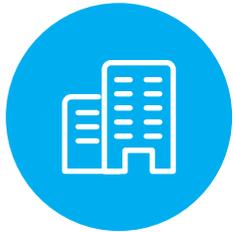


Nutzen Sie das Know-how externer Dienstleister

- Die Auswahl an Bezahlmethoden ist für den Großteil der Kunden kaufentscheidend.
- Vor allem bei hohem Warenwert sind Risikoprüfungen eine sinnvolle Investition.
- Die Nachverfolgung von Paketen in Echtzeit gehört heutzutage einfach dazu – am besten direkt auf Ihren Online- oder mobilen Vertriebskanälen.



UNSERE LÖSUNGEN FÜR DIE SCHNELLE UND FEHLERFREIE AUFTRAGSABWICKLUNG



COMARCH ERP

- Zentrale Erfassung von Bestellungen aus allen Vertriebskanälen
- Steuerung von Bestellungen mittels dedizierter Prozesse für besondere Risikoarten und einzelne Bezahlmethoden
- Automatische Generierung von Versanddokumenten und Rechnungen
- Flexible Definition und Optimierung der Versandwege
- Jederzeitiger manueller Eingriff in den Bestellprozess mitsamt Annullierung oder Neustart des Bezahlprozesses
- Kommunikation des aktuellen Bestellstatus an einzelne Kanäle
- Nutzung der Prozesssteuerung zur Überwachung und Benachrichtigung bei Unregelmäßigkeiten
- Unterstützung verschiedener Kommissionier-Methoden (ein- oder mehrstufig, parallele Kommissionierung)
- Mobile Anwendungen für Lagermitarbeiter und Anbindung von Kommissionier-Wagen
- Einbindung gängiger Versanddienstleister in den Versandprozess
- Automatisierung des Retouren-Handlings durch vordefinierte Abläufe



COMARCH ECM

- Revisions sichere Archivierung aller Verkaufsbelege



COMARCH WEBSHOP

- Anzeige des aktuellen Bestellstatus
- Paygate-Schnittstelle für alle wichtigen Bezahlmethoden
- Paketnachverfolgung (Tracking)



LIEFERFÄHIGKEIT IST TRUMPF



Optimieren Sie Ihre Lagerbestände

- Vermeiden Sie unnötige Einschränkungen bei der Verwendung von Lagerorten und Beständen – Ziel ist es, Ware so schnell wie möglich umzusetzen.
- Binden Sie nicht unnötig Kapital im Lager, das Sie zur Finanzierung Ihres Wachstums verwenden können. Behalten Sie dabei aber stets Ihre Lieferbereitschaft im Auge.
- Optimieren Sie Wege während der Kommissionierung durch intelligente Einlagerungsstrategien.



Reagieren Sie schnell auf aktuelle Nachfrage-Entwicklungen

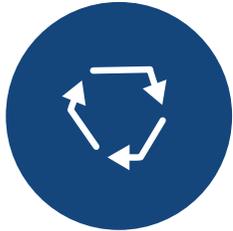
- Durch die Beobachtung aktueller Verkaufsdaten lassen sich aufkommende Chancen besser nutzen.
- Zentrale Planung ist absolut notwendig, muss aber bei Bedarf schnell anpassbar sein.
- Verhandeln Sie flexible Einkaufskonditionen mit Ihren Lieferanten aus und nutzen Sie diese optimal aus. Nutzen



Nutzen Sie das volle Potential Ihrer Supply Chain

- Vermeiden Sie fehleranfällige Kommunikationsmittel – je höher der manuelle Anteil, desto wahrscheinlicher, dass etwas schief läuft.
- Kommunikation in Echtzeit verbessert die Planbarkeit und die Informationsqualität für Ihre Kunden.
- Durch die Einhaltung von Standards in der Kommunikation mit Lieferanten lassen sich interne Prozesse deutlich verschlanken.

UNSERE LÖSUNGEN ZUR OPTIMIERUNG IHRER LAGERBESTÄNDE



COMARCH EDI

- Unterstützung aller gängigen Bestell-Formate
- Kommunikation über verschiedene Kanäle (ERP-Integration, Web-EDI, E-Mail)
- Optimierung von Einlagerungszeiten dank SSCC (Serial Shipping Container Code)



COMARCH ERP

- Auswertung von aktuellen Daten aus dem Vertrieb, Einkauf und der Lagerlogistik
- Vielseitige Planungstools mit automatisierten Bestellvorschlägen
- Verfügbarkeitsregeln für einzelne Vertriebskanäle und Warengruppen
- Anbindung beliebig vieler Lagerorte
- Chaotische Lagerhaltung
- Definierbare Einlagerungsstrategien zur optimalen Nutzung von Lagerkapazitäten
- Automatisierter Export und Import von EDI-Dokumenten



GUTE ORGANISATION IST GOLD WERT, MUSS ABER NICHT TEUER SEIN



Mit wenig Aufwand Ihre Finanzen im Griff behalten

- Verlieren Sie keine Zeit mit der Zuordnung von Online-Zahlungen und der OP-Verwaltung.
- Erledigen Sie die Finanzbuchhaltung in Rekordzeit.
- Behalten Sie stets den Überblick über Ihre aktuelle Finanzlage.

