

So geht

WMS heute

Das storelogix Warehouse Magazin



EXKLUSIV!

CEO Holger Meinen im Interview:

Produkt

vs.

Projekt!

Was steckt hinter den beiden Warehouse-Management-Ansätzen?

Seite 8

Jetzt EvoScan® testen.

Live-Demo ganz einfach selbst auf dem eigenen Smartphone ausprobieren! →



10 Gründe für ein WMS

Warum Ihr Lager ein WMS braucht – und Ihr Stresslevel sinkt!

Seite 6

WMS-Einführung leicht gemacht

10 Tipps, worauf Sie unbedingt achten sollten!

Seite 22

Welcher WMS-Typ sind Sie?

Finden Sie die richtige Softwarelösung für Ihr Lagermanagement.

Seite 34

„Unsere Philosophie ist es, flexibel auf die individuellen Kundenbedürfnisse einzugehen und storelogix als Produkt kontinuierlich weiterzuentwickeln – von und mit unseren Kundinnen und Kunden.“



Zwischen Business Punk und Tradition: das Projektgeschäft im Wandel

Nicht schon wieder eine Hochglanzbroschüre! Nicht schon wieder eine Schlagwortsammlung, um Buzzword Bingo zu gewinnen. Warum habe ich mir im digitalen Zeitalter dieses Heft mitgenommen?

Wenn Sie bis hierhin gekommen sind und vielleicht ein kleines Schmunzeln auf den Lippen haben, sind Sie mir sehr sympathisch und ich werde Sie mit meinem Team auf den folgenden Seiten mitnehmen, um mit ein paar Vorurteilen aufzuräumen.

Wie Sie vielleicht schon jetzt gemerkt haben, sind wir etwas anders. Wir sind aber nicht anders, um im Business Punk auf der Titelseite zu stehen oder einfach nur um aufzufallen. Wir sind anders, weil wir davon überzeugt sind, mit einem standardisierten Produkt hochkomplexe Logistikprojekte professionell abzuwickeln.

Um dieses Ziel zu erreichen, bedarf es ein paar Spielregeln, Werkzeuge und vor allem Werte, welche wir Ihnen auf den folgenden Seiten ergebnisoffen näherbringen möchten. Selbst wenn Sie zum Ergebnis kommen, dass unser Weg nicht der Ihre ist, wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Holger Meinen

Geschäftsführer common solutions

Angaben

Published by
common solutions GmbH & Co. KG
Wasserstraße 223
44799 Bochum

storelogix ist ein Produkt der common
solutions GmbH & Co. KG

kontakt@storelogix.de
www.storelogix.de

Concept & Design
common solutions GmbH, Melting GmbH

Copyright
Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser
Veröffentlichung darf ohne ausdrückliche
vorherige Genehmigung vervielfältigt
oder verwendet werden. Technische Än-
derungen vorbehalten.

common solutions GmbH, April 2024

Inhalt

- 4 Wofür braucht man eigentlich ein WMS?
- 6 10 Gründe, warum sich eine WMS-Einführung lohnt
- 8 Interview mit Holger Meinen: Produkt vs. Projekt
- 12 SaaS oder On-Premise: Was ist die richtige Softwarelösung?
- 14 Kein Stillstand, sondern Fortschritt! Der Customer Circle
- 16 8 Steps: So läuft eine erfolgreiche WMS-Einführung
- 22 10 Tipps: Worauf Sie bei der Einführung eines WMS achten sollten
- 24 Das Intralogistik-ABC für nahezu jede Branche
- 26 EvoScan: Das mobile User-Interface für Ihre Logistik-Experten
- 28 storelogixWeb: Das Webportal für Ihre Mandanten
- 30 storelogix + Tableau: Für eine optimale Analyse Ihrer Lagerdaten
- 32 Ein Preis, viele Möglichkeiten: Das storelogix Lizenz-Modell
- 34 Selbsttest: Welcher Warehouse Management Ansatz passt zu mir?
- 36 99 Problems, one Solution: Kunden Success Storys

Die Frage aller Fragen

Wofür braucht man eigentlich ein WMS?

Die Aufgabe eines Warehouse Management Systems (WMS) besteht vor allem darin, die Abläufe in Ihrem Lager zu optimieren und Ihnen letztlich Arbeit, Zeit und Kosten einzusparen.

Was trifft auf die Arbeitsweise in Ihrem Unternehmen zu?

- Sie organisieren Ihr Lager noch mit Zettel und Stift oder werten Exceltabellen aus?
- Sie sind gerade dabei, Ihre Logistik auszubauen und es fehlt Ihnen an IT-Fachpersonal?
- Ihr (Online-)Geschäft ist regelrecht explodiert und nun kommen Sie mit den Bestellungen nicht mehr hinterher?
- Sie können Bestellungen nicht mehr ausliefern, weil Sie im Lager die Ware suchen und zu viele Fehler passieren?
- Es fehlt Ihnen Ware, aufgrund von Bestands-Engpässen oder Lieferausfällen?
- Ihren neuen Mitarbeitenden fällