

Editorial

Interview_Update

Aktuelle Themen

Liebe Kunden und Partner,

wir machen uns gerade startklar für unseren Auftritt auf der K5 in Berlin. Bei der „Future Retail Conference“ dreht sich alles um die E-Commerce-Trends 2018. In diesem Jahr liegt der Fokus auf den Themen Wachstum, Vormarsch und Perspektiven. Das wird sicher spannend, denn die Branche steht wirklich vor großen Herausforderungen, schließlich möchte die neue Kundengeneration immer schneller und bequemer einkaufen. Deswegen bieten heute mehr und mehr Einzelhandelsunternehmen verschiedene Vertriebskanäle an. Multi-Channel-Handel lautet das Stichwort. Dadurch können die Käufer nach Lust und Laune auswählen, wie sie ihre Waren beziehen möchten – zum Beispiel im Ladengeschäft, im Online-Shop oder über Plattformen wie Amazon und Ebay. Dieser stetige Wandel erfordert eine Erweiterung, wenn nicht sogar eine komplette Umstellung der logistischen Prozesse.

Ein starres Lagerverwaltungssystem (LVS), dessen Entwicklungszeit vielleicht Jahre in Anspruch nimmt, hilft hier nicht weiter. Gefragt ist ein flexibles Programm, mit dem sich nicht nur die heutigen, sondern auch die zukünftigen Veränderungen schnell und sicher umsetzen lassen. Sie möchten Ihr ERP-System oder den neuen Online-Shop einbinden? Zusätzliche Läger verwalten und neue Filialen integrieren? Permanente Inventur oder Bestandsprüfung nach MHD? Anbindung von KEP- und Speditionsdienstleistern im Warenausgang? Lagerverwaltung und Kassensystem zusammenführen? Wie innovativ und individuell Sie Ihr Geschäft auch betreiben möchten: Mit storelogix gelingt die Verknüpfung der logistischen Prozesse zwischen stationärem und elektronischem Handel garantiert!

Treffen Sie uns doch einfach persönlich auf der K5 am Stand 67. Wir freuen uns auf ein tolles Gespräch voller Ideen und Lösungen!

Ihr Roger Kirchhoff
Geschäftsführender Gesellschafter

Telefon: +49 234 5885 0

Liebe auf den zweiten Blick ...



Sehr zufrieden mit storelogix: Lagerlogistik-Leiter Konrad Götz.

Bereits 2013 hat sich die Sirl Interaktive Logistik GmbH für storelogix interessiert. Bis sich das Unternehmen jedoch definitiv für unser System entschied, sind fast vier Jahre vergangen. Deutlich schneller ging hingegen die Implementierung. Nach Vertragsunterzeichnung im Frühjahr 2017 war storelogix innerhalb von sechs Wochen einsatzbereit.

Redaktion: Herr Götz, die Sirl Interaktive Logistik GmbH ist ein traditionelles, inhabergeführtes Unternehmen. Seit 1975 sind Sie sehr erfolgreich als Logistikdienstleister am Markt. Was macht diesen Erfolg aus und wodurch unterscheiden Sie sich von anderen Anbietern?

Konrad Götz: Sirl ist besonders in der Getränkebranche und in der Industrie aktiv. Zu unseren Kunden zählen internationale Brauereien und Getränkehersteller. Wir arbeiten aber auch für kleinere Unternehmen, etwa aus der aufstrebenden Craft-Beer-Branche. Neben der Transportlogistik und der klassischen Lagerei sind bei uns Mehrwertdienstleistungen ein sehr wichtiges Standbein. Dabei reicht das Spektrum von der Verpackung

und Verschiffung von Bier für den Übersee-Export bis hin zur Konfektionierung komplexer Aktionsartikel in mehrstufigen Produktionsabläufen. Entscheidend ist, dass wir für unsere sehr unterschiedlichen Kunden hoch individuelle Leistungspakete schnüren, um deren Anforderungen optimal zu erfüllen.

Redaktion: Das klingt nach sehr komplexen Prozessen. Sie managen Ihre Intralogistik mit storelogix. Wie kam es zu der Entscheidung und wie verlief die Einführung?

In sechs Wochen implementiert

Konrad Götz: Im Rahmen einer früheren Ausschreibung haben wir vor einigen Jahren Kontakt zu common solutions aufgenommen, allerdings fiel die Entscheidung damals zugunsten eines anderen LVS-Anbieters. Im Frühjahr 2017 stand dann bei uns eine Neuausrichtung und der kurzfristige Aufbau eines weiteren Standorts an. Weil wir damit schnell an den Start wollten, fiel uns wieder das Leistungsversprechen von storelogix ein: in nur sechs Wochen von der Vertragsunterzeichnung bis zum laufenden Warehouse Management System.

