

# Update

## Editorial

### Hallo liebe Geschäftspartner:innen,

das Jahr 2023 war für storelogix eine aufregende Reise, geprägt von Wachstum und neuen Herausforderungen. Unser WMS hat weiterhin an Dynamik gewonnen und wir freuen uns, viele neue Kund:innen zu begrüßen.

Die Logistikbranche entwickelt sich stetig weiter und wir haben hart an weiteren innovativen Lösungen gearbeitet. Unsere Philosophie ist es, flexibel auf die individuellen Kundenbedürfnisse einzugehen und storelogix kontinuierlich zu verbessern. Dies zeigte sich auch in unserem Customer Circle, bei dem wir gemeinsam mit unseren Kund:innen die Entwicklungsthemen für das kommende Jahr abgestimmt haben. Die positive Resonanz und der konstruktive Austausch haben uns begeistert.

2023 war auch ein Jahr der Innovationen für storelogix. Wir haben unser Feature Tableau weiterentwickelt und unsere Präsenz sowie unsere Kundenbeziehungen durch die Eröffnung einer Zweigstelle in Hamburg verstärkt. Für das kommende Jahr 2024 haben wir große Pläne und möchten unsere Reichweite auf dem Markt ausbauen. Unsere Vision ist es, die erste Wahl für Lagerverwaltungssysteme zu sein und Ihnen dabei zu helfen, Ihre intralogistischen Herausforderungen mühelos zu bewältigen.

Wir freuen uns auf ein aufregendes und erfolgreiches Jahr 2024.

**Ihr Holger Meinen**  
Geschäftsführender  
Gesellschafter



## Interview\_Update

### Vom Familienunternehmen zur Marktführerschaft

Deiters bietet seit vier Generationen Verkleidungen für jeden Anlass und befindet sich seither im kontinuierlichen Wachstum. Im Interview gewährt Inhaber Herbert Geiss Einblicke in die Entwicklung und intralogistischen Prozesse des Unternehmens.



Herbert Geiss  
Inhaber Deiters GmbH, Frechen

**Herr Geiss, bevor wir beginnen, stellen Sie sich und das Traditionsunternehmen Deiters doch gerne einmal vor.**

**Herbert Geiss:** Die Deiters GmbH ist ein Familienunternehmen seit über 100 Jahren und wird mit mir nun in der vierten Generation fortgeführt. Innerhalb des Verkleidungssegments sind wir mit 31 Filialen und einer Gesamtverkaufsfläche von mehr als 40.000 Quadratmetern Marktführer in ganz Deutschland. Wir bieten unserer Kundschaft eine umfassende Palette an Verkleidungsoptionen von A bis Z. Ganz egal ob Karneval, Halloween, der Kindergeburtstag oder Junggesellenabschied, Weihnachten oder Silvester. Bei uns wird jeder fündig und kann sich individuell zu den verschiedensten Anlässen einkleiden – direkt vor Ort oder über unseren Onlineshop. Ganz nach unserem Motto: Sei wer du willst!

**Im Jahr 2003 sind Sie in das Familienunternehmen eingestiegen. Mit Ihnen gab es aber nicht nur eine Veränderung in der Unternehmensführung, sondern auch im Warensortiment. Vorher hat sich das Unternehmen auf Spielzeug und Verlosungsartikel konzentriert, doch Sie haben entschieden, auch Verkleidungen zu vermarkten. Woher wussten Sie, dass Sie damit genau den richtigen Riecher haben?**

**Herbert Geiss:** Wir standen damals vor der großen Herausforderung, dass wir stark im B2B-Bereich zu Hause waren. Die Zahlungsmoral verschlechterte sich aber zunehmend und wir waren gezwungen, alternative Lösungswege zu finden. Nach einigem Hin und Her haben wir unser Geschäftsmodell schließlich von B2B zu B2C umgewandelt. Heute produzieren wir sämtliche Artikel intern und

vertreiben sie über unsere Filialen und unseren Onlineshop direkt an die Endkund:innen.

