

sage 100

EIN NEUES GESICHT FÜR DEN RETAIL

mit Sage 100



Kunde

Butiq GmbH

Branche

Retail

Standorte

Mannheim/Stuttgart

System

Sage 100

Einkaufen als Event

Kunden, die Selfies vor einem Graffiti an der Wand im Verkaufsraum machen, die auf dem mit einem Stadtplan bedruckten Teppich ihr Haus zum Darauftreten suchen und danach mit dem interaktiven Weinregal spielen: Für viele Einzelhändler sind diese Szenarien Zukunftsmusik.

Zum Alltag gehören sie indes im Flagship-Store von Butiq in Mannheim. Butiq bietet seinen Kunden nicht einfach nur Shopping, sondern ein Einkaufserlebnis, welches aus dem Standard der bekannten Ketten vor allem durch Individualität hervorsteht. Kunden, die hier einkaufen, wollen Produkte entdecken und ihren Einkauf als Event erleben. Mit seinem Store-Konzept trägt das Ende 2015 gegründete

Unternehmen dieser Erwartungshaltung Rechnung und gibt dem Retail, zumindest was den deutschen Markt angeht, ein neues Gesicht.

Das Prinzip des Concept-Stores an sich ist nicht neu, gewinnt allerdings laut Matthias Storch, dem Gründer und Geschäftsführer von Butiq, in Deutschland gerade erst an Bedeutung: „In England und den Niederlanden ist dieses Konzept sehr etabliert und besteht schon seit Jahren. Menschen gehen in die Stadt, weil sie sich mit Freunden treffen, einen Wein trinken möchten und dabei neue Produkte entdecken wollen. Niemand kommt zu uns, um einen Bedarf zu decken. Dies wird bereits vom Online-Handel abgefangen.“

Alles, was schön ist

„Unser Store ist nicht branchenspezifisch“, erklärt Storch die Ausrichtung von Butiq. „Die Auswahl der Artikel erschließt sich nicht unbedingt auf den ersten Blick. Was haben beispielsweise Spirituosen mit bunten Socken zu tun? Das verbindende Element ist hier die Zielgruppe: Wer z. B. gern einen besonderen Gin trinkt, trägt auch gern extravagante Socken oder schaut sich spezielle Bildbände an. Für diese Zielgruppe hat Butiq alles Schöne auf einer Fläche.“

Authentizität und neues Denken

Butiq hat sich seit der Gründung von einer angemieteten Shop-in-Shop-Fläche auf drei eigene Stores und einen Online-Shop vergrößert. „Unser Konzept sorgt extrem für Aufregung, speziell bei etablierten, großen Retailern. Wir finden, dass speziell im Handel alles neu gedacht werden darf – und muss. Da wir nicht nativ aus dem Handel kommen, gestalten wir unsere Stores so, wie es uns gefällt, wie wir auch selbst gerne einkaufen. Dabei setzen wir das Produkt in den Fokus“, erzählt Storch, der eigentlich Wirtschaftsinformatiker ist. „Das macht uns authentisch und bringt uns das Vertrauen unserer Kunden. Und so zeigen wir auch Gesicht innerhalb einer Branche, die lange Zeit sehr standardisiert und nicht individuell gedacht hat.“

Logistik, Kasse und Online-Shop mit einem einzigen System

Mit der Expansion entstand der Bedarf an einer übersichtlichen ERP-Software, die als Schnittstelle zum Logistikdienstleister, Kassensystem und Online-Shop fungieren und die für alle Unternehmensbereiche eingesetzt werden konnte. „Wir haben anfangs viel mit Excel-Listen etc. gearbeitet. Das funktioniert, solange man einen einzelnen Store oder vielleicht zwei betreibt. Dann allerdings haben wir Logistik und Lagerhaltung an einen externen Partner ausgelagert, außerdem kam ein weiterer Store hinzu“, beschreibt Storch die damalige Situation. „Über den Logistikpartner wurden wir auf Sage aufmerksam und haben uns letztendlich für Sage 100 entschieden.“

Ausschlaggebend für diese Entscheidung waren unter anderem die Unkompliziertheit der Software sowie die Möglichkeit, Standardprozesse nutzen zu können. Außerdem hatte der Logistikpartner bereits Software von Sage im Einsatz, Schnittstellen mussten hier nicht extra programmiert werden. „Wir decken alle Geschäftsprozesse mit Sage 100 ab. Von Artikelstammdaten über Lieferscheine, Rechnungen und Bestellungen bis hin zum Online-Shop, alles läuft bei uns über Sage 100“, berichtet Storch. „Bei speziellen Anforderungen, wie z. B. Gutscheinverkauf im Store und Einlösung im Online-Shop, zeigt sich Sage 100 sehr flexibel. Die entsprechenden Modifikationen hat das Systemhaus Datatronic vorgenommen. Wenn es nicht zu tief ins System eingreift, können auch unsere eigenen Entwickler Anpassungen vornehmen.“

Neben der Möglichkeit zur Individualisierung schätzt Storch den Standard-Funktionsumfang der Software – und das Know-how von Sage. „Manchmal versuchen wir, Prozesse im System nach unseren Vorstellungen anzupassen. Wir sehen dann jedoch oft im Nachgang, dass der Standardprozess von Sage besser durchdacht war – aufgrund der Erfahrungen, die andere Anwender schon vor uns gemacht haben.“

Controlling auf einen Klick

Für Matthias Storch selbst bietet Sage 100 vor allem die Möglichkeit, das immer umfangreicher werdende Controlling durchzuführen. „Sage 100 spart mir sehr viel Zeit. Ich habe keine Excel-Tabellen mehr, sondern kann per Klick alle Auswertungen exportieren und direkt sehen, was unsere Topseller sind, in welchem Store es eventuelle Probleme gab, wie unser aktueller Kassenbericht aussieht und vieles mehr.“

Storch sieht das Unternehmen auch für die Zukunft gut gerüstet mit Software von Sage: „Es gibt für uns überhaupt keinen Grund, Sage infrage zu stellen. Unser vorher geplanter Kostenrahmen wurde nicht gesprengt, die Implementierung verlief reibungslos, Sage 100 ist unkompliziert und zuverlässig in der täglichen Benutzung. Ganz klar: Wir bleiben bei Sage.“

Weitere Informationen unter www.sage.de
oder kontaktieren Sie uns telefonisch unter +49 (0)69 50007-6111