Konrad Götz ist Leiter der Lagerlogistik bei Sirl. Im Interview erzählt er, wie es zu der Entscheidung für storelogix kam und was das System inzwischen für das Unternehmen leistet.

Das große Interview_Update:

Hinzu kam, dass uns das storelogix-Geschäftsmodell sowie die Funktionalität des Systems überzeugt haben. Es folgten dann schnell mehrere intensive Abstimmungsrunden mit den Experten von common solutions, die den letzten Ausschlag gaben. Die Entscheidung fiel auf storelogix und wir wurden absolut nicht enttäuscht. Der ambitionierte Zeitplan von sechs Wochen inklusive aller Konfigurationsarbeiten und einiger Softwareanpassungen wurde eingehalten. Und wir hatten dabei wirklich nicht gerade eine Kleinigkeit zu stemmen. Insgesamt ging es um die Lagerung von mehr als 1.000 Artikeln, die Einrichtung von mehr als 9.000 Lagerplätzen in Block, Schmalgang- und Palettenregal sowie die Übernahme von 4.500 Bestandspaletten für mehrere Lagerkunden. Die gesamte Inbetriebnahme ging an einem Wochenende über die Bühne und das System lief ab der ersten Minute unterbrechungsfrei und mehr als zufriedenstellend. Speziell nach einigen schlechten Erfahrungen mit anderen Anbietern hätten wir nicht gedacht, dass alles so reibungslos abläuft.

Den zweiten Teil des Interviews lesen Sie auf Seite 2 ...

Online-Riese home24

Wir waren zu Besuch bei home 24. Im Berliner Headquarter durften wir nicht nur einen Blick hinter die spannenden Kulissen werfen, sondern auch einen richtig coolen Film drehen. Was Sturmtief Friederike damit zu tun hatte? Lesen Sie selbst. **S2**

Powerfrauen in der IT

Frauen und die IT-Branche? Für uns passt das sehr gut zusammen. Wir dürfen den Weg einer echten IT-Expertin seit vielen Jahren begleiten und berichten von ihren tollen beruflichen Herausforderungen. **S3**

LogiMAT 2018

Auch in diesem Jahr waren wir wieder dabei, als die wichtigste Messe der Intralogistik-Branche in Stuttgart ihre Tore öffnete. **S4**

25-jähriges Jubiläum

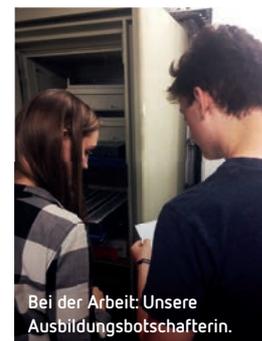
Ein Anruf der „IHK Mittleres Ruhrgebiet“ hat uns auf eine richtig tolle Sache aufmerksam gemacht: Wir mischen in der IT-Branche im Ruhrpott inzwischen seit 25 Jahren mit. **S4**

Event: K5 2018

Wir lieben Messen und Kongresse, denn dort treffen wir immer auf interessante Menschen. **S4**

Botschafterinnen

common solutions schickt gleich zwei „Ausbildungsbotschafterinnen“ für Bochum ins Rennen. Auf Augenhöhe berichten sie vor Schulklassen von ihren Erfahrungen in der Ausbildung. **S4**



Bei der Arbeit: Unsere Ausbildungsbotschafterin.

Fortsetzung des Interviews:

Redaktion: Können Sie heute schon sagen, dass sich die Einführung von storelogix für Sie gelohnt hat? Haben sich zum Beispiel Ihre Abläufe verbessert?

Die Zusammenarbeit mit common solutions funktioniert einfach

Konrad Götz: Auf jeden Fall. Wie ich eingangs schon sagte, haben wir extrem unterschiedliche Kunden. Bei dem einen wird nach Gewicht, bei dem anderen nach Charge oder MHD kommissioniert. Sie alle wollen wir natürlich gleichermaßen schnell und zuverlässig bedienen. Ohne ein hochflexibles, leistungsfähiges Lagerverwaltungssystem wäre das schlicht unmöglich. Bei storelogix ist daher die Vielzahl der Funktionalitäten ein entscheidender Faktor. Bisher haben wir keine Punkte gefunden, an denen das System unsere Abläufe nicht schneller und sicherer gemacht hat. Aber auch die inhaltliche Zusammenarbeit mit common solutions gefällt uns gut. Wir haben fachlich und technisch extrem kompetente Ansprechpartner, die jederzeit offen für Anregungen sind. Viele unserer individuellen Verbesserungsvorschläge wurden kurzfristig berücksichtigt

und sehr zeitnah umgesetzt. Das ist eine tolle Zusammenarbeit mit einem IT-Dienstleister, die sie im Markt nur selten finden.