**Mit der neuen Verkaufsstrategie begann das rasante Wachstum des Unternehmens. Nach und nach eröffneten Sie deutschlandweit immer mehr Filialen und erweiterten Ihr Sortiment stetig. Wie haben Sie es geschafft, dass das Unternehmen bei dieser Geschwindigkeit mithalten konnte?**

**Herbert Geiss:** Ich habe auf Expansion gesetzt! Getreu dem Motto „Learning by Doing“ habe ich viel durch die tägliche Umsetzung gelernt. Ich konnte dabei ein erhebliches Maß an Wissen über unser Unternehmen ansammeln und kann heute mit Überzeugung sagen, dass ich Deiters aus allen Ecken und Winkeln kenne.

*Fortsetzung des Interviews auf Seite 2 »*

## Aktuelles

### Zweigstelle in Hamburg eröffnet

Wir stärken die Bindung und den Service für unsere storelogix Kund:innen vom brandneuen Standort in Hamburg aus. **Seite 2**

### Unser Neukunde Petromax

Steigende Kundenzufriedenheit, mehr Volumen im Lager und weniger Aufwand bei den logistischen Prozessen. **Seite 3**

### Implementierung in Rekordzeit

Zwei Wochen! In so kurzer Zeit war die Implementierung unseres WMS im neuen Logistikzentrum in Meppen von Cella abgeschlossen. **Seite 3**

### Standardisierung ohne Stillstand

Warum sich unser Lagerverwaltungssystem storelogix immer weiterentwickelt und stets den individuellen Bedürfnissen seiner Anwender:innen anpasst. **Seite 4**

### Leistungsstarke Datenanalyse

Mit Tableau können die eigenen Daten ganz einfach analysiert und Schwachstellen mit einem Klick gefunden werden. **Seite 4**

**SAVE THE DATE!**

Treffen Sie uns  
auf der LogiMAT  
am 19. – 21. März  
in Stuttgart



Terminvereinbarung unter  
+49 234 5885 130 oder  
marketing@storelogix.de



« Fortsetzung des Interviews von Seite 1

**Vor mehr als fünf Jahren haben Sie sich dazu entschlossen, storelogix als Warehouse Management System einzusetzen. Bei einer so großen Verantwortung war das mit Sicherheit keine einfache Entscheidung. Wenn Sie sich an die Zeit zurück-erinnern: Was hat Sie von unserem Lagerverwaltungssystem überzeugt?**

**Herbert Geiss:** Als Verkleidungsunternehmen sind wir stark vom saisonalen Geschäft abhängig. Lange haben wir nach dem perfekten Partner gesucht, der uns dabei unterstützt – bis wir schließlich auf storelogix gestoßen sind. Das WMS passt sich flexibel an unsere saisonalen Hochphasen an und ist somit perfekt für unser abwechslungsreiches Business.

Während der On-Boarding-Phase hatten wir jederzeit Fachleute von storelogix an unserer Seite, die uns im gesamten Prozess und bis heute effektiv unterstützen. Gerade weil wir aus unserem Zentral-

lager sowohl unsere Filialen, als auch die Endkundschaft mit Ware versorgen und auch den Sortimentswechsel mit verwalten müssen, ist es uns besonders wichtig, ein flexibles System einzusetzen.

**Können Sie präziser erläutern, auf welche Weise das WMS storelogix in Ihre intralogistischen Abläufe eingebunden ist?**

**Herbert Geiss:** In der Spitze beschäftigen wir bis zu 700 Mitarbeitende. Mit storelogix haben wir die Möglichkeit, die Anzahl der WMS-Anwen-

der:innen flexibel anzupassen. Das heißt, wir können diese während saisonaler Peaks ganz einfach hochfahren und außerhalb dieser Phasen wieder herunterschrauben. Das ermöglicht uns maximale Flexibilität in unseren gesamten intralogistischen Prozessen.

