

# Den Markt in der Tasche mit Comarch Altum Case Study

## Kundenprofil

**Name:** Taschen Paradies & Style Mode  
(Yellow Point GmbH und HATS)

**Mitarbeiter:** 130

**Branche:** Online-, Groß- und Einzelhandel

**Hauptsitz:** Ludwigsfelde / Berlin

## Yellow Point GmbH

Zu den Geschäftsbereichen der Yellow Point GmbH zählen sowohl der Einzelhandel als auch der Groß- und Versandhandel. In seinen 17 Filialen beschäftigt das Unternehmen über 130 Mitarbeiter. Das angebotene Produktsortiment reicht von Taschen, Koffern und Rucksäcken über Accessoires, Schuhe bis hin zu Hüten.

## Ausgangssituation

Yellow Point konnte innerhalb der letzten Jahre sein Geschäftsfeld stark erweitern, wodurch die Anforderungen an das Warenwirtschaftssystem immer größer wurden. Als das eingesetzte ERP System an seine Grenzen stieß und nur mehr durch enormen Investitionsaufwand an die dringend benötigten Anforderungen angepasst werden hätte können, beschloss die Geschäftsführung den Einsatz einer neuen Software.

## Entscheidung für Comarch Altum

Im Laufe des Auswahlprozesses wurde Comarch Altum als am besten geeignete Lösung für die Yellow Point GmbH identifiziert. Ausschlaggebend waren hierbei zum einen die ergonomische Benutzeroberfläche und die zentrale Informationsaufbereitung für das Management. Ein wichtiger Faktor war auch die zentrale Verwaltung des Filialnetzwerks mittels der integrierten Lösung Comarch Retail sowie die zentrale Steuerung des Onlinevertriebs über den hauseigenen Webshop. Vor allem aber hat Comarch Altum die Geschäftsführung durch seine Flexibilität, dank derer alle Geschäftsprozesse des Unternehmens so abgebildet werden können, dass das bestehende Know-How in die Prozesse mit einfließt, überzeugt.

Neben der Leistungsfähigkeit des Produkts war auch die Verlässlichkeit des Partners über viele Jahre hinweg ein wichtiger Entscheidungsfaktor. Mit 3500 Mitarbeitern und 70.000 Kunden garantiert das internationale Softwarehaus Comarch eine stabile und langfristige Kooperation. Zudem

ist Comarch direkt vor Ort als lokaler Betreuer vertreten und bietet somit den bestmöglichen Support.

## Projektumsetzung

Nach einer ausführlichen Analyse wurde gemeinsam mit dem von Yellow Point ernannten Projektteam ein Projektplan erstellt, nach dem Comarch Altum schrittweise implementiert werden sollte.

Im ersten Schritt wurden die in der Firmenzentrale anfallenden Prozesse der Lagerverwaltung, des zentralen Einkaufs sowie des Großhandelsvertriebs in Comarch Altum abgebildet.

Nachdem das System durch die von Comarch durchgeführten Anpassungen nahtlos in das Tagesgeschäft in der Zentrale eingefügt worden war, begann die Anbindung der 17 Filialen mithilfe von Comarch Retail. Dabei wurde sowohl die Kassensoftware in allen Läden durch die POS-Lösung von Comarch Retail ersetzt als auch ein zentral gesteuertes Filialnetzwerk errichtet.

Im nächsten Schritt wurde der bestehende Online-Shop [www.taschenparadies.de](http://www.taschenparadies.de) an Comarch Altum angebunden, um auch den Online-Vertrieb zentral steuerbar zu machen.

Nach erfolgreicher Abbildung der Kerngeschäftsbereiche wurde der Automatisierung im Lager durch den Einsatz mobiler Geräte unter Verwendung von Comarch Mobile weiter erhöht und die einzelnen Mandanten in der Buchhaltung abgebildet.

In der letzten Projektphase wurden die in Comarch Altum integrierten Business Intelligence Tools an die Anforderungen von Yellow Point und somit eine zentrale Informationsquelle geschaffen.

## Ergebnisse der Implementierung von Comarch Altum

Da für das **Großhandelsgeschäft** hauptsächlich Ware aus Asien bestellt wird, wurde ein spezielles Tool entwickelt, welches die Mitarbeiter bei der **Verwaltung von Importbestellungen** unterstützt und einen Überblick über Container aber auch solche Informationen wie geschätzte Ankunftsstermine oder Transport- und Zolkkosten gibt.

Um die interne Logistik effizienter zu gestalten, wurde ein Workflow-Prozess zur **automatischen Rückstandsauflösung** umgesetzt. Dieser stößt bei Eingang einer Großlieferung automatisch Lieferungen an die Großkunden an. Hierbei werden natürlich Faktoren wie Prioritäten, Liefertermine und Liefersperren berücksichtigt.