Redaktion: Sie arbeiten bisher in zwei Lägern mit storelogix. Was haben Sie in Zukunft noch vor?

Konrad Götz: Unsere beiden mit storelogix ausgestatteten Standorte haben wir als Pilot für den Einsatz des Systems umgesetzt. Das war bewusst so geplant, denn wir wollten einerseits Erfahrungen mit diesem LVS sammeln, andererseits die Zusammenarbeit mit common solutions testen. Da die bisherigen Erfahrungen durchweg positiv sind, werden wir sukzessive weitere Standorte und Geschäfte auf das neue System migrieren. Dabei ist das Flatratemodell von storelogix für uns von großem Vorteil, weil es uns kostengünstig eine schrittweise Weiterentwicklung ermöglicht.

Redaktion: Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben. Wir wünschen Ihnen, dass der Erfolgskurs der Sirl Interaktive Logistik GmbH weiterhin in diesem Maße anhält. Die Zusammenarbeit bleibt sicher spannend.



Sirl: 360° Getränke Logistik seit 1975.

Groß, größer, home24

home24 hat den Möbelmarkt im Sturm erobert. Extrem „stürmisch“ waren auch die Dreharbeiten zu unserem zweiten Kundenfilm.

In einer Serie von kurzen Filmen stellen wir Ihnen nach und nach die innovativen Geschäftsmodelle unserer Kunden vor. Schließlich sind wir mächtig stolz darauf, dass Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen ihre Läger so erfolgreich mit storelogix managen. Nach Dewender Food Service – unserem ersten „Überzeugungstäter“ – zeigen wir Ihnen diesmal die spannende Welt von home24.

Vom Start-up zum Big Player in der Möbel-Branche

Mitte Januar durften wir mit unserem Filmteam am Unternehmenssitz in Berlin drehen. Dabei haben wir tolle, hochmotivierte Mitarbeiter kennengelernt und uns Vorstandsmitglied Christoph Cordes vor die Kamera geholt. Im Interview erzählt er vom rasanten Wachstum des Unternehmens, was dabei für ein logistischer Kraftakt zu stemmen war und wie mit storelogix innerhalb kürzester Zeit neue Läger in Betrieb genommen werden konnten. Heute ist das

ehemalige Start-up Europas größter Online-Shop für Möbel, Lampen und Wohnaccessoires. Beeindruckend fanden wir jedoch nicht nur die Wahnsinn-Erfolgsgeschichte von home24, sondern auch das Unternehmen selbst. Das Headquarter liegt mitten in Berlin am Prenzlauer Berg, und obwohl dort alles einfach riesig ist, spürt man immer noch dieses ganz besondere Gründerflair. Ob in der IT-, der Grafik- oder der Presseabteilung – überall herrscht eine energiegeladene Atmosphäre und jeder scheint richtig Spaß an seiner Arbeit zu haben. Toll, dass wir mal hinter die Kulissen schauen durften.

Unendliche Weiten im Logistik-Zentrum Walsrode

Danach gab es noch einen zweiten Drehtag im home24-Logistikzentrum in Walsrode. Hier bekam dann das Wort „Größe“ für uns eine völlig neue Dimension. Das Lager ist einfach nur gigantisch, die Gänge sind endlos lang und demnach zeigte die Schrittzähler-App am Ende des Tages auch ein

enormes Ergebnis. Für uns Mädels aus dem Marketing war es übrigens das erste Mal, dass wir storelogix in solch einem Riesenspeicher im Einsatz sehen haben. home24 handelt mit unserem Lagerverwaltungssystem über 100.000 verschiedene Artikel – von einzelnen Leuchten bis hin zu komplexen Couchgarnituren. Bei aller Bescheidenheit, das fanden wir schon cool.