Außerdem können wir dank des lizenzbasierten Preismodells unsere Kostenaufwände sauber vorausplanen. Rückstellungen für eventuelle Softwareerweiterungen oder Change Requests müssen nicht berücksichtigt werden. Wir können alle Erweiterun-

gen sofort nutzen und unsere Ideen einbringen. Das ist für uns ein sehr wichtiger wirtschaftlicher Faktor.

**Außerhalb der Filialen bieten Sie Ihre Waren auch in Ihrem Onlineshop zum Verkauf an. Ganz einfach können sich Kund:innen dort durch Kostüme, Make-up, Deko und Zubehör klicken. „Aus dem Regal bis zum Kunden“ – theoretisch hört sich das ganz einfach an. Aber welche Lösungen bietet Ihnen storelogix, damit der Vorgang auch in der Praxis unkompliziert abläuft?**

**Herbert Geiss:** Um sicherzustellen, dass unsere Ware aus dem Onlineshop möglichst schnell bei den Kund:innen eintrifft, müssen wir immer up-to-date sein. Wir versuchen kontinuierlich, unsere Lagerabläufe mit storelogix zu optimieren und zu beschleunigen. Dabei setzen wir beispielsweise auf den permanenten Austausch mit den Expert:innen von storelogix, um die kontinuierlichen Erweiterungen des WMS in unsere Praxis zu überführen und von diesen auch zu profitieren. Zudem

passen wir die Einlagerung unserer Artikel entsprechend der saisonalen Nachfrage an.

Mit dieser Vorgehensweise verfolgen wir das Ziel, unsere Arbeitsprozesse immer weiter zu vereinfachen und unserer Kundschaft so den schnellsten Service zu bieten.

**Deiters ist deutschlandweit mit 31 Filialen vertreten, führt eine Kooperation mit dem 1. FC Köln und leitet das größte Karnevalskaufhaus der Welt. Doch das ist mit Sicherheit noch nicht das Ende. Wie sehen Ihre Pläne für die Zukunft aus und wie kann storelogix Sie dabei unterstützen?**

**Herbert Geiss:** Wir setzen unseren Expansionskurs bei Deiters fort. Mit der Ausweitung unseres Filialnetzes müssen alle damit verbundenen Aspekte ebenfalls wachsen. Wir haben kürzlich eine neue Filiale eröffnet und planen bereits die nächste. Daher wird es für storelogix und uns nicht langweilig werden.



Deiters Logistikzentrum in Frechen: Das Herzstück des größten Karnevalskaufhauses der Welt

## Insights

# Ruhrpott goes Hansestadt: Neue Zweigstelle in Hamburg

Seit dem 1. Juli hat unsere Zweigstelle in der norddeutschen Logistikzentrale für Sie geöffnet. Diese Expansion markiert einen wichtigen Schritt in Richtung noch besserer Kundenbetreuung und engerer Zusammenarbeit.

Seit über 30 Jahren betreuen wir von common solutions unsere Kundschaft von unserer Zentrale in Bochum aus, wo wir auch unsere Reise mit storelogix begonnen haben. Nun war der Zeitpunkt gekommen, unseren Sitz zu erweitern und die Nähe zu unseren

Kund:innen auszubauen. Die Eröffnung in Hamburg markiert einen wichtigen Schritt in Richtung engerer Kundenbindung und mehr Flexibilität in den Geschäftsprozessen. In einer Zeit, in der persönliche Beziehungen und individuelle Betreuung immer wichtiger

werden, ist die geografische Nähe von unschätzbarem Wert. Pierre Rossow, Leiter Customer Process Management, betont „Wir möchten die Nähe zu unseren Kunden weiter ausbauen und die Zusammenarbeit stärken. Gerade während der Pandemie haben wir gemerkt, wie wichtig persönliche Beziehungen sind.“

### Optimierter Support und mehr Flexibilität

Die Eröffnung der Zweigstelle wird auch den Support für die Anwender:innen unseres WMS storelogix verbessern. Durch das Unternehmenswachstum können Supportanfragen schneller bearbeitet und Probleme effizienter gelöst werden. Dies führt zu einer höheren Zufriedenheit der User:innen unseres Systems und einem reibungslosen Ablauf der Geschäftsprozesse.