Mehr als ein Unternehmen zu steuern, muss nicht kompliziert sein

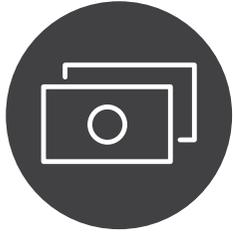
- Agieren Sie auf unterschiedlichen Märkten in unterschiedlichen Ländern.
- Nutzen Sie Lager und Bestände gemeinsam für mehrere Gesellschaften.
- Automatisieren Sie die interne Abrechnung.



Mit effizienten Arbeitsabläufen lassen sich die Verwaltungskosten nachhaltig senken

- Wer macht was? – Definieren Sie klare Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten innerhalb des Unternehmens und kontrollieren Sie deren Einhaltung.
- Wo bleiben die Dokumente für den Vertragsabschluss? Optimieren Sie Ihren Dokumentenfluss, um unnötige Liegezeiten zu vermeiden.
- Wo ist der Vertrag mit Lieferant X gespeichert? – Stellen Sie sicher, dass jeder Mitarbeiter stets einfachen Zugriff auf benötigte Informationen hat.

BESTANDTEILE UNSERER LÖSUNG FÜR EFFIZIENTE UNTERNEHMENSVERWALTUNG



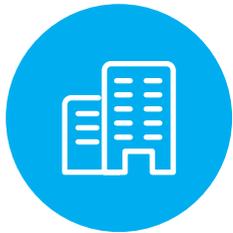
COMARCH FINANCIALS

- Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung und Controlling für Comarch ERP aus einem Guss
- Buchen im Dialog
- Automatische Übernahme aller Belege aus der Warenwirtschaft
- Import von Transaktionslisten Ihrer Bezahl Dienstleister sowie von Kontoauszügen
- Automatisches Matching von Zahlungen mit offenen Posten und Vorkasse-Bestellungen
- Integriertes Mahnwesen



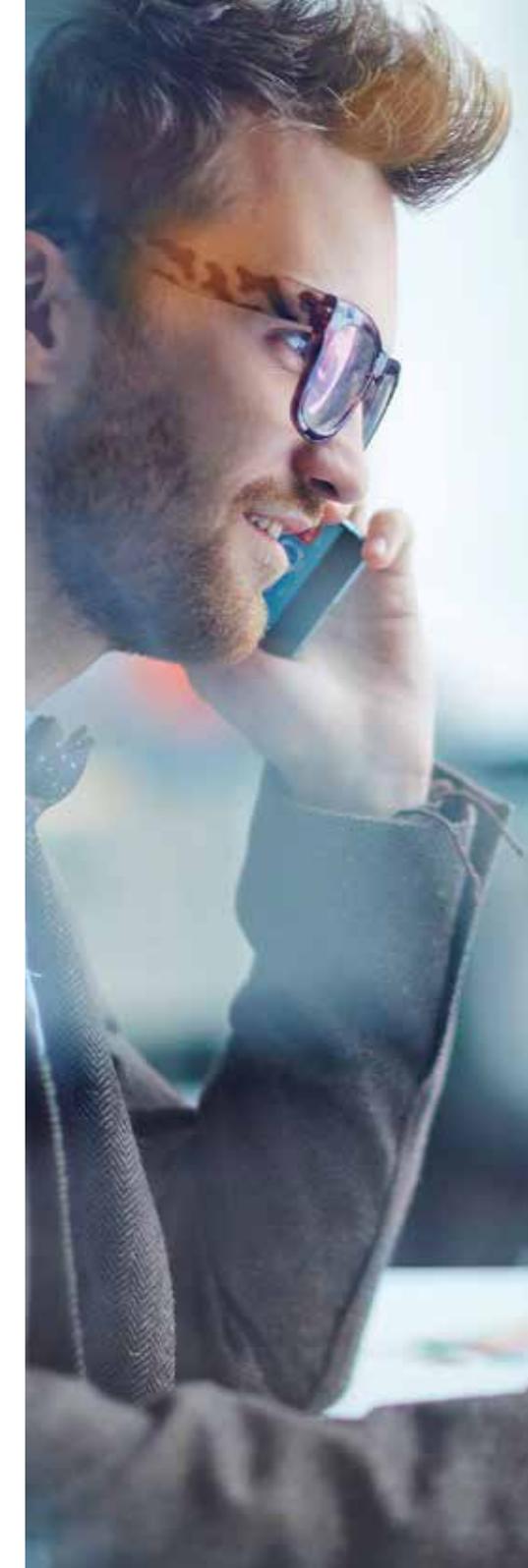
COMARCH ECM

- Vordefinierte Prozesse zur Steuerung des Dokumentenflusses
- Steuerung von rollen- und mitarbeiterbezogenen Aufgaben im Unternehmen
- Revisions sichere Archivierung von Dokumenten
- Automatische Dokumentenerfassung (Scan, E-Mail, EDI, etc.) und Archivierung
- Automatische Anlage von Dossiers
- Einfache Wiederauffindbarkeit von Dokumenten