Strumtfriederike vereitelt Drohnenflug

Weniger cool war hingegen die Tatsache, dass wir unsere Kamera-Drone nicht einsetzen konnten. Um die enorme Größe des Logistikzentrums zu zeigen, waren eigentlich Luftaufnahmen geplant. Sturmtief Friederike hat uns da aber leider einen Strich durch die Rechnung gemacht. Trotz aller Bemühungen und unzähliger Aufbauversuche mussten wir uns irgendwann eingestehen: Bei Orkanböen dieser Stärke ist an einen Drohnenflug nicht zu denken! Zu diesem Zeitpunkt war uns allerdings noch nicht klar, dass



Mittendrin: Zu Besuch im Headquarter von home24 in Berlin.

später auch an unsere Rückreise nicht zu denken sein würde. Dank Friederike wurde fast der komplette Bahnbetrieb eingestellt und wir mussten noch eine weitere Nacht im kuscheligen Walsrode verbringen. Trotz dieser Widrigkeiten kann sich unser home24-Kundenfilm wirklich sehen lassen.

Aber schauen Sie sich das Ergebnis doch einfach selber an. Sie finden unsere Videos auf unserer Webseite www.storelogix.de/videos.

Wir wünschen viel Spaß beim Anschauen und bedanken uns ganz herzlich bei home24 und dem Filmteam „Goldjunge“ Berlin.

Richtig abgebogen, Traumjob gefunden, Karriere hingelegt: Wir stellen unsere Leiterin der Softwareentwicklung vor.

Die Debatte über die immer noch geringe Frauenquote in Führungspositionen hält weiter an. Obwohl in diesem Bereich schon viel getan wird, sind Männer meistens noch die „Macher“. Speziell in der IT-Branche gibt es wenig Frauen, die in den oberen Etagen mitmischen. Bei uns ist das anders.

Beatrix Pörschke ist seit über acht Jahren die Leiterin unserer Softwareentwicklung. Darüber hinaus war und ist die sympathische Frau aus Reken im Münsterland auch maßgeblich an der Entwicklung von storelogix beteiligt. Für diese Newsletter-Ausgabe hat sie uns ein paar Fragen beantwortet und uns tiefe Einblicke in unser komplexes Premiumprodukt gegeben.

Redaktion: Was ist das Besondere an der Programmierung von storelogix und generell an deinem Job?

Bea Pörschke: Ich brauche für meine Arbeit bei common solutions nicht nur tiefgreifende Programmierkenntnisse, sondern auch ein fundiertes logistisches Wissen. Zudem muss ich gut abstrahieren können, denn ich beschäftige mich beispielsweise täglich mit der Frage: Welche komplexen Kommissionier-Strategien können wie programmiert und in storelogix abgebildet werden? Man kann sich vorstellen, wie ausgeklügelt unser Datenbankdesign aufgebaut ist. Bei jedem Programmierschritt müssen wir schon jetzt im Blick haben, dass storelogix auch die zukünftigen Anforderungen unserer Kunden innerhalb kürzester Zeit bedienen kann. Die Datenbankstruktur, die hinter unserem Produkt liegt, ist schon extrem smart, wenn man das so sagen darf ... Und ich habe das alles mitentwickelt, darauf bin ich wirklich ein bisschen stolz.

Über zehn Jahre haben wir an unserem Produkt getüftelt und es ständig weiterentwickelt. Nun können wir auf einen sehr großen „Fundus“ aus verschiedenen Best-Practice-Prozessen zurück-



Frauen Power: Beatrix Pörschke beim Girls' Day.

greifen. Diese passen wir dann an oder wandeln sie um, damit unsere Kunden schnell das entsprechende Feature für ihre Prozesse im Lager nutzen können.

Redaktion: Du bist als IT- und Logistikexpertin bei common solutions eine wichtige Ansprechpartnerin für Kunden. Mit welchen Fragestellungen und Themen bist du da konfrontiert?

Bea Pörschke: Bei Neukunden geht es zunächst darum, abzuklären, welche konkreten logistischen

Herausforderungen es gibt. Die Lagerabläufe sind schließlich je nach Branche, Unternehmenskonzept oder Produkt immer völlig anders. Wir erarbeiten dann eine processorientierte, individuelle Lösung für den Kunden und konfigurieren storelogix entsprechend. Bei Partnern, die unser WMS schon jahrelang nutzen, sind oftmals eher Ablaufänderungen oder sonstige Anpassungen gefragt. Dabei setze ich stets auf eine gute Beratung und eine schnelle Realisierung. Generell ist bei allen Tätigkeiten die lange Berufserfahrung ebenso von Vorteil wie die Fähigkeit, Prozesse herunterbrechen zu können. Einfühlungsvermögen und Menschenkenntnis sind aber natürlich auch extrem wichtig, um gut mit Kunden ins Gespräch zu kommen. Meist sitze ich ja dann mit meinen Kollegen und den IT- und Logistikleitern der Unternehmen, für die wir arbeiten, an einem Tisch – oft als einzige Frau.