Die Hamburger Location lädt sowohl Mitarbeiter:innen, als auch Kund:innen zum konstruktiven Austausch ein

Doch nicht nur unsere Kundschaft profitiert von dieser Expansion, sondern auch die Mitarbeitenden von common solutions. Der Standort Hamburg bietet ihnen die Möglichkeit, in einem neuen Umfeld zu arbeiten, ohne den Arbeitgeber wechseln zu müssen. Dies schafft neue Karrierechancen und ermöglicht es, ihre beruflichen Möglichkeiten voll auszuschöpfen. Auch für potenzielle Bewerber:innen bieten die beiden Standorte Bochum und Hamburg mehr Flexibilität.

### Gemeinsam stark für die Zukunft

Die Zweigstelle in Hamburg ist erst der Startschuss für

den Wachstumskurs von common solutions. Die räumliche Nähe, ein verbesserter Support, mehr Flexibilität für unsere Mitarbeitenden und die geplante Teamerweiterung sind Schritte in Richtung einer noch besseren Betreuung und Unterstützung für unsere Kundschaft. Mit unserem storelogix-Team planen wir bereits die Präsenz in anderen Teilen Deutschlands, um die Vorteile für alle Seiten voll auszuschöpfen.

Wir sind bereit, unsere Kund:innen in ganz Deutschland noch besser zu betreuen und freuen uns auf eine spannende Zukunft.



Moderne und lichtdurchflutete Räumlichkeiten laden ein für mehr kreativen Austausch und Kundenkontakte



# Vierfache Effizienz, doppelte Geschwindigkeit, volle Kundenzufriedenheit: Der Outdoor-Hersteller Petromax setzt auf Warehousing mit storelogix

Petromax bietet alles, was Outdoor-Herzen höherschlagen lässt: von der legendären Starklichtlampe über Feuerstellen und robustem Zubehör zum „Draußen Kochen“ bis zu Bekleidungen und unabhängiger Kühlung. Mit unserem WMS hat das Unternehmen aus Magdeburg einen Partner gefunden, der seine Ansprüche zur Verbesserung der intralogistischen Prozesse erfüllt.



Steigerung der Effizienz und maximale Kundenzufriedenheit durch optimierte Intralogistikprozesse mit storelogix

Um eine schnellere und zuverlässigere Zustellung für die Kund:innen zu gewährleisten, sollten bei dem Hersteller Petromax in diesem Jahr die Lagerprozesse digitalisiert und automatisiert werden. In einem Auswahlverfahren, bei dem 71 Software-Anbieter zur Bewertung standen, konnte

sich unser WMS storelogix mit seiner Flexibilität und agilen Umsetzungsstrategie behaupten. Im Gegensatz zu anderen Anbietern, die eine langwierige Projekt-Evaluationsphase empfohlen, haben wir einen deutlich schnelleren Ansatz präsentiert, wodurch wir uns als idealer

Partner für das Unternehmen herauskristallisiert haben.

Das komplette LVS des Magdeburger Outdoor-Herstellers wurde nicht nur ausgetauscht, sondern als völlig neues Konzept eingeführt. Dabei musste auch die Fertigung der Starklichtlampe in der eigenen Manufaktur von Petromax im Prozess mit abgebildet werden.