Spezielle Interfaces und Listenansichten in Verbindung mit aussagekräftigen Berichten unterstützen die Account Manager beim **Erfassen und Überblicken von Kundenaufträgen** im System.

Comarch Altum ermöglicht außerdem den **Ausdruck von Katalogen** mit Produktbarcodes, der es Kunden auf Messen erlaubt, mithilfe eines mobilen Geräts mit Barcodescanner Aufträge zu erstellen.

Der **Einzelhandel** in den derzeit 17 Filialen bildet das Kerngeschäft der Yellow Point GmbH. Die Verwaltung des gesamten Filialnetzwerks erfolgt mithilfe von Comarch Retail, welches mit Comarch Altum integriert ist. Hier sind **schnelle Entscheidungen** gefragt um die Nachfrage optimal bedienen zu können. Daher werden direkt auf den Artikelkarteien detaillierte Informationen wie aktuelle Verfügbarkeit oder Umsatz in einzelnen Filialen angezeigt. Außerdem unterstützt das System die **Belieferung einzelner Filialen durch intelligente Automatisierung**. Hierbei werden die aktuellen Verkaufszahlen analysiert und einzelne Filialen je nach Nachfrageentwicklung beliefert.

Die **Verwaltung der über 130 Mitarbeiter** in den Filialen findet ebenfalls in der Firmenzentrale statt. Neben der Planung erfolgt hier auch die Auswertung der Erfassten Arbeitszeiten. Zur **Arbeitszeiterfassung** in der Filiale und der Zentrale dient eine Erweiterung der mit Comarch Retail angebotenen Kassenlösung. Der Mitarbeiter scannt dabei lediglich den Code seiner Mitarbeiterkarte ein. Dieser Code wird außerdem bei jeder Transaktion erfasst, um die spätere **Provisionsabrechnung** detailgenau durchzuführen.

**Im Laden** an der Kasse erfolgt neben der Abwicklung des Verkaufsprozesses auch die Abwicklung von **Rückgaben und Reklamationen** von Waren, die in einer beliebigen Filiale gekauft wurden. Bei der Bezahlung mit **Gutscheinen** wird die Gültigkeit des Gutscheins in der zentralen Datenbank abgefragt, um Betrugsfälle auszuschließen. Dank der **ergonomischen POS-Oberfläche** konnte das Personal ohne großen Schulungsaufwand sofort die Arbeit mit der neuen Anwendung beginnen und arbeitet seitdem viel effizienter.

Sein **Online-Geschäft** wickelt die Yellow Point GmbH über den hauseigenen Webshop ab, der auf einer Lösung eines Drittanbieters basiert. Da dieser Webshop zu diesem Zeitpunkt nicht durch den in Comarch Altum integrierten Comarch iShop24 abgelöst werden sollte, wurde die **bestehende Webshop-Lösung mit Comarch Altum integriert**. Dadurch ist es möglich die online angebotenen Artikel sowie den **gemeinsamen Bestand zentral zu verwalten**. Zusätzlich wird durch **automatische Bestellerfassung** in Comarch Altum die **Lieferzeit verkürzt**

und Fehler, die früher durch verlorengegangene oder doppelt bearbeitete Bestellungen entstanden, vermieden.

Um die **optimale Zusammenarbeit der einzelnen Geschäftsbereiche**, welche jeweils rechtlich selbstständigen Unternehmen unterliegen zu garantieren, wird eine Lösung zur **Verrechnung zwischen den einzelnen Mandanten** eingesetzt. Die für die Buchhaltung erforderlichen Daten werden über eine ebenfalls **mehrmandatenfähige DATEV-Schnittstelle** auf ASCII-Basis an ein externes Steuerberatungsbüro weitergereicht.

Dank der **zentralen Informationsaufbereitung in Business Intelligence** kann das Management nun bei der Entscheidungsfindung auf **verlässliche und stets aktuelle Daten aus allen Unternehmensbereichen** zugreifen.

#### Zusammenfassung:

- Abbildung mehrerer Geschäftsbereiche
- Zentrale Steuerung des deutschlandweiten Filialnetzwerks
- Erleichterung des Importgeschäfts im Großhandel
- Zentrale Verwaltung des Online Vertriebs
- Unterstützung der Entscheidungsfindung durch Business Intelligence

#### Ausblick

Für den weiteren Verlauf der Zusammenarbeit zwischen Yellow Point und Comarch sind bereits weitere Projekte geplant. Neben der Ausweitung des Online-Geschäfts auf externe Portale wie Amazon oder eBay, die von Comarch Altum aus zentral verwaltet werden können, ist auch die Automatisierung des mobilen Vertriebs mithilfe von Comarch Mobile angedacht. Zusätzlich wird ständig gemeinsam an der weiteren Optimierung der Geschäftsprozesse von Yellow Point und Vertriebsstellen, beispielsweise durch Automatisierung oder Umsetzung der individuellen Geschäftsideen, gearbeitet.