Redaktion: Ist das nicht komisch?

Bea Pörschke: Eigentlich habe ich in den vielen Gesprächen mit verschiedensten Geschäftspartnern immer nur positive Erfahrungen gemacht. Am Anfang spürte man vielleicht noch ein wenig Distanz,

aber spätestens beim ersten Fachgespräch war die Verfliegen. Unsere Kunden wissen, dass sie ihre Logistik ruhig in unsere Hände legen können. Da ist es völlig egal, ob ich eine Frau bin – wenn es nicht sogar ein Vorteil ist.

Redaktion: Deine Abteilung besteht ja überwiegend aus Männern. Wie ist das?

Bea Pörschke: Es gehört zu meinem Job, die Stärken meiner Kollegen zu kennen und zu fördern. Ruft etwa Logistikdienstleister XY an, der eine neue logistische Fragestellung für seinen Getränkelieferanten benötigt oder geht es um die Lieferscheinerstellung im Möbelbereich? Ich bin diejenige, die wissen muss, wer welche Aufgabe am besten lösen kann und ob dafür gerade Kapazitäten frei sind. Dabei spielt das Geschlecht überhaupt keine Rolle. Viel wichtiger ist, dass die meisten Kollegen auch schon jahrelang im Unternehmen sind und storelogix in- und auswendig kennen. Das schweißst uns als Team natürlich enorm zusammen.

Redaktion: Was gehört noch alles zu deinem Job?

Bea Pörschke: Die ganzen Struk-

turen und Abläufe hinter dem Produkt zu kennen, erfordert schon ein umfangreiches Wissen. Umso mehr Spaß macht es, dieses Know-how an unsere Auszubildenden weiterzugeben. Ich bin inzwischen in meinem Bereich für zwei junge Menschen zuständig – darunter ist übrigens auch eine Frau, was mich persönlich sehr freut.

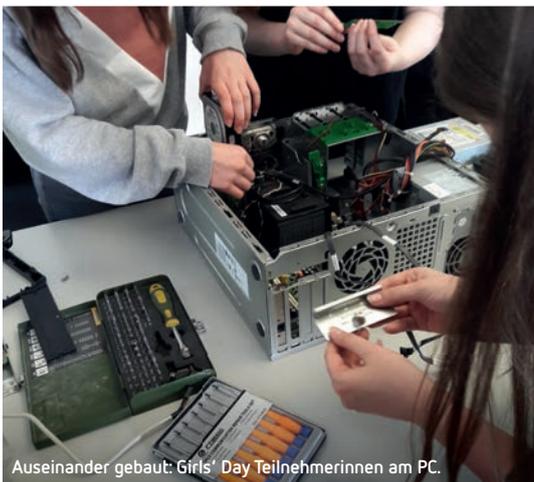
Redaktion: Danke, dass du dir die Zeit genommen hast, Bea.

INFO BOX

Frauen in der IT

Zahlen +++ Daten +++ Fakten

Eine aktuelle Studie zeigt, dass Frauen in der IT noch immer unterrepräsentiert sind; nicht einmal ein Zehntel der IT-Abteilungen sind mit Mitarbeiterinnen besetzt. 37 der Top-300-Unternehmen aus der IT-Branche, die für die Studie „Recruiting Trends 2017“ befragt wurden, gaben an, dass gerade einmal 17,4 Prozent der Bewerbungen von Frauen stammen.



Auseinander gebaut: Girls' Day Teilnehmerinnen am PC.

Das war die LogiMAT 2018

Nach drei Messetagen waren einige Kollegen ein wenig heiser. Nicht weiter schlimm, das lag schließlich an den vielen guten Gesprächen.



In den Startlöchern: einige der Kollegen am Stand.