COMARCH ERP

- Abbildung und zentrale Steuerung mehrerer Unternehmen
- Vordefinierte Prozesse zur Durchführung verschiedener Geschäftsfälle
- Übersichtliche Belegketten mit Zugriff auf Originaldokumente im Dokumentenarchiv
- Anzeige und Überwachung des aktuellen Dokumentenstatus
- Schneller Zugriff auf Informationen in esignierten Cockpits
- Zahlreiche Länder- (u.a. Deutschland, Schweiz, Österreich, Italien, Polen, USA) und Sprachversionen





ERFOLGSGESCHICHTEN AUS DEM VERSANDHANDEL

BUSINESS CASE: RAYHER HOBBY GMBH



UNTERNEHMENS DATEN

Kerngeschäft: Handel mit Hobby- und Bastelartikeln
Umsatz: 14.700.000 €

Mitarbeiter: 400
Homepage: www.rayher-hobby.de

AUSGANGSSITUATION DES PROJEKTS

Das seit 50 Jahren erfolgreich am Markt agierende Unternehmen Rayher plante, sich durch die Einführung eines B2C Online-Shops – neben dem stationären Handel und einem B2B Online-Kanal – als echter Multi-Channel-Anbieter zu positionieren. Zur Umsetzung dieser Strategie musste ein neues ERP-System eingeführt werden, das vor allem einem Anspruch gerecht wird: sich flexibel den Anforderungen des Unternehmens anzupassen und die Prozesse des Multi-Channel-Vertriebs weitestgehend zu automatisieren.

MEHRWERT, DER DURCH DAS PROJEKT GESCHAFFEN WURDE

Die Prozesse für den Onlinehandel konnten weitestgehend automatisiert werden, wodurch eine hohe Prozesseffizienz, kurze Lieferzeiten und perfekter Kundenservice gewährleistet sind. Zusätzlich profitiert das Familienunternehmen von der durch Comarch ERP gebotenen Flexibilität bei der Umsetzung neuer Geschäftsideen und der Internationalisierungsstrategie des Unternehmens.

BESONDERHEITEN DES PROJEKTS

Rayher betreibt ein umfangreiches Sortiment mit über 22.000 Qualitätsartikeln mit unterschiedlichen Eigenschaften. Die sich daraus ergebenden Besonderheiten im Kommissionier-Prozess konnten mit Comarch ERP umfassend abgedeckt werden.



LASTENHEFT/ PFLICHTENHEFT-METHODE

Kurzbeschreibung der Methode:

Die klassische Lastenheft/Pflichtenheft-Methode wird von einigen Projektleitern bevorzugt verwendet. Im Rahmen einer Anforderungsanalyse wird (oft in Zusammenarbeit mit externen Beratern) ein Lastenheft erstellt, welches die Grundlage einer Ausschreibung zur Software-Implementierung bildet. Comarch als Softwareanbieter erstellt daraufhin ein Pflichtenheft, in welchem beschrieben wird, wie und zu welchem Termin die einzelnen Anforderungen umzusetzen sind.

Vorteile dieser Methode:

- Hohe Sicherheit für das Unternehmen, denn der Leistungsumfang, den der Softwareanbieter erbringen muss, ist vertraglich geregelt.
- Erleichterte Steuerung des Projekts durch klare Definition von Zielen, Aufgaben und Terminen.
- Weniger starke Einbindung der Fachabteilungen im Projekt nach der einmaligen Erstellung des Pflichtenhefts erforderlich.



BUSINESS CASE: LXS-BIKE (ESTORES INTERNATIONAL UG)



UNTERNEHMENS DATEN

Kerngeschäft: Onlinehandel mit Fahrrädern, Fahrrad-Zubehör, Reifen und Bekleidung

Umsatz: 5.000.000 €

Anzahl Transaktionen

pro Monat: 20.000-25.000

In welchen Ländern: Deutschland

Homepage: www.lxs-bike.de

AUSGANGSSITUATION DES PROJEKTS

LXS-Bike suchte als Start-up nach einer Warenwirtschaftslösung mit integriertem Webshop. Die Herausforderung für das Unternehmen bestand darin, den Vertrieb eines großen Sortiments an Fahrradteilen und -zubehör zentral zu verwalten. Gleichzeitig muss das Unternehmen die saisonal bedingt hohe Nachfrage bedienen können – rund um die Uhr im benutzerfreundlichen Webshop sowie via eBay und Amazon.

MEHRWERT, DER DURCH DAS PROJEKT GESCHAFFEN WURDE

Durch die Einführung von Comarch ERP, mitsamt integriertem Webshop und der Anbindung an eBay und Amazon, läuft der Vertrieb über alle Kanäle absolut reibungslos ab. Dank intelligenter Lagerführung kann LXS-Bike seinen Kunden stets die gewünschte Ware liefern.

BESONDERHEITEN DES PROJEKTS

Aufgrund der saisonalen Vertriebszeiten bei Fahrrädern ist das Bestellaufkommen in der Fahrradsaison besonders hoch, eine reibungslose Bestellabwicklung in Spitzenzeiten stand also im Mittelpunkt. Um den gleichzeitigen Verkauf von Artikeln über den Webshop und die Online-Portale Amazon und eBay zu realisieren, müssen die Lagermengen stets überwacht und angepasst werden. Dies führt zur Vermeidung von Überverkäufen.



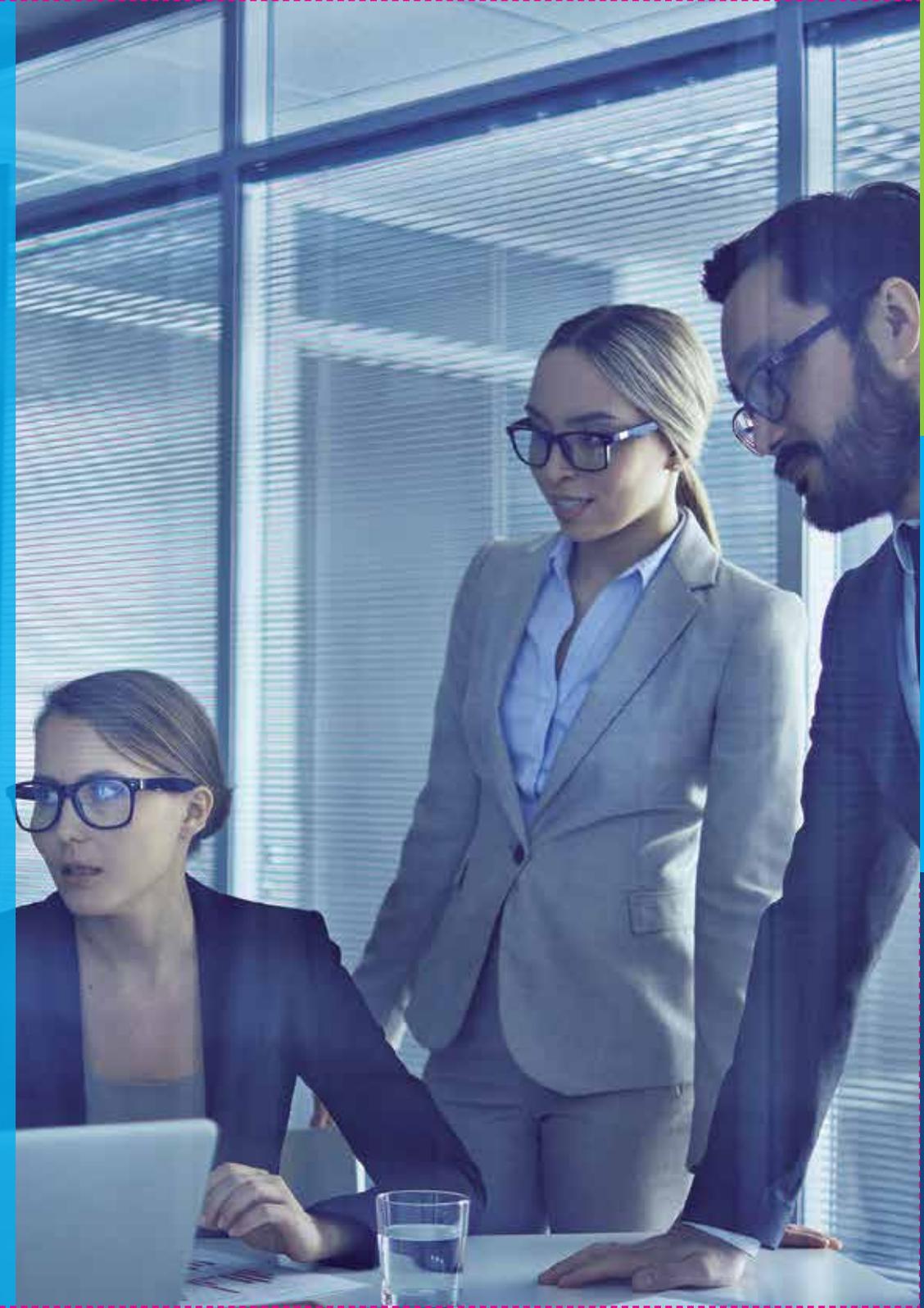
PROJEKTVORGEHEN NACH DER SCRUM METHODE

Kurzbeschreibung der Methode:

Viele Kunden aus dem Versandhandel wählen heute diese agile Methode für die Einführung ihrer Softwarelösung, da sie, unter intensiver Einbindung aller Projektbeteiligten, schneller zu einer lauffähigen Anwendung führt. Anstatt eine vollständige Gesamtanalyse der Projektanforderungen zu erstellen, wird der Weg zum Erfolg in kleine Schritte, sogenannte Sprints, aufgeteilt und man beginnt sofort mit der Umsetzung der wichtigsten Anforderungen (User-Stories). Am Ende jedes Sprints steht ein lauffähiges Produkt, das von Sprint zu Sprint verfeinert wird.

Vorteile dieser Methode:

- Eine produktiv einsetzbare Basislösung ist schnell verfügbar. Die Abrundung der Lösung durch Nice-to-have-Produkte erfolgt ebenso wie die Umsetzung neu hinzugekommener Anforderungen während des Produktivbetriebs.
- Das Unternehmen kann erhebliche Zeit- und Kostenersparnisse erzielen, da auf aufwendige Analysen im Vorfeld verzichtet wird.
- Die entwickelten Lösungen sind sehr anwendernah, wodurch die Akzeptanz der neuen Software durch die Mitarbeiter steigt.



BUSINESS CASE: DIE BRINGMEISTER GMBH



UNTERNEHMENS DATEN

Kerngeschäft: Onlinehandel mit Lebensmitteln

Homepage: www.bringmeister.de

AUSGANGSSITUATION DES PROJEKTS

Um dem Anspruch „Immer frisch und immer pünktlich“ gerecht zu werden, bedurfte es einer ERP-Lösung, welche nicht nur über eine Shop-Anbindung verfügt, sondern auch noch eine Reihe von Sonderfunktionen bietet: Die Integration einer neuen Tourenplanung und einer Kassen- und Fahrerabrechnung war ebenso wichtig wie die parallele Kommissionierung, welche aufgrund des gemischten Sortiments (Fleisch, Trocken-, Frisch- und Tiefkühlware) essenziell für den Online-Supermarkt ist. Zudem mussten für die Kommissionier-Prozesse eine Bizerba-Waagen-Anbindung für Gewichtsware sowie individuelle Scanner-Prozesse ermöglicht werden.

MEHRWERT, DER DURCH DAS PROJEKT GESCHAFFEN WURDE

Die ERP-Lösung von Comarch ist perfekt mit dem neuen Online-Shop verbunden und steuert die dahinter stehende Logistik höchst effizient. Dank dieser Leistungsfähigkeit sind Die Bringmeister in der Lage, ihre Kunden Montag bis Samstag nach einem selbst gewählten Lieferfenster zuverlässig zu beliefern.

BESONDERHEITEN DES PROJEKTS

Neben den außerordentlich komplexen Kommissionier-Prozessen über mehrere Temperaturzonen bestand die Herausforderung des Projekts vor allem in der kurzen Einführungszeit. Diese wurde dank des guten Zusammenspiels zwischen den Teams von Bringmeister und Comarch hervorragend gemeistert.



PROJEKTVORGEHEN NACH DER PROTOTYP-METHODE

Kurzbeschreibung der Methode:

Bei der Prototyp-Methode stellen wir dem Kunden zu Beginn des Projekts eine Installation unserer Standardlösungen zur Verfügung. Anhand dieser Installation haben alle Fachabteilungen die Möglichkeit, sich ein Bild von der einzusetzenden Software zu machen und ihre konkreten Anforderungen zu formulieren. Auf Basis des Prototypen wird die endgültige Entscheidung über die Umsetzung des Projekts getroffen und ggf. eine weitere Anpassung der Lösung an die Anforderungen des Unternehmens formuliert.

Vorteile dieser Methode:

- Das Risiko für das Unternehmen, die falsche Software oder den falschen Partner gewählt zu haben, wird minimiert, da erst nach der Prototypphase die finale Entscheidung für die Lösung fällt.
- Da konkrete Funktionen und Eigenschaften der Software diskutiert werden, wird die Kommunikation mit einzelnen Interessengruppen im Projekt deutlich vereinfacht.
- Da sich einzelne Benutzergruppen vor der Definition der Anforderungen mit der Software auseinandersetzen, können unnötige Anpassungswünsche im ersten Schritt eliminiert werden.



BUSINESS CASE: KIK TEXTILIEN UND NON-FOOD GMBH



UNTERNEHMENSDATEN

Kerngeschäft: Handel mit Mode und Deko-Artikeln
Umsatz: 1.750.200.000 €
Mitarbeiter: 21.000

In welchen Ländern: Deutschland, Kroatien, Österreich, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn
Homepage: www.kik.de

AUSGANGSSITUATION DES PROJEKTS

KiK suchte seinerzeit in der Projektphase eine leistungsstarke, internetbasierende Softwarelösung, die allen Ansprüchen gerecht wird und das große Bestellvolumen abfangen kann. Zur Umsetzung des Onlineshops hat KiK einen separaten Logistikstandort aufgebaut. Sämtliche Prozesse werden an diesem Standort mit dem ERP-System von Comarch abgebildet.

MEHRWERT, DER DURCH DAS PROJEKT GESCHAFFEN WURDE

Das Comarch ERP-System hat bewiesen, dass es in der Lage ist, über Multi-Channel-Sales sämtliche Online-Shops schnell und tief integriert anzubinden. Im Live-Betrieb zeigte Comarch ERP, dass es aufgrund seiner hohen Skalierbarkeit enorme Bestellvolumen verarbeiten kann. Ebenso wird die komplette Lagerlogistik inklusive Scanner-Prozesse bei KiK mit Comarch ERP abgewickelt.

BESONDERHEITEN DES PROJEKTS

Für das Projekt KiK wurde Comarch ERP als ERP-System des Jahres für den Onlinehandel ausgezeichnet. Die Hauptbesonderheit des Projekts ist die kurze Einführungszeit - von der Unterzeichnung der Verträge mit Comarch bis zum Echtstart des Systems vergingen nur 5 Monate. Einer künftigen Expansion von KiK wurde im Projekt ebenfalls Rechnung getragen: Durch die Multi-Site-Struktur ist die zukünftig geplante Internationalisierung von KiK bereits in Comarch ERP vorbereitet.



EXZELLENZ IM VERSANDHANDEL - BEREITS MEHRFACH AUSGEZEICHNET

Onlinehändler können sich auf preisgekröntes Know-how von Comarch verlassen. So wurde Comarch ERP bereits mehrfach als ERP-System des Jahres ausgezeichnet – für das erfolgreiche Projekt mit Zalando in der Kategorie E-Business und für das Projekt mit KiK in der Kategorie Versandhandel. Hoher Kundennutzen und innovative Einführung sind Gründe für die Auszeichnung mit dem Gütesiegel „ERP-System des Jahres“.





COMARCH

WARUM COMARCH



COMARCH AUF EINEN BLICK

Comarch ist der ideale IT-Partner für den Mittelstand. Als gründergeführtes Unternehmen verfolgen wir eine langfristige Wachstumsstrategie, die auf der Entwicklung eigener Produkte und der langjährigen Zusammenarbeit mit unseren Kunden basiert. „Comarch gehört inzwischen zu den großen europäischen Softwarehäusern,“ schreibt das Wirtschaftsmagazin Capital im November 2014.

Seit mehr als 20 Jahren unterstützen wir Unternehmen unterschiedlicher Größe aus zahlreichen Branchen dabei, durch modernste IT-Lösungen ihre Geschäftsideen umzusetzen und durch volle Ausschöpfung vorhandener Ressourcen Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Die große Erfahrung unserer Berater und unser breites Portfolio von modernen Lösungen für alle Unternehmensbereiche garantieren die erfolgreiche Umsetzung zukunftsicherer Unternehmenssoftware aus einer Hand.

WAS UNS ALS VERLÄSSLICHEN PARTNER AUSZEICHNET:

- Umfassendes Know-how im Versandhandel aus zahlreichen Projekten, z.B. mit Kik, Bringmeister von Kaiser's Tengelmann u.v.a.
- Mehr als 4.000 IT-Spezialisten an Entwicklungsstandorten in Deutschland, Österreich, Frankreich, Polen und der Schweiz
- Comarch investiert jährlich über 10% seines Umsatzes in Forschung und Entwicklung
- Comarch ist stark im deutschsprachigen Raum (Deutschland, Österreich und der Schweiz)
 - Mit 12 Standorten sind wir stets in Ihrer Nähe
 - 2 Rechenzentren in Deutschland als Basis für sichere Cloud Services
 - Realisierung tausender Projekte weltweit für mehr als 85.000 Kunden
- Als Lösungsanbieter spielen wir weltweit eine wichtige Rolle und werden in allen relevanten Studien und Berichten von Gartner, DiS, IDC, Truffle 100 aufgeführt

IMMER IN IHRER NÄHE

Unsere Standorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz bieten Ihnen das gesamte Leistungsspektrum eines IT-Komplettanbieters – innovative Lösungen, die sich durch sehr gute Usability auszeichnen, stehen für uns im Vordergrund. ERP, Rechnungswesen, Business Intelligence, CRM & Marketing, ECM, EDI und Lösungen für mobilen Außendienst und mobile Dienstleister sind unsere Bausteine, mit denen wir individuell die Ideen unserer Kunden verwirklichen. Sichere Cloud-Lösungen und IT-Infrastruktur ergänzen unser Angebot.

Wir betreuen unsere Kunden gemeinsam mit unseren autorisierten Software-Partnern im In- und Ausland. Ihre kompetenten und verlässlichen Ansprechpartner bieten Ihnen Beratung direkt vor Ort und ermöglichen Ihnen einen kompletten Rundum-Service aus einer Hand. In der D-A-CH Region ist Comarch an den folgenden Standorten präsent.

“

Es ist sehr hoch einzuschätzen, wenn man einen Partner wie Comarch vor Ort hat.

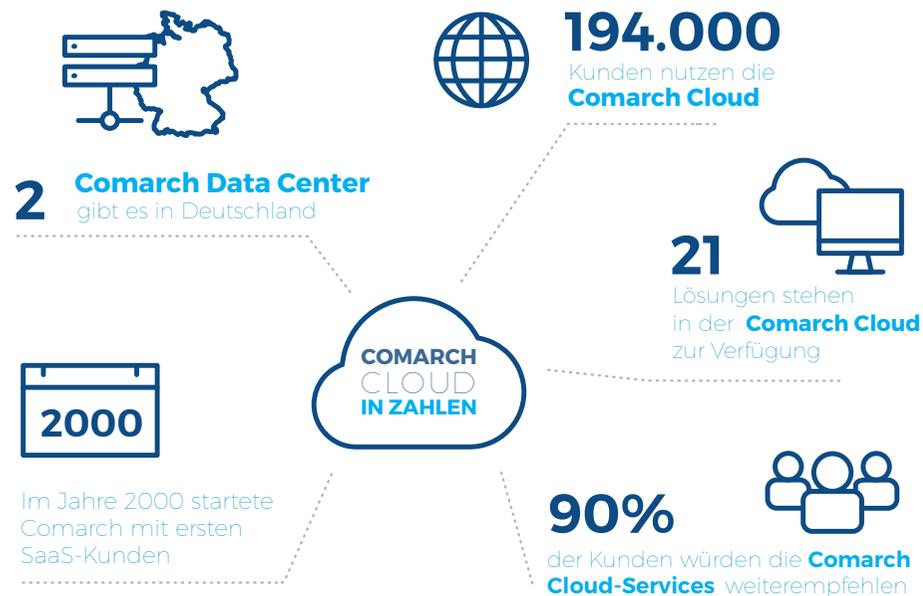
Martin Darbo,
Vorstandsvorsitzender
A. Darbo AG.



COMARCH IST EINER DER FÜHRENDEN ANBIETER FÜR CLOUD COMPUTING

IM BEREICH DES ENTERPRISE CLOUD COMPUTING BIETEN WIR 2 MODELLE AN:

In der Public Cloud stehen Ihnen Lösungen zur Verfügung, die nach Best Practices vorkonfigurierte Prozessabläufe bieten. Das Private-Cloud-Modell bietet darüber hinaus die Möglichkeit, alle Abläufe individuell an Ihre unternehmensspezifischen Anforderungen anzupassen.



DATENSICHERHEIT IN DEUTSCHEN RECHENZENTREN

Ihre Daten sind bei uns in guten Händen. Wir garantieren, dass Ihre Daten Deutschland nicht verlassen und somit vor ungewolltem Zugriff geschützt sind. Da unsere Cloud-Dienste in Rechenzentren in Frankfurt und Dresden betrieben werden, bieten wir Ihnen Sicherheit innerhalb des deutschen Rechtsraumes.

“

Gerade bei kleinen Unternehmen sind die Daten in der eigenen IT oft weniger sicher als bei einem (guten) Cloud Provider

Jürgen Falkner, von Fraunhofer Institut.

AKTUELLE TECHNOLOGISCHE HIGHLIGHTS

Comarchs kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung ermöglichen unseren Kunden die Nutzung neuester Technologien, um ihr Geschäft zu optimieren. Die aktuell wichtigsten Trends für KMU sind:



MOBILITÄT

- Spezielle Funktionen und Prozesse für mobile Anwendergruppen
- Ergonomische Bedienkonzepte dank dedizierter Apps für iOS, Android und Windows 8
- Nahtlose Anbindung an Backoffice-Anwendungen



CLOUD COMPUTING

- Hohe Datensicherheit und Verfügbarkeit von Software-Anwendungen
- Bereitstellung von Best-Practice-Prozessen in vorkonfigurierten Anwendungen
- Integration in bestehende IT-Infrastruktur



COLLABORATION

- Steuerung des Ideen- und Wissensflusses im Unternehmen
- Einbindung von Kunden und Lieferanten in Geschäftsprozesse und den Informationsfluss



INTERNET DER DINGE (IOT)

- Bereitstellung einer offenen, hochsicheren und performanten IoT-Plattform zur Abbildung neuer Geschäftsmodelle
- Unterstützung von Produzenten bei der Einbindung von Produkten in das Internet der Dinge - von der Konzeption bis zur Fertigung



