

Editorial

Insight

Aktuelle Themen

Liebe Kunden und Partner,

unser Newsletter war punktgenau druckfertig, als Corona das normale Leben in vielen Bereichen erstmal ausgebremst hat. Ein Versand kam in Homeoffice-Zeiten natürlich nicht in Frage. Also legten wir unsere aktuelle Printausgabe zunächst auf Eis. Mit einem Newsletter kann man das ganz gut machen, aber die Geschäfte müssen auch in Krisenzeiten bestmöglich weiterlaufen.

Daher arbeitete unser Team – selbstverständlich ebenso von zu Hause aus – mit Hochdruck an der Weiterentwicklung von storelogix. Der Fokus lag dabei klar auf neuen Features, die unsere Kunden optimal bei ihren E-Commerce-Aktivitäten unterstützen. Denn wenn die Filialen geschlossen sind, gewinnt der Onlinehandel schließlich noch mehr an Bedeutung.

Handlungsfähig bleiben – darum ging es für uns alle in den letzten Monaten. Und es hat sich gezeigt, dass diejenigen, die die Vorteile der Digitalisierung für sich nutzen, die herausfordernde Situation am erfolgreichsten gemeistert haben. Wie wichtig es in der Lagerverwaltung ist, mit einem System zu arbeiten, das von überall digital aufgesetzt und angepasst werden kann, hat uns spätestens Corona gelehrt. Es sind eben nicht immer die Größe oder der Bekanntheitsgrad eines Anbieters, auf die es ankommt. Von unserer Erreichbarkeit, der unkomplizierten Hilfe sowie der enormen Flexibilität von storelogix – davon haben unsere Kunden in der schwierigen Zeit enorm profitiert.

Flexibel sind wir übrigens auch mit unserem Newsletter verfahren. Themen, die aufgrund der langen Liegedauer nicht mehr aktuell waren, wurden kurzerhand durch neue ersetzt. Erfolgsgeschichten, z.B. die von Heim & Büro, durften bleiben, weil sie einfach schön sind und Mut machen. Sie beweisen, dass es sich lohnt, die Dinge anzupacken und sich spannenden Geschäftsideen zu widmen. In diesem Sinne: Lassen Sie sich doch einfach ein wenig inspirieren. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Ihr Patrick Zimmermann
Geschäftsführender Gesellschafter
Telefon: +49 234 5885 0

Im Interview: Ein echter Macher

Was 2010 als Start-up begann, ist heute ein weit über die Landesgrenzen hinaus agierendes Unternehmen. Thomas Weigel, Geschäftsführer von Heim & Büro, erklärt, welche Vorteile die Flexibilität von storelogix für sein Unternehmen bietet.



Geschäftsführer von Heim und Büro: Thomas Weigel

Redaktion: Herr Weigel, Sie haben vor zehn Jahren die Heim & Büro Versand GmbH gegründet. Was war damals die Geschäftsidee und wo stehen Sie heute?

Thomas Weigel: Von Beginn an stand die Idee, unter einer eigenen Marke, gut funktionierende Produkte zu entwickeln und diese, zusammen mit Artikeln anderer Hersteller, auf verschiedenen Online-Plattformen zu vermarkten. Erste Vertriebspartner waren beispielsweise Amazon und ebay. Zu unserem Angebot gehörte damals – und das ist auch bis heute noch so – alles, was irgendwie mit Artikeln für den täglichen Gebrauch zu tun hat. Unser Portfolio enthält viele verschiedene Kategorien und Waren. Mit unserer Eigenmarke ONVAYA wachsen wir stetig weiter und erschließen uns im B2B- sowie im B2C-Bereich weltweit nach und nach On- und Offline neue Märkte. Ein weiteres und immer größer werdendes Geschäft liegt inzwischen im klassischen Fulfillment für dritte Versandhändler. Durch unsere Erfahrung und Spezialisierung im Logistikbereich sind wir mit anderen Versandhändlern und

bestehenden Geschäftspartnern ins Gespräch gekommen. Nach einer kurzen Anlaufzeit haben wir die ersten Fulfillmentpartner in unser Lager integriert. Heute lagern und versenden wir verschiedene Artikel von Tierbedarf wie Hundefutter bis hin zu Spielwaren oder Fitnessgeräten. Unsere Fulfillmentpartner kommen aus Deutschland, den angrenzenden EU Staaten und sogar aus China. Dabei sind wir natürlich immer wieder auf verschiedene Anforderungen gestoßen, die wir mit storelogix gut abbilden können.