Dank unserer cloudbasierten Lösung und einem reibungslosen Onboarding-Prozess von nur acht Wochen, konnte die Umstellung vom alten System auf das neue problemlos erfolgen. Zentrale Themen wie die Inventur, Umbuchungen oder Skalierungen auf weitere Lager, können nun mit

hoher Qualität und geringem Aufwand umgesetzt werden. Zusätzlich wurde unnötiger IT-Aufwand vermieden, indem wir die natürliche Lagertopologie von Petromax nahtlos digitalisieren konnten, was dem gesamten Team eine problemlose Umstellung auf unsere neue Software ermöglichte.

Seit der Implementierung von storelogix kann Petromax das vierfache Volumen im Lager stemmen. Die Lieferungen werden wesentlich schneller für die Auslieferung bereitgestellt und die Zufriedenheit ist sowohl bei den Kund:innen als auch bei den Mitarbeitenden erheblich gestiegen.



Als Hersteller setzt Petromax auf höchste Qualität seiner Produkte und eine effiziente Lagerverwaltung

# Cella setzt auf Expansion: Implementierung von storelogix in Rekordzeit umgesetzt

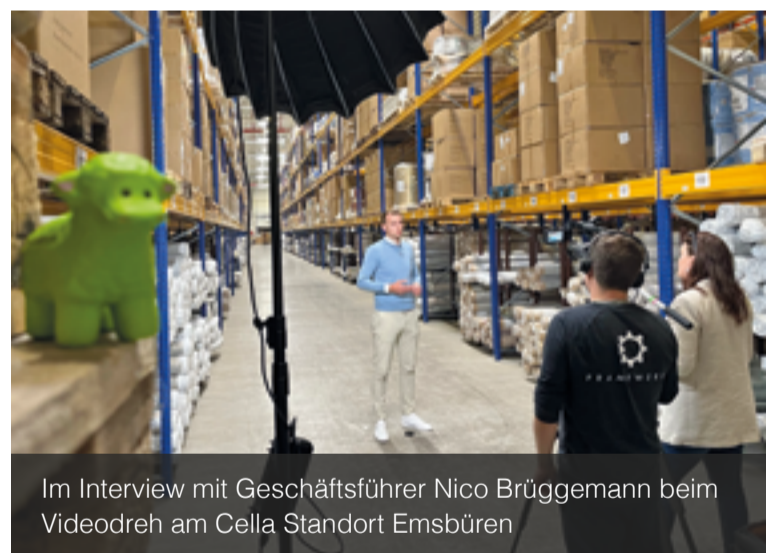
In nur zwei Wochen wurde storelogix erfolgreich am neuen 30.000 Quadratmeter großen Logistikzentrum in Meppen implementiert und reibungslos in Betrieb genommen.

Das familiengeführte Logistikunternehmen Cella verfolgt konsequent seine Expansionsstrategie und steuert seit Juli 2023 den gesamten Warenzyklus für seine E-Commerce-Kundschaft von seinem neuen 30.000 Quadratmeter großen Logistikzentrum in Meppen aus. Der neue Standort erstreckt sich über eine Fläche von 70.000 Qua-

dratmetern und umfasst drei Hallenschiffe sowie einem Bürokomplex. Die Erweiterung des Standorts wurde durch zwei entscheidende Faktoren beeinflusst: das rapide Kundenwachstum und die gestiegene Nachfrage nach zusätzlicher Lagerfläche. Dank des neuen Logistikzentrums hat sich der Kundenstamm von Cella nun von der Region

Ruhrgebiet bis in die Niederlande und den hohen Norden ausgeweitet.

