

Success-Storys - die Praxis

Um Ihnen mehr Einblick über den Nutzen unserer Produkte „v.Soft“ und „v.Care“ zu geben, stellen wir Ihnen nachfolgend ein Unternehmen vor, das erfolgreich unsere Unternehmenssoftware in Verbindung mit unserem innovativem Betreuungssystem nutzt. Sollten Sie zu dem Kundenbericht Fragen haben - sprechen Sie mit uns! Wir stellen bei Bedarf gerne den Kontakt zu dem Verantwortlichen des betreffenden Unternehmens her.

FLEXI-SPORTS

FLEXI-SPORTS GmbH - Einfach gut aussehen und sich wohlfühlen!

Handels, Produktions- und Dienstleistungsunternehmen
mit ca. 20 Mitarbeitern, 45 Partnern und 24 selbständigen Importeure weltweit!

Unternehmen:	FLEXI-SPORTS GmbH
Branche:	Sport
Mitarbeiter:	ca. 20
Umsatz:	5 Millionen Euro
Tätigkeitsfelder:	- Herstellung und Vertrieb intelligenter Sportgeräte - Schulungen im Sportbereich - Verkauf und Vermarktung von Sporttextilien
Internet:	www.flexi-sports.com

Ausgangssituation:

Bislang fand je Unternehmensbereich ein technologisch veraltetes Warenwirtschaftssystem den Einsatz. Eine Konsolidierung der Bereiche zu einem Gesamt-Unternehmenssystem war nicht möglich. Finanzverwaltung und Management-Informationen wurden per Hand konsolidiert und ausgewertet. Die Lagerverwaltung erfolgte in einem externen System. Die Durchführung und Verwaltung von Marketing- und Vertriebsaktionen wurden mit Hilfe von Office-Produkten unter hohem manuellen Aufwand durchgeführt. Das Altsystem kam mit der Datenflut und der Unterstützung der Arbeitsabläufe an Grenzen, wodurch das Wachstum der FLEXI-SPORTS GmbH behindert wurde.

Es wurde eine Unternehmenssoftware gesucht, die die angestrebte Unternehmens-Reorganisation in allen Bereichen unterstützt und ermöglicht. Die Verknüpfung und Abbildung der Bereiche Einkauf, Produktion, Lager, Verkauf, Vertrieb & Marketing sowie die vollständige Integration der vier verschiedenen eShops (eCommerce) waren Kriterien für die Auswahl der Unternehmenssoftware. Die Einführung der neuen Software sollte während des laufenden Geschäftsjahres und ohne exklusive Mitarbeiterfreistellung erfolgen.

Lösung und Systemumgebung:

v.Soft - Unternehmenssoftware

- Anbindung der drei Unternehmensbereiche an ein System
- Vollständige Integration der vier eShops
- Integration aller Prozesse (Einkauf, Lager, Produktion, Verkauf/ Vertrieb und Marketing)
- 13 Concurrent-User-Lizenzen
- 1 Datenbankserver

v.Care - Betreuung

- Projektleitung der Software-Einführung
- Einführung als Working-Team (3 Ebenen Zusammenarbeit)
- Prozess- und Informations-Analyse und -Beratung
- Praxisorientierte Erstschtung aller drei Unternehmensbereiche
- v.Soft-Sprechstunde MA
- v.Soft Sprechstunde GF / Management
- 2nd Level Support
- Adaptions-Flatrate

Der Hauptnutzen für den Kunden:

- Zukunftssichere Unternehmenssoftware auf moderner .Net Technologie
- Unternehmenswachstum ohne Ressourcenaufbau
- Bessere Unternehmenssteuerung und Gesamtübersicht über das Unternehmen
- Leistungsstarkes Werkzeug für Vertrieb und Marketing
- Prozessoptimierung in allen Bereichen
- Anbindung aller drei Unternehmensbereiche an ein System
- Unterstützung und Transparenz in der gesamten Prozesskette vom Einkauf über Lager bis zum Verkauf in einem System
- Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung, Customer-Relationship-Management und Kommunikation in einem System
- Leise Einführung während des Jahres ohne exklusive Mitarbeiterfreistellung oder Betriebsunterbrechung
- Effektive und zufriedene Mitarbeiter
- Zukunftssichere Unternehmenssoftware auf moderner .Net Technologie

FLEXI-SPORTS

Kundenbericht - FLEXI-SPORTS GmbH

von Herrn Andreas Sasse (Geschäftsführer)
und Herrn Frank Klein (Gesellschafter & Manager)

25% Umsatzsteigerung ohne Ressourcenaufbau

Durch die Einführung von v.Soft in unserem Unternehmen und der Unterstützung von Vepos in den Bereichen Unternehmensreorganisation und Prozessoptimierung Anfang 2007 wurde bereits zum Ende des Jahres eine Umsatzsteigerung von 25% auf 5 Millionen Euro erzielt. Zusätzlich zu dem enormen Wachstum wurde durch v.Soft und der Unterstützung durch die v.Care-Betreuung entgegen des Auftragsanstiegs kein Aufbau von Ressourcen wie Administrative-Mitarbeiter nötig. Entgegen des Umsatztrends konnten Mitarbeiter ihren Schwerpunkt aus den administrativen Bereichen wie Backend-Office auf Bereiche Vertrieb und Kundenbetreuung verlagern. So wurde neben der Umsatzsteigerung auch eine Verbesserung der Kundenbetreuung und mehr Vertriebsaktionen erreicht.

Unternehmensüberblick leicht gemacht

Die erste Minute meines Tages gilt dem Manager-Cockpit. Dadurch bekomme ich sofort einen Überblick: Was ist gerade los? Wie haben sich die Aufträge entwickelt? Wo stehen wir mit unseren Forderungen und Verbindlichkeiten? Und vieles mehr. Ich habe mir mein individuelles Manager-Cockpit zusammengestellt. Jede Information, die ich brauche, steht an der richtigen Stelle. Informationen, die mich nicht interessieren, kann ich einfach ausblenden. Das Cockpit ist bei mir den ganzen Tag im Hintergrund geöffnet und aktualisiert sich wunschgemäß alle 15 Minuten. Es zeigt mir somit auch

untertags immer Echtzeit-Informationen an. Nach dem Status Quo des gesamten Unternehmens stehen mir weitere Tools und Auswertungen zur Verfügung, mit deren Hilfe ich einfach und schnell alle Informationen des Unternehmens bekomme. Wichtig für die Firma FLEXI-SPORTS ist auch, dass jede Informationen sowohl gesamtunternehmerisch als auch für jeden Unternehmensbereich einzeln zur Verfügung steht. So habe ich jederzeit sowohl den Überblick über alle Bereiche als auch über das gesamte Unternehmen.

(Frank Klein - Manager & Gesellschafter)

Marketingkampagnen werden messbar

Für die Firma FLEXI-SPORTS GmbH ist Marketing in Form von Mailings, Anzeigenschaltung und Messen erfolgsentscheidend und überlebenswichtig. Mit Hilfe von v.Soft wird das Ergebnis von Kampagnen in Form von Mailings oder Anzeigen in Zeitschriften direkt messbar. Durch z.B. die Eingabe von sogenannten Shop-Codes des Kunden beim Kauf in den eShops werden die Umsätze und Roherträge direkt einer Kampagne zugeordnet und ausgewertet. Auch „unscharfe“ Erfolgsmessung von z.B. der Umsatzsteigerung nach Messeauftritten ermöglicht v.Soft in Form von Vergleichsauswertungen. Damit werden Rückschlüsse auf die Rentabilität der Messe möglich. v.Soft erlaubt unserem Unternehmen eine gewinnorientierte Steuerung und Gestaltung der Kampagnen und die Vermeidung von reinen „Kosten“-Aktionen.

Zielgruppenorientierte Vertriebsaktionen statt Massenmailings

Der Erfolg von Massenmailings und zielgruppenlose Marketingkampagnen ist in Zeiten von eMail-Spam und Werbe-Overflow beim Kunden mehr als fraglich. Um sich von diesem Trend abzuheben, setzen wir zur Sicherung der Kundenaufmerksamkeit die v.Soft-Marketingtools „Kampagnen“ und „Kundenselektion“ ein. Wir erstellen mit Hilfe von v.Soft genau auf Zielgruppen abgestimmte und auf wenige Empfänger begrenzte Kampagnen. Die Bereitstellung und Filterung nach allen bekannten Informationen, egal ob historisches Kaufverhalten, geographische oder demographische Kundendaten ermöglichen unserem Marketing eine genaue Zielgruppenbestimmung. Damit verringern wir nicht nur die Kosten, sondern erhöhen auch durch die gezielte Ansprache des Kunden die Reaktion und somit den Erfolg bzw. Umsatz jeder Kampagne.

Zukunftssichere Software auf moderner .NET Plattform

Anders als bei unserem „Altsystem“, das nicht mehr mit unseren Bedürfnissen mitwachsen konnte, haben wir jetzt mit v.Soft eine zukunftssichere Unternehmenssoftware die vollständig auf einer .NET Plattform basiert und unserem Wachstum keine Grenzen mehr setzt.

Vepos GmbH & Co. KG

Rieterstraße 23
90419 Nürnberg

Tel.: +49 (0) 911 / 37 84 37 - 0
Fax.: +49 (0) 911 / 37 84 37 - 29

Internet: www.vepos.net
E-Mail: Info@vepos.net