Redaktion: Wann wurde Ihnen denn klar, dass Sie für all diese unterschiedlichen Aufgaben und Prozesse ein spezielles Lagerverwaltungssystem benötigen?

Thomas Weigel: In dem Moment, als wir definitiv die Entscheidung getroffen hatten, Fulfillment anzubieten und weitere Läger benötigt wurden, war klar, dass wir mit unserer bestehenden Software die geforderten Prozesse nicht realisieren können. Dies in erster Linie, weil das System schlichtweg nicht mandantenfähig war. Ebenso wäre es unmöglich gewesen, damit

zusätzliche Läger zu betreiben, was aber für ein wachsendes Unternehmen wie unseres absolut unabdingbar ist. Anfang 2018 sind wir dann auf die Suche gegangen und haben uns schon ein halbes Jahr später für storelogix entschieden.

Redaktion: Wie sind Sie denn eigentlich auf uns gekommen? Haben Sie uns per Google-Suche gefunden?

Thomas Weigel: Wir waren damals mit einem großen, internationalen Anbieter im Bereich der Warehouse-Logistik im Gespräch. Die Entscheidung, unsere Lagerverwaltung mit diesem Unternehmen neu aufzustellen, hatten wir schon fast getroffen. Unsere Mitarbeiter der IT-Abteilung hatten noch nach alternativen Systemen recherchiert. So sind wir auch auf storelogix aufmerksam geworden. Wir haben uns intensiv mit Preis und Leistung von storelogix beschäftigt und dann entschieden, dass storelogix auf lange Sicht das bessere System für uns ist.

Lesen Sie den zweiten Teil des Interviews auf Seite 2

Filmdreh bei SIRL

Die SIRL Interaktive Logistik GmbH hat sich als Familienunternehmen seit 1975 auf Getränke-logistik spezialisiert. Für unseren Kundenfilm durften in den beiden Lägern in der Nähe von München einmal hinter die Kulissen schauen. S.2

Customer Process Management

Wir freuen uns, Ihnen unsere Kollegin Karina Jelenowski vorstellen zu können. Sie ist studierte Diplom-Logistikerin und hat mehrere Jahre bei verschiedenen Logistik-Dienstleistern gearbeitet. Seit nunmehr als einem Jahr bereichert sie mit ihrem Know-How unser Unternehmen. Für unsere Kunden ist sie Ansprechpartnerin für Fragen zur Optimierung von Prozessen. S.3

Flexibel mit storelogix

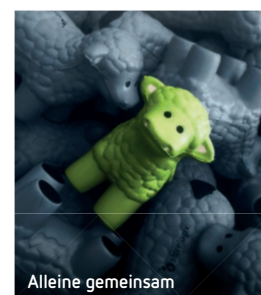
Die Corona-Krise hat Unternehmen vor viele neue Herausforderungen gestellt. Auch im Bereich der Lagerverwaltung. Unsere Kunden hatten hier einen entscheidenden Vorteil und konnten schnell und flexibel auf diese neuen Anforderungen reagieren. S.4

Update: Features

Auch in dieser Ausgabe stellen wir einige unserer neuen Features vor, die Sie vielleicht noch nicht kennen. Ist etwas für Sie dabei? Sprechen Sie uns einfach an. S.4

meet storelogix

Die großen Fachmessen und Events wurden abgesagt. Verständlicherweise. Durch digitale Tools ist ein Kennenlernen trotzdem möglich. Ohne Händeschütteln, ohne Husten. Wir freuen uns auf Sie! S.4



Alleine gemeinsam

Fortsetzung des Interviews

Redaktion: Wir sind also erst zu einem Zeitpunkt ins Spiel gekommen, als Sie sich schon fast auf einen anderen Anbieter festgelegt hatten. Was hat Sie dann doch noch von storelogix überzeugt und Sie zu der Entscheidung für uns bewegt?

