

Case Study

Veno nutzt KatarGo für zeit- und kosteneffiziente Logistiklösungen

Die VENO GmbH, ein etabliertes mittelständisches Großhandelsunternehmen aus Bad Bentheim, ist ein führender Anbieter von Kurzwaren, Modewaren, Accessoires, Handstrickgarnen und Handarbeitszubehör. Seit ihrer Gründung im Jahr 1952 zeichnet sich die VENO GmbH durch einen persönlichen Außendienst, hochwertige Produkte und moderne Ladenbaukonzepte aus. Mit etwa 60 Mitarbeitern am Standort Bad Bentheim betreut das Unternehmen Kunden im Fachhandel, Einzelhandelsgeschäfte für Kurzwaren, sowie Kaufhäuser. Die Betreuung der Kunden erfolgt durch einen eigenen Außendienst sowie Handelsvertreter für Dänemark und Schweden und einen eigenen Mitarbeiter für Österreich.



Mit der ERP-Branchenlösung KatarGo vom Business-Systemhaus TSO-DATA erzielt VENO Zeitersparnisse im Bereich Logistik und setzt auf bewährte und nachhaltige Microsoft-Technologie.

Die Herausforderungen

Die VENO GmbH stand vor der Herausforderung, ihre bestehende AS/400 Lösung für die Finanzbuchhaltung und Warenwirtschaft durch eine moderne, strategische und anpassungsfähige Lösung zu ersetzen. Ziel war es, den aktuellen und zukünftigen Anforderungen des Großhandels gerecht zu werden. Dies beinhaltete die Optimierung der Lagerprozesse, die Einführung einer zentralen Artikelpflege mit Variantenkonzept, die Anbindung eines Shopware Webshops per Webservices und die Bereitstellung einer umfassenden EDV-Betreuung.

Der Lösungsansatz

Um diese Herausforderungen anzugehen, wählte VENO die Implementierung von Microsoft Dynamics 365 Business Central On-Premises in Kombination mit der spezialisierten Branchenlösung KatarGo. Als vertrauensvoller Lösungspartner begleitete das Business Systemhaus TSO-DATA die VENO GmbH bei diesem umfangreichen Projekt. Auf Grundlage der bewährten TSO-DATA Projektmethodik wurde das Vorhaben in mehreren Phasen erfolgreich umgesetzt:

1. Workshop und Planung: In enger Zusammenarbeit mit dem Team von TSO-DATA wurden die Anforderungen definiert und die Grundlagen für das Projekt gelegt.
2. Umsetzung: Die eigentliche Umsetzungsphase begann, in der die Migration von AS/400 auf KatarGo vorbereitet wurde.
3. Erster Go-Live: Die Anbindung des Customer Relationship Managements mittels Microsoft Dynamics 365 (CRM) an die AS/400 wurde erfolgreich umgesetzt, um die Kundenkommunikation zu verbessern.
4. Zweiter Go-Live: Die Integration der Finanzbuchhaltung in KatarGo wurde erfolgreich abgeschlossen.
5. Dritter Go-Live: Die Warenwirtschaft wurde erfolgreich in KatarGo integriert, wodurch alle relevanten Geschäftsprozesse auf der neuen Plattform vereinheitlicht wurden.

„Die Migration von unserer bestehenden individuellen AS/400 Lösung auf Microsoft Dynamics 365 Business Central mit KatarGo war ein bedeutender Schritt für unser Unternehmen. Unsere Arbeitsabläufe wurden optimiert, und unsere Mitarbeiter sind nun effizienter in ihrer täglichen Arbeit.“

Andreas Nyhoff, Leitung Finanzbuchhaltung bei Venio

Ergebnisse, Vorteile, Fazit

Die erfolgreiche Implementierung von KatarGo hat der VENO GmbH zahlreiche Vorteile gebracht. Dank KatarGo konnten die Lagerprozesse der Firma effizienter gestaltet werden.

Darüber hinaus wurde die Artikelpflege zentralisiert und durch ein Variantenkonzept abgebildet, was die Verwaltung eines umfassenden Produktsortiments ermöglicht. Dies trug auch zur verbesserten Anbindung des eigenen Außendienstes sowie der Handelsvertreter bei.

Ein weiterer Vorteil war die Integration mit dem Shopware Webshop, wodurch der Online-Vertrieb optimiert wurde: „Die reibungslose Anbindung an den Außendienst und die Integration unseres Webshops haben unsere Kundenbeziehungen gestärkt.“, erklärt Dennis Schröder, Verkaufsleiter, VENO.

Schließlich konnte auch die Finanzbuchhaltung vereinfacht werden, wodurch die Transparenz der finanziellen Daten erhöht wurde.

„Dank der partnerschaftlichen Unterstützung von TSO-DATA haben wir endlich eine Lösung gefunden, die perfekt zu den Anforderungen unseres Großhandels passt.“, fasst Dennis Schröder als Fazit das Projekt zusammen.



Noch Fragen?

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