„Ja, es ist wirklich so: Im monatlichen Beitrag sind definitiv alle Kosten enthalten. Auch für individuelle Anpassungen zahlen Sie keinen Cent.“ Viele der Gespräche, die wir auf der LogiMAT 2018 führten, hatten diesen oder ähnlichen Inhalt. Wir haben die völlig andere Methode, mit der wir arbeiten, immer wieder gern erklärt. Danach konnten sich

unsere Interessenten aber auch wirklich vorstellen, wie wir es schaffen, storelogix innerhalb von sechs Wochen zu implementieren. Für Geschäftsführer, Logistik-Leiter und IT-Experten aus den verschiedensten Branchen war unser Geschäftsmodell so überzeugend, dass direkt nach der Messe schon mehrere Folgegespräche und Workshops stattfanden.

Wer hat an der Uhr gedreht: Ist das wirklich schon so lange her?

Da muss erst ein Anruf von der IHK Mittleres Ruhrgebiet kommen, damit wir bemerken: Es gibt richtig was zu feiern, nämlich unsere 25-jährige Erfolgsgeschichte im Ruhrgebiet.

Vor einigen Monaten trat die IHK an uns heran: Die Redaktion des Magazins „Wirtschaft im Revier“ würde gern ein kleines Portrait über unser Firmenjubiläum machen. Firmenjubiläum? Dazu fiel uns spontan erst mal gar nichts ein. Durch ein bisschen Nachdenken und ein paar einfache Berechnungen, stand dann aber plötzlich die Zahl 25 im Raum. Und tatsächlich: common solutions bietet seit einem Vierteljahrhundert intelligente Business-Technologie-Konzepte für den gehobenen Mittelstand.

Ganz ehrlich, auch wenn wir unser Jubiläum gar nicht im Kopf hatten, sind wir natürlich mächtig stolz, dass wir schon so lange erfolgreich am Markt sind. Ein ganz herzliches Dankeschön an die IHK für das schöne Erinnerungsfoto.



Gratulation: Patrick Zimmermann nimmt die Urkunde entgegen.

Meet storelogix

Hier können Sie das storelogix-Team treffen:

K5 Konferenz am 3. & 4. Juli 2018
Estrel Congress Center, Berlin
Stand 67

An zwei Tagen treffen rund 250 Aussteller und Speaker auf mehr als 3.000 Unternehmer, Macher und Top-Entscheider aus E-Commerce und digitaler Handelswelt. Die K5 ist DAS Event in der Branche und findet dieses Jahr unter dem Motto „David vs. Goliath“ statt. Im Fokus steht, wie sich auch kleinere und mittelgroße Unternehmen erfolgreich in der digitalen Handelswelt positionieren können.

Auch wir werden wieder einen spannenden Vortrag gemeinsam mit einem unserer Kunden aus dem E-Commerce halten. Sie dürfen gespannt sein.

Tolle Chancen: Jobs in der IT-Branche

Nicht nur die IT-Begeisterung junger Frauen, sondern auch das Thema „Ausbildung“ hat bei uns einen sehr hohen Stellenwert.



AUSBILDUNGS BOTSCHAFTER

Momentan arbeiten bei uns sechs Auszubildende mit viel Begeisterung in unterschiedlichen Bereichen. Von der Informatik über die Verwaltung bis hin zum Marketing: In jeder Abteilung werden bei uns junge Menschen gefordert und gefördert. Und weil sie ihre positiven Erfahrungen gerne teilen möchten, gehen gleich zwei Auszubildende für das neue Projekt „Ausbildungsbotschafter“ der IHK Bochum an den Start.

In dieser Funktion berichten sie in verschiedenen Schulen von ihren Ausbildungsberufen, den Erfahrungen im Betrieb und in der

Berufsschule. Sie begegnen den Schülerinnen und Schülern auf Augenhöhe und beantworten alle Fragen rund um ihren Arbeitsalltag in einem IT-Umfeld. Dabei kommen bestimmt auch Fragen auf, die man einem „Anzugträger“ vielleicht nicht stellen würde. Für uns ist das ganz wichtig, denn Frauen schrecken oft davor zurück, sich in einem technisch orientierten Unternehmen zu bewerben.

Aber wir sind uns sicher: Das ist eine unbegründete Angst, die unsere Ausbildungsbotschafterinnen in den meisten Fällen sicherlich nehmen können.

Redaktion: Juni 2018

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

Anschrift
Wasserstr. 223 / 44799 Bochum

Handelsregister
Geschäftsführer: Roger Kirchoff, 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, Joyce Herrmann, Kirsten Zenker

Layout
Benjamin Böhm, Art Director / 30SIX_Designbuero

Lektorat
Rita Utzenrath / Das Textbüro

Bilder
Sirl, home24, common solutions, IHK Mittleres Ruhrgebiet

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