Thomas Weigel: Wir haben die Leistungen beider Systeme intensiv untersucht und die kurzfristige und langfristige Investition mit in unsere Überlegung einbezogen. Beide Systeme sind schwer miteinander vergleichbar. Bei storelogix sind alle Prozesse im Preis inkludiert. D.h. es kommen keine versteckten Kosten, es wird keine Serverlandschaft benötigt usw. Letztendlich war die bessere Kalkulierbarkeit und der Leistungsumfang ausschlaggebender Grund, um unsere Ressourcen in einen gemeinsamen Weg mit storelogix zu legen.

Redaktion: Wo haben sie die größten Vorteile gesehen?

Thomas Weigel: Die Anschaffung des Lagerverwaltungssystems des anderen Anbieters wäre eine enorme Investition gewesen, hätte sich jedoch nach zweieinhalb Jahren amortisiert. Ein Zeitraum, der in

diesem Zusammenhang durchaus überschaubar ist. Im Vergleich dazu stand die Cloudlösung von storelogix, also eine Mietsoftware, für deren Nutzung eine monatliche Pauschale anfällt. Das erschien uns zunächst deutlich kostenintensiver, da wir ja beim Erstanbieter nur eine einmalige Investition hätten. In unserem Fall hatte der andere Anbieter mit einem Pflichtenheft für die Anforderungen gearbeitet.

D.h. die Investition bezog sich auf die Umsetzung aller Prozesse, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vereinbart wurden.

Was aber, wenn einige Prozesse einfach noch nicht bedacht worden sind? Wenn später Anpassungen vorgenommen werden müssen, sich Prozesse ändern oder neue Features nötig werden? Mit jeder Änderung oder Weiterentwicklung

wären weitere Kosten für uns angefallen, womit unsere Investition nahezu unkalkulierbar geworden wäre. Weiterhin hätten wir den Risikofaktor der Implementierungszeit gehabt. Wie lange hätte es gedauert, bis die Umsetzung erfolgt wäre? Bei dem anderen Anbieter hätte demnach eigentlich nichts Unvorhergesehenes kommen dürfen. In der storelogix-Flatrate hingegen sind alle Änderungen

enthalten. Demnach kann man zusammenfassend sagen: Die größten Vorteile von storelogix liegen im kalkulierbaren Leistungsumfang, der schnellen Umsetzung und den kostenlosen Updates.

Redaktion: Gibt es denn noch Anforderungen, die Sie nicht im Blick hatten? Und wenn ja, konnten sie inzwischen mit storelogix umgesetzt werden?

Thomas Weigel: Vor allem im Fulfillment-Bereich kann man sehr schwer einschätzen, mit welchen logistischen Herausforderungen neue Mandanten kommen. Da ist oft größte Flexibilität gefordert. Einer unserer Neukunden benötigte beispielsweise spezielle Zahlen und Reports. Dies wurde durch das common solutions Team schnell und unkompliziert umgesetzt. Generell schätzen wir den guten Service. Als Kunde haben wir einen sehr persönlichen Kontakt zu unseren Ansprechpartnern, die uns immer mit Ideen und individuellen Lösungen helfen. Wir freuen uns mit storelogix einen kompetenten Partner gefunden zu haben.

Redaktion: Lieber Herr Weigel, vielen Dank für Ihre Zeit, die Offenheit und das interessante Gespräch.



Von hier in die Welt: Das Lager von Heim & Büro.

Es war uns ein Fest: Zwei Tage im bayrischen Bier-Himmel

In Fässern, Kisten, Sixpacks: Bei unserem Kunden SIRL stand das kühle Blonde im Rampenlicht. Kein Wunder, schließlich ist das Familienunternehmen seit 1975 auf Getränkelogistik spezialisiert und Brauereien zählen zu den Top-Kunden.

Um wirklich zu dokumentieren, was unser Kunde SIRL im weiten Feld der Logistik alles leistet, hätten wir wahrscheinlich einen Spielfilm drehen können. Da uns hierzu leider die Zeit, das Geld und wahrscheinlich auch das Publikum gefehlt haben, mussten wir uns auf die Getränkelogistik beschränken. Eine gute Wahl, wie sich herausgestellt hat, denn abgesehen davon das die SIRL Interaktive Logistik GmbH in diesem Bereich ihr Hauptgeschäft macht, sind die Bilder, die wir in den Kisten bekommen haben, wirklich beeindruckend.

Oktoberfest und Bierlogistik

SIRL betreibt zwei gigantische Lager in der Nähe von München. In beiden wollten wir drehen, was sich jedoch im Herbst als ziemlich schwierig erwies. Dass man zur Oktoberfestzeit nirgendwo ein Bein auf den Boden bekommt, war uns natürlich klar. Im Anschluss daran standen dann jedoch jede Menge Messen auf dem Münchner Veranstaltungsplan, was die Hotelzimmersuche zu einer echten Herausforderung machte. Ende

Oktober hatten wir aber doch Glück und konnten mit unserem Filmteam zu einem 2-tägigen Dreh nach Bayern reisen.

Bier soweit das Auge reicht

Am ersten Tag wurden wir im riesigen Lager in Unterschleißheim herzlich von Florian Antoni in Empfang genommen. Der SIRL-Projektmanager hat uns in Ruhe alles gezeigt und unsere Fragen

mit Engelsgeduld beantwortet. Die Dimensionen und die Abläufe im Lager waren für uns auch wirklich einfach nur faszinierend. Überall standen unglaublich hoch gestapelte Bierkisten oder Fässer. Hochmoderne Automatisierungsanlagen waren pausenlos im Einsatz, um Flaschen zu verpacken und Kisten zu transportieren. Wobei man sich selbstverständlich nicht täuschen lassen darf: Ohne die vielen Lager-

Mitarbeit, die einen herausragenden, körperlich harten Job machen, würde der Betrieb gar nicht laufen. Gegen Mittag lernten wir mit Barbara Sirl dann eine unheimlich sympathische Firmenchefin kennen, die uns völlig unkompliziert für das Interview Rede und Antwort stand. Damit hatten wir übrigens bei unserer Filmserie erstmals eine Frau vor der Kamera – eine extrem erfolgreiche noch dazu. SIRL be-

schäftigt an sieben Standorten im Bundesgebiet rund 300 Mitarbeiter und bewegt pro Jahr 180.000 Sendungen mit einem Gesamtgewicht von etwa 1,2 Millionen Tonnen.

Ein kühles Blondes für uns

Der nächste Tag startete mit einer Autofahrt zum Lager nach Aichach. Hier filmten wir dann noch wie die LKW's beladen werden, bekamen zusätzlich ein paar tolle Schnappschüsse und waren letztlich zügig fertig. Wonach es uns nach Feierabend zumute war? Nach einem kühlen, erfrischenden Bier logischerweise. Zwei Tage inmitten von Bierfässern, Bierflaschen, Bierdosen und Bierverpackungen tun schließlich ihr übriges.

Hier können Sie sich das Ergebnis ansehen. Ganz einfach scannen!



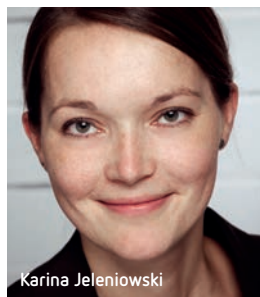
Beindruckender Blick hinter die Kulissen: Getränkelogistik bei SIRL.



Serviceplus und enormer Mehrwert: Unser Logistik Know-How

Die Logistikbranche gehört zu den schnelllebigsten überhaupt. An Dienstleister, die in diesem Bereich tätig sind, stellt das hohe Anforderungen. Um Kunden immer die besten Lösungen zu bieten, gilt es den Markt genau zu kennen und frühzeitig auf aktuelle Entwicklungen zu reagieren. Wir haben uns diesbezüglich noch besser aufgestellt.

Logistikspezialisten sind gefragter denn je, schließlich herrscht auch in dieser Branche erheblicher Fachkräftemangel. Daher sind wir besonders stolz, mit Karina Jeleniowski eine echte Expertin im Team von common solutions zu haben. Die studierte Diplom Logistikerin ist nun schon seit Anfang letzten Jahres bei uns und stellt mit ihrem breitgefächerten Wissen eine große Bereicherung dar. In enger Zusammenarbeit mit unseren anderen Fachabteilungen, in erster Linie natürlich der Softwareentwicklung, kümmert sie sich um alle Fragen rund um die Prozessoptimierung. Was sie genau macht und vor allem, was unsere Kunden davon haben, erzählt sie uns im Interview.



Karina Jeleniowski

Redaktion: Karina, die Job-Möglichkeiten für Studienabsolventen in deinem Bereich sind äußerst vielfältig. Supply-Chain-Manager in Industrie und Handel werden ebenso händelnd gesucht wie Consultants bei Logistikdienstleistern. Warum hast du dich für uns entschieden?

Karina: Bevor ich bei common solutions angefangen habe, war ich über mehrere Jahre bei zwei verschiedenen Logistik-Dienstleistern beschäftigt. Dort bin ich in Lagern jeder Art und Größe gewesen, habe die branchenspezifischen Abläufe kennengelernt und war im nächsten Schritt dann für die Prozessoptimierung zuständig. Das heißt bei aller Bescheidenheit: Ich weiß eine Menge über die logistischen Anforderungen, die Unternehmen heute und in Zukunft haben. Dieses Know-How kann ich nur leider nicht in ein Warehouse Management System übertragen. Aber die IT-Spezialisten von common solutions können es. Der Gedanke, interdisziplinär zu arbeiten und dann noch für ein so spannendes Produkt wie storelogix, hat mich einfach sehr gereizt.

Redaktion: Unterscheidet sich dein Job bei uns, denn nun sehr von deinen früheren Tätigkeiten?



Immer up to date: Die Lager-Prozesse bei unseren Kunden.

Karina: In jedem Fall. Die beiden Logistik-Dienstleister, für die ich vorher gearbeitet habe, waren auf bestimmte Branchen spezialisiert – der eine auf Textil, der andere auf Automotiv. Sehr interessant, aber bei common solutions komme ich mit Kunden aus den verschiedensten Bereichen in Kontakt. Das finde ich toll, denn sie alle haben ganz individuelle Anforderungen und trotzdem lassen sich alle Anpassungen über eine einzige Software abbilden. Bei einem meiner vorherigen Arbeitgeber haben wir die Prozessoptimierungen meistens direkt auf den Lagerverwaltungs-Systemen der Kunden vorgenommen. Das hieß, wir mussten uns immer wieder neu einarbeiten und oft war die Software wenig flexibel und nutzerorientiert. Für Neukunden habe ich auch meistens die Kalkulation gemacht. Dafür wurde jeder einzelne Prozess akribisch analysiert und die Umsetzung der Änderung exakt bepreist. Solche Arbeiten fallen nun für mich nicht mehr an, weil storelogix ja ein Flatrate-Modell ist und alle Änderungen inklusive sind. Von unseren Kunden höre ich immer wieder, dass sie dies besonders schätzen. Viele Unternehmer wissen schließlich nicht, wohin sie sich in fünf Jahren entwickeln und welche Abläufe und Prozesse sie dann benötigen.

Redaktion: Siehst du auch Parallelen zu deinen vorherigen Tätigkeiten?

Karina: Klar, gibt es die, denn logistische Prozesse folgen nun mal gewissen Grundregeln, die auf

Schnelligkeit und Effizienz ausgerichtet sind. Allerdings staune ich immer wieder, wie sehr sich das „Konzept storelogix“ doch von allen anderen Herangehensweisen, die ich kenne, unterscheidet. Ich hätte beispielsweise anfangs nie gedacht, dass es wirklich möglich ist, ein neues Lagerverwaltungs-system in nur sechs Wochen einzuführen. Solche IT-Projekte ziehen sich ansonsten gerne über Jahre, binden Mitarbeiter in Unternehmen langfristig komplett ein und verschlingen dabei auch noch Unsummen.

Redaktion: Schön, dass du das anspricht. Hier sind wir nämlich genau bei dem Thema, das wir mit potentiellen Neukunden häufig haben. Viele Interessenten können sich einfach nicht vorstellen, wie wir die Einführung innerhalb von sechs Wochen garantieren können. Kannst du daher unsere Vorgehensweise hier noch einmal kurz schildern?

Karina: Gerne, ich bin ja von Anfang an dabei. Zu Beginn senden wir den Interessenten einen Fragenkatalog. Durch die Antworten bekommen wir zunächst die wichtigsten Informationen. Das geht los mit der Anzahl der Standorte und Mandaten, der Menge und Beschaffenheit der Artikel bis hin zu Schnittstellen und Besonderheiten, wie Charge oder MHD. Wenn all das geklärt ist, veranstalten wir einen Workshop mit dem Kunden, der nur einen Tag dauert und komplett kostenfrei ist. Dabei präsentieren wir schon ganz konkret, wie sämtliche logistischen

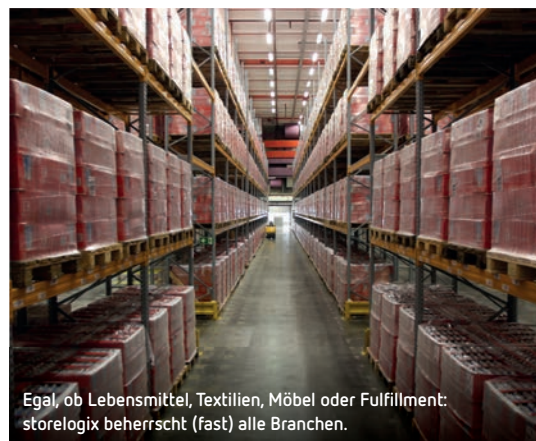
Prozesse vom Wareneingang über die Kommissionierung bis zum Versand in storelogix aussehen werden. Damit sich der Kunde noch besser vorstellen kann, wie die tägliche Arbeit mit storelogix läuft, setzen wir für ihn ein Test-System auf. Im Rahmen einer Live-Demo lernt er so die Benutzeroberfläche gleich mit seinen eigenen Stammdaten und Aufträgen kennen. Wobei wir in dieser Projektphase selbstverständlich nur Beispieldaten nutzen. Fakt ist, dass wir uns während des ganzen Workshops intensiv mit unserem Kunden austauschen. Sind noch Fragen offen geblieben? Müssen Prozesse geändert oder angepasst werden? All das klären wir und am Ende des Tages steht ein bis ins Detail abgestimmtes Warehousing-Konzept, das wir für den Kunden 1:1 in storelogix umsetzen. In spätestens sechs Wochen – ich habe es oft sogar schneller erlebt – kann er

dann sein Lager professionell mit unserem System managen.

Redaktion: Und wie geht es für den Kunden nach dem „Go-live“ weiter? Im laufenden Betrieb wird sich ja vielleicht doch nochmal die eine oder andere Änderung ergeben.

Karina: Das ist eigentlich immer so, die Abläufe in einem Lager sind ja nicht statisch. Deshalb ist es doch auch so wichtig, mit einer flexiblen Software zu arbeiten, die der Dynamik des Kunden jederzeit angepasst werden kann. Aber zurück zu deiner eigentlichen Frage. Wenn sich Änderungen ergeben, komme ich wieder ins Spiel. Ich bin immer eine der ersten Ansprechpartnerinnen für unsere Kunden. Manchmal muss nur ein neuer Mandant angelegt werden, das ist ganz schnell erledigt, aber teilweise geht es auch um komplexere Dinge. Wenn der Kunde beispielsweise feststellt, dass Kommissionierwege zu lang sind oder die Lagerfläche nicht optimal genutzt wird, ist mein langjähriges Logistik Know-How gefragt. Hier kann ich beraten und manchmal habe ich Ideen, die zu Lösungen werden, an die der Kunde selbst noch gar nicht gedacht hat. Dies dann gemeinsam mit der Softwareentwicklung in storelogix umzusetzen, macht mir einfach riesigen Spaß. Generell sind Prozessoptimierung und Kundenbetreuung gleichermaßen meine liebsten Tätigkeiten im Job, daher bin ich bei common solutions richtig gut aufgehoben.

Redaktion: Danke für das Interview. Damit lernst du jetzt auch Geschäftspartner kennen, mit denen du bisher noch keinen Kontakt hattest. Wir wünschen dir weiterhin so viele spannende Projekte.



Egal, ob Lebensmittel, Textilien, Möbel oder Fulfillment: storelogix beherrscht (fast) alle Branchen.

Weitermachen garantiert: mit storelogix durch die Krise

Viele Einzelhändler konnten während der coronabedingten Geschäftsschließungen nur abwarten und auf ein baldiges „Go“ für die Wiedereröffnung hoffen. Einige haben zwar sofort reagiert und auf Online-Handel umgestellt, mussten jedoch meist feststellen, dass das gar nicht so einfach ist. Kann es aber, denn storelogix ist auf diese Herausforderung spezialisiert.

Wahrscheinlich können Sie das Wort Corona schon nicht mehr hören, aber wir im Ruhrpott schätzen ein ehrliches Wort und benennen die Dinge beim Namen. Drumherum reden hilft auch niemandem, denn Fakt ist: Wir hatten und haben eine waschechte Krise, die in all ihren Auswirkungen noch längst nicht vorbei ist und unser Leben auch weiterhin beeinflussen wird. Überall sind daher nachhaltige Lösungen gefragt, mit denen wir der neuen Situation begegnen können. Die haben wir natürlich nicht in allen Bereichen, aber in der Lagerverwaltung geben wir speziell dem Einzelhandel mit unserem WMS eine echte Geheimwaffe an die Hand.

Ihre Filiale wird zum „Online-Shop“
Keiner wünscht sich, dass die Geschäfte noch einmal schließen müssen, aber sollte es im Zuge

einer möglichen zweiten Welle dazu kommen, sind Sie mit storelogix optimal darauf vorbereitet. Denn mit dem Lagerverwaltungssystem und der entsprechenden App funktionieren Sie ihre Filiale innerhalb kürzester Zeit zum kleinen Lager um. Dadurch können Sie die Online-Bestellungen durch die Bestände der stationären Geschäfte bedienen. Die Aufträge werden ganz einfach mit der App im Laden kommissioniert, ohne dass dafür eine Infrastruktur vorhanden sein muss. Ein Handy mit einer WLAN-Verbindung oder einer SIM-Karte ist alles, was Sie brauchen.

Kleine Anpassung, große Chance
Durch diese flexible und selbstverständlich kostenfreie Anpassung von storelogix, wickeln Sie Ihre Onlineverkäufe absolut unkompliziert

ab. Ihre Filialbestände werden weiterhin genutzt und bleiben nicht als totes Kapital im geschlossenen Geschäft liegen. Damit sind Sie auch dann noch lieferfähig, wenn Ihre Lagerbestände leerlaufen sollten,

weil die Produkte aus den angrenzenden Ländern nicht mehr fristgerecht eintreffen. Die Bearbeitung Ihrer Aufträge ist also immer garantiert und auch die Beschäftigung Ihrer Mitarbeiter kann so

zumindest ein Stück weit gesichert werden. Ship-from-store bietet aber auch über die Krise hinaus viele Vorteile. Sie können Waren beispielsweise schneller bereitstellen und im besten Fall eine Anlieferung am gleichen Tag anbieten.



Viele Geschäfte des Einzelhandels blieben in der Corona-Krise leer oder ganz geschlossen.

Vor welchen logistischen Herausforderungen Sie in Ihrem Shop oder Lager auch stehen, sprechen Sie uns einfach an. Wir finden immer eine Lösung und setzen diese dann schnell und kostenlos für Sie in storelogix um. Selbst wenn es darum geht, unser WMS in Krisenzeiten neu bei Ihnen einzuführen, garantieren wir eine Implementierung innerhalb von 6 Wochen. Durch unsere räumlich unabhängige, digitale Arbeitsweise und die entsprechenden Tools gelingt es uns, storelogix überall aufzusetzen – sogar ohne je vor Ort gewesen zu sein.

Meet storelogix

Mit digitalen Tools immer und überall an Ihrer Seite

Normalerweise finden Sie an dieser Stelle die Messen und Events, bei denen Sie uns treffen können. Coronabedingt sind zwar alle größeren Veranstaltungen abgesagt, aber in engem Kontakt mit Kunden und Interessenten stehen wir trotzdem. Schließlich gelten wir in unserer Branche als digitale Pioniere. Video-Calls und Online-Konferenzen bestimmen unseren Arbeitsalltag daher schon seit Jahren. Sie sind selbstverständlich kein Ersatz für einen echten Händedruck, aber das beste Mittel, das wir derzeit haben.

Also lernen Sie storelogix doch einfach online kennen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch in unserer digitalen Welt. Ein Anruf genügt.

Bis bald!

Unsere Entwicklungen: Ihre Effizienz im Lager!

Innovative Kommissionierstrategien, nutzerorientierte Funktionen, zeitgemäße Optimierungen: all das steckt in unseren neuen Features

Varianten ID für eindeutige Artikelzuordnung
Shopsysteme verwenden in der Regel zusätzlich zur Artikelnummer eindeutige IDs für die Artikelvarianten wie Größe oder Farbe. Hierzu lässt sich in storelogix eine Varianten-ID anlegen, die die eindeutige Zuordnung zum ursprünglichen Artikel gewährleistet.

Auslieferung von Fremdbeständen mit Buchführung

Bei verbundenen Unternehmen (z. B. Konzernen) ist es oft üblich, dass ein Unternehmen auch Ware eines anderen Unternehmens anbietet. Die Warenbestände gehören dabei unterschiedlichen Eigentümern. storelogix unterstützt die unternehmensübergreifende Kommissionierung. Sämtliche Entnahmen durch ein

Fremdunternehmen werden dokumentiert und können zum Zwecke der Abrechnung ausgewertet werden.

Nachschubbereiche für Kommissionierbereiche definieren

In großen, komplexen Lägern ist es wichtig, beim Nachschub möglichst kurze Wege zu fahren. storelogix bietet nun die Möglichkeit, jedem Kommissionierbereich einen oder mehrere Nachschubbereiche zuzuordnen. storelogix wählt dann automatisch den am nächsten gelegenen Nachschubbereich, in dem die benötigte Ware verfügbar ist. Nachschubbereiche, die nicht genutzt werden sollen, können zudem ausgeschlossen werden.

www.storelogix.de/neuefeatures

Redaktion: Aug 2020

[f](#) [t](#) [y](#) Mehr Infos auf Facebook, Twitter & YouTube unter [#storelogix](#)

Anschrift

Wasserstr. 223 / 44799 Bochum

Handelsregister

Geschäftsführer: Patrick Zimmermann
AG Bochum: HRA 4381
Steuer-Nr.: 350/5826/0230
Umsatzsteuer-ID: DE 154824549

Kontakt

Telefon: +49 234 5885 0 / E-Mail: presse@common-solutions.de
Web: storelogix.de

Redaktion

Petra Vollmann, Renate Bogner

Layout & Lektorat

Benjamin Böhm, Creative Director / 30SIX_Designbüro
Rita Ulzenrath, Lektorin / Das Textbüro

Bilder

Heim und Büro Versand GmbH, Deiters GmbH, DFS Dewender Food Service GmbH & Co. KG, Alexander Kovacs, common solutions

storelogix ist ein Produkt der common solutions GmbH & Co. KG. Wenn Sie storelogix_Update nicht mehr erhalten möchten, schreiben Sie bitte an presse@common-solutions.de

storelogix_Update