INFORMATION MANAGEMENT

- Social BI
- Big Data
- Real-Time-Data-Warehousing



ERGONOMIE

- Führung des Anwenders durch Geschäftsprozesse
- Bereitstellung aufgabenspezifischer Anwendungen und Informationen
- Vermeidung von Medien- und Informationsbrüchen



FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG BEI COMARCH

Comarch ist ein starkes, wissensbasiertes Unternehmen mit signifikanter Erfahrung hinsichtlich der Entwicklung anspruchsvoller Software- und IT-Lösungen für zahlreiche Schlüsselbranchen. Die Mehrheit der angebotenen Lösungen wird von Comarch selbst entwickelt.

Ein entscheidender strategischer Erfolgsfaktor von Comarch ist es, bei der Einführung neuer Produkte von Anfang an (d.h., sobald sie für einen Kunden in Auftrag gegangen sind) die Forschung und Entwicklung selbst zu leiten.

Somit kann ein Teil oder auch die gesamte Software später zu einem Standardprodukt umgewandelt werden, selbst wenn die Lösung ursprünglich nur für einen einzelnen Kunden entwickelt wurde. Eine derartige Strategie resultiert in höherer Profitabilität und einem wachsenden Kundenstamm. 2013 beliefen sich die Ausgaben für Forschung und Entwicklung auf 11,1% des Comarch- Konzernumsatzes.



KONTAKTIEREN SIE UNS

Deutschland



Hauptsitz

Comarch AG

Chemnitzer Str. 59b

01187 Dresden

Tel.: +49 351 3201 3200

Fax: +49 351 438 97 10

www.comarch.de

Hauptsitz Comarch

Software und Beratung AG

Riesstraße 16

80992 München

Tel.: +49 89 1 43 29 0

Fax: +49 89 1 43 29 11 14

Österreich



Comarch Solutions GmbH

Mariahilfer Straße 123

1060 Wien

Tel.: +43 1 910 66 0

Fax: +43 1 910 66 66

www.comarch.at

Schweiz



Comarch Swiss AG

Mühlemattstraße 8

6004 Luzern

Tel.: +41 41 419 99 10

www.comarch.ch

COMARCH

Comarch ist ein weltweiter Anbieter von IT-Lösungen (ERP, CRM & Marketing, BI, Financials, EDI, ECM, ICT, Financials, Cloud-Lösungen u.v.a.) für den Mittelstand, größere Unternehmen, kleine Betriebe, Banken & Versicherungen, Telekommunikation sowie Healthcare. Über 5.000 Mitarbeiter sind rund um den Globus in zahlreichen Ländern im Einsatz, davon sind ca. 2.000 in der Software-Entwicklung beschäftigt. Dank hoher Investitionen in Forschung und Entwicklung bietet Comarch ein umfassendes Spektrum innovativer IT-Lösungen, welche bei Kunden und Analysten einen hohen Stellenwert genießen.

KONTAKTIEREN SIE UNS

Hauptsitz Comarch Software und Beratung AG

Riesstraße 16 80992 München

Tel. +49 89 1 43 29 0

Fax +49 89 1 43 29 11 14

Hauptsitz Comarch AG

Chemnitzer Str. 59b 01187 Dresden

Tel. +49 351 3201 3200

Fax +49 351 438 97 10

Comarch AG mit Sitz in Dresden, Chemnitzer Str. 59b, ist beim Registergericht in Dresden unter HRB 23838 eingetragen. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE 206 522 075. Comarch Software und Beratung AG mit Sitz in München, Riesstraße 16, ist beim Registergericht in München unter HRB 111531 eingetragen. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE 129 457 436.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Kein Teil dieses Dokumentes darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Comarch in irgendeiner Form (elektronisch bzw. mechanisch) vervielfältigt und veröffentlicht werden. Kopieren, Aufnahme in Datenträger (Band bzw. andere Systeme) sowie Übersetzungen in andere Sprachen sind ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Comarch untersagt. Comarch wird sich bemühen, alle Informationen wahrheitsgemäß, fehlerfrei und mängelfrei wiederzugeben. Comarch behält sich das Recht vor, dieses Dokument zu überarbeiten und Änderungen vorzunehmen ohne dies vorher mitzuteilen. Aufgrund von Änderungen an beschriebenen Produkten/Programmen können einzelne Abschnitte des Dokumentes für vorherige Softwareversionen nicht mehr zutreffend sein. Markenzeichen von Comarch sind Eigentum der Unternehmensgruppe Comarch und dürfen ohne Genehmigung nicht verwendet werden. Andere Markenzeichen sind Eigentum des jeweiligen Unternehmens.

Copyright © Comarch 2016. Alle Rechte vorbehalten.

www.comarch.de

www.comarch.at

www.comarch.ch