Die Entscheidung, storelogix auch im neuen Logistikzentrum einzusetzen, war rasch getroffen. Die Implementierung dauerte nur zwei Wochen und erfolgte in enger Zusammenarbeit zwischen Cella und uns. Dabei ermög-



Im Interview mit Geschäftsführer Nico Brüggemann beim Videodreh am Cella Standort Emsbüren

lichte die nahtlose Integration des Systems eine direkte und erfolgreiche Inbetriebnahme. Durch den Einsatz des WMS werden nicht nur die Logistikabläufe transparenter gestaltet und die Kundenbetreuung optimiert, sondern Cella erhält auch Unterstützung bei der Erweiterung seiner führenden Position in der Logistikbranche. Darüber hinaus ermöglicht die Einführung von storelogix EvoScan in den Lagern in Emsbüren und Meppen flexiblere und effizientere Prozesse – von der Warenannahme bis zur Retourenabwicklung.

kontinuierlichen Entwicklungen des Onlinehandels und E-Commerce ausgerichtet. So plant Cella bereits die Inbetriebnahme weiterer Logistikstandorte, um Neu- und Bestandskund:innen genügend Lagerkapazitäten bereitzustellen und vollumfängliche Dienstleistungen anzubieten.

Wir waren gemeinsam mit unserem Kamerateam bei Cella in Emsbüren zu Besuch und haben ein Blick hinter die Lagerprozesse des Unternehmens geworfen. Das Ergebnis können Sie über den QR-Code direkt sehen!

Cellas Vision und unsere gemeinsame Wachstumsstrategie sind gezielt auf die



Das neue 30.000 Quadratmeter große Logistikzentrum in Meppen von Cella, mit drei Hallenschiffen und einem Bürokomplex



# Ein Standard-WMS, das stets im Wandel bleibt

Auf dem diesjährigen Logistics Summit haben wir gezeigt, dass Standardisierung nicht Stillstand bedeutet.

Bei storelogix setzen wir auf kontinuierliche Weiterentwicklung, und auch unser jährliches Kundenevent „Customer Circle“ stand ganz im Zeichen des Fortschritts.

Bei der Auswahl eines geeigneten Lagerverwaltungssystems (LVS) sehen sich Unternehmen häufig vor der Frage: Sollten sie auf eine individuelle Programmierung setzen oder doch lieber auf eine Standardlösung vertrauen? Diese Entscheidung zwischen Produkt und Projekt hat sich in der Vergangenheit oft zugunsten des

traditionellen Ansatzes geneigt, obwohl Produktlösungen die logistischen Anforderungen oft effizienter und risikoärmer erfüllen können. Kritiker:innen bemängeln häufig, dass Standardprodukte nicht auf lange Sicht Bestand haben könnten. Doch nur weil ein WMS als „fertiges“ Produkt angeboten wird, bedeutet das

nicht, dass es sich nicht ständig weiterentwickelt – ganz im Gegenteil. In der sich stetig wandelnden Logistikbranche sind neue Herausforderungen an der Tagesordnung. Aus diesem Grund setzen wir mit storelogix kontinuierlich auf die Weiterentwicklung unserer Software. Ein Beweis für diese Entwicklungsstrategie ist unser jährlicher Customer Circle, bei dem standardisierte und individuelle Prozesse diskutiert, Themen und Herausforderungen besprochen und neue Ideen intensiviert werden. Unsere Kund:innen haben bei dieser Veranstaltung die Möglichkeit, ihre Anforderungen und Wünsche für ihre Lagerverwaltung einzubringen und gemeinsam mit dem storelogix-Team an der Weiterentwicklung des Systems



Aktiver Austausch und Abstimmungen zu den storelogix-Entwicklungsthemen 2024 beim Customer Circle



Holger Meinen und Pierre Rossow freuen sich über den 1. und 2. Platz bei den Logistics Summit Speaker Awards

mitzuwirken. Regelmäßige Folgetermine ermöglichen es den Unternehmen, den aktuellen Entwicklungsstand zu verfolgen und sich auszutauschen.

Diese Möglichkeit ist vielen nicht bewusst. Deshalb präsentierte sich unser Team auch dieses Jahr wieder auf dem Logistics Summit in Düsseldorf mit einem eigenen Stand und stellte unser WMS storelogix vor. Interessierte hatten die Gelegenheit, unsere Softwarelösung live zu testen und von unserem Experten-Team in zwei Masterclasses wertvolle Tipps zum Thema Projekt- oder Produktansatz zu erhalten. Besonders

erfreulich: Unser Team wurde für seine Vorträge mit dem renommierten Speaker Award ausgezeichnet: Unser Geschäftsführer Holger Meinen mit dem ersten Platz auf der Mont Blanc Bühne und Pierre Rossow, Leiter Customer Process Management, mit dem zweiten Platz auf der Matterhorn Stage.

Der Logistics Summit übertraf damit alle Erwartungen mit einer beeindruckenden Anzahl von 2.500 Fachbesucher:innen und zeigte, dass die Diskussion über die Wahl zwischen Standard und Individualität in der Logistikbranche lebendiger ist denn je.

## Entwicklung

# storelogix & Tableau: Besseres Lagermanagement durch leistungsstarke Datenanalyse

Wir bringen Ihre Lagerdaten auf ein neues Level! Profitieren Sie von der smarten Visualisierung Ihrer Lagerdaten und analysieren die KPIs gemäß Ihrer spezifischen Anforderungen.

Mit der Integration von Tableau in storelogix bietet unser Team einen strukturierten Überblick über alle wichtigen Lagerkennzahlen Ihres Unternehmens. Mithilfe der intuitiven Benutzeroberfläche werden die Daten für Sie auf ansprechende Weise visualisiert und können in sekundschnelle abgerufen und analysiert werden. Um die Suche zu erleichtern, können die Angaben nach den gerade benötigten Kennzahlen gefiltert und beispielsweise nach Submandant:innen, Aufträgen oder Zeiträumen weiter spezifiziert werden. storelogix bietet hierfür drei verschiedene Lizenzmodelle an: Bei der **Viewer-Lizenz** stellen wir Ihnen fertige Dashboards zur Verfügung, ohne weitere Anpassungsmöglichkeiten. Mit der **Explorer-Lizenz** kön-

nen Sie selbst Dashboards erstellen, modifizieren und für andere Nutzende freigeben. Die **Creator-Lizenz** bietet darüber hinaus die Möglichkeit, eigene Datenquellen zu verknüpfen und auszuwerten. Diese Flexibilität ermöglicht es Unternehmen, die Nutzung von Tableau an die spezifischen Anforderungen und gewünschten Rollen anzupassen und entweder nur Einblicke in Daten zu geben oder diese tie-

fer analysieren zu lassen. Als Kunde oder Kundin können Sie Tableau jederzeit anfragen und die Analytics-Software zu 100% in storelogix integrieren. Die Auswertungen können sowohl in der Webanwendung als auch über die Tableau App abgerufen werden. storelogix-User:innen erhalten dadurch das passende Werkzeug, um datengesteuerte Entscheidungen zu treffen und ihre Lagerleistung effizient zu steigern.



Tableau hilft dabei, Lagerdaten verständlicher darzustellen und in Echtzeit auszuwerten

## Impressum

# Redaktion Dezember 2023

### Anschrift

common solutions GmbH & Co. KG  
Wasserstraße 223, 44799 Bochum

### Handelsregister

Geschäftsführer: Holger Meinen, Patrick Zimmermann  
AG Bochum: HRA 4381  
St-Nr.: 350/5826/0230  
USt.IdNr.: DE154824549

### Kontakt

Telefon: +49 234 5885 0  
E-Mail: kontakt@storelogix.de  
Web: www.storelogix.de

### Redaktion & Layout

Michaela Baarß, Francesca Gonzales,  
Anna-Lisa Wirth, Freja Schuldt

### Bilder

Deiters GmbH, Cella GmbH, Petromax GmbH,  
Melting Elements GmbH,  
common solutions GmbH & Co. KG

### Mehr Infos auf

Facebook, Youtube, LinkedIn und Xing  
unter #storelogix



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

storelogix  
**Update**