

Mit Auge fürs Detail erfolgreich – JAN VANDERSTORM nutzt Branchenlösung KatarGo

Das mittelständische Modeunternehmen setzt auf eine umfangreiche Branchenlösung, die die Prozesse des Multi-Channels abdeckt und es flexibel und agil für die Zukunft macht. Detaillierte Analysen und Auswertungen mit Hilfe von Business Intelligence schaffen die Basis für den Erfolg als Nischenanbieter.

„Detailarbeit ist der Schlüssel“ – so fasst Manuel Brenner, CFO bei JAN VANDERSTORM, das Erfolgsgeheimnis des mittelständischen Modeunternehmens zusammen. Als Nischenanbieter ist JAN VANDERSTORM im wettbewerbsintensiven Markt für Herrenbekleidung in großen Größen sehr erfolgreich. Der Modemarkt ist von Schnelligkeit und Dynamik geprägt: Wer nicht dauerhaft an der Anpassung der eigenen Prozesse arbeitet, fällt im Wettbewerb schnell zurück.

Die großen Player dominieren den breiten Markt und prägen die Ansprüche der Kunden an Funktionalität und Service. Als Nischenanbieter gilt es nicht nur, Streuverluste in der Kundenansprache zu vermeiden und mit Flexibilität, Schnelligkeit und offenen Augen für Details herauszustechen, sondern das Verhalten der Kunden intensiv auszuwerten, um frühzeitig auf neue Trends reagieren zu können.

Entscheidend ist, die Zielgruppe über viele Kanäle zielgerichtet zu erreichen. JAN VANDERSTORM setzt dazu auf eine Multi-Channel-Strategie mit einem eigenen Online-Shop, dem klassischen Katalogversand und auf die Nutzung zahlreicher Marktplätze.

Moderne IT-Systeme sind heute das Herzstück eines jeden Handelsunternehmens und müssen die Basis für Optimierung und Expansion bilden. Vor diesem Hintergrund suchte das Unternehmen eine neue Branchenlösung, die nicht nur

alle Prozesse des Multi-Channel-Handels abdeckt, sondern es auch flexibel und agil für die Zukunft macht.

KatarGo als Basis für individuelle Wettbewerbsvorteile

Nach umfangreicher Evaluierung verschiedener Lösungen entschied sich JAN VANDERSTORM für die Branchenlösung KatarGo von TSO-DATA auf der 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.

Nach der Entscheidung ging es zügig voran: In nur sechs Monaten wurden sowohl die Basissysteme Microsoft Dynamics NAV und TARGIT BI als auch die Branchenlösung KatarGo eingeführt und auf die individuellen Anforderungen angepasst.

Detaillierte Auswertungen schaffen die Basis für den Erfolg

Während große Anbieter vor allem über die effiziente Verarbeitung von Massentransaktionen erfolgreich sind, nutzt JAN VANDERSTORM insbesondere die Arbeit im Detail als Mittel zum Erfolg. Das beginnt mit der detaillierten Auswertung von Marketingkampagnen wie beispielsweise Newsletter-Erfolgsmessungen oder der Detailanalyse eines Kataloges und hört mit der ganzheitlichen Auswertung der Nachfrageentwicklung über alle Kanäle hinweg zur Optimierung der Warenströme nicht auf.

Mit TARGIT BI steht eine eng mit Dynamics NAV und KatarGo abgestimmte

Business Intelligence-Lösung bereit, die keine Wünsche offenlässt. Damit lassen sich effizient beliebige Auswertungen zu Artikeln, Artikelgruppen und Kampagnen aber auch zur Logistikperformance und zu Sachkontenanalysen in der Finanzbuchhaltung erstellen. Die für das mittelständische Unternehmen mit seiner großen Sortimentstiefe und vielen Kleinstmengen so wichtige Optimierung der Warenströme ist mit der neuen Lösung effizient möglich.

Detailarbeit ist auch bei der Anbindung der mehr als 20 verschiedenen Plattformen für die unterschiedlichen Marktplätze und Länder gefragt, die JAN VANDERSTORM im Laufe des vergangenen Jahres angebunden hat.

Branchen-Know-how von TSO-DATA zahlt sich für den Kunden aus

Die Kombination aus einer soliden und flexiblen Standardlösung mit der Erfahrung aus vielen individuellen Projekten im Versandhandel zahlte sich für JAN VANDERSTORM aus. KatarGo bündelt diese Erfahrung in vorgefertigten Prozessen, die sich flexibel auf die individuellen Wünsche des Kunden anpassen lassen. Dabei sind auch sehr spezielle Prozesse im Versandhandel wie etwa Steuerung/Abbildung verschiedener Vertriebsmarken oder die Besonderheiten des Kataloggeschäfts bereits abgebildet, so dass JAN VANDERSTORM eine sehr gute Basis vorgefunden hat, um alle Prozesse im Unternehmen umzusetzen.

Mit KatarGo wurde bei JAN VANDERSTORM die Grundlage für eine solide Weiterentwicklung geschaffen. Das Unternehmen profitiert von einem hohen Grad an Effizienz und einer Flexibilität bei der Umsetzung von Wachstumsprozessen. Damit ist die Basis für die weitere Expansion des Unternehmens gesichert.

Beispiele für versandhandels-spezifische Prozesse:

1. Kampagnen- und Absatzplanung sowie detailliertes Kampagnen-Tracking und Auswertung der Customer Journey
2. Optimierung der Warenströme durch ganzheitliches Tracking der Nachfrage über alle Kanäle hinweg
3. Optimierung von Print- und Online-Marketing durch genaue Analysen und feingranulare Selektionen
4. Transparente Wirtschaftlichkeitsbetrachtung – vom Auftrag bis zum Ergebnisbeitrag
5. Unterstützung bei der Einhaltung der DSGVO
6. Anbindung an branchenspezifische Partner wie Fulfillment- und Bonitätsdienstleister sowie Webshops und Marktplätze

„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 von KatarGo von TSO-DATA und Microsoft Dynamics NAV haben wir diese Plattform gefunden.“
Manuel Brenner

Die JAN VANDERSTORM GmbH & Co. KG ist spezialisiert auf Herrenmode in großen Größen. Das Unternehmen bietet eine große Auswahl an modischer Kleidung in einem vielfältigen Sortiment in fast ganz Europa an. Der Verkauf erfolgt in einer Multi-Channel-Strategie über einen eigenen Online-Shop, den klassischen Katalogversand und über zahlreiche Marktplätze. Das Unternehmen ist seit 2014 in Berlin angesiedelt.

www.janvanderstorm.de www.tso.de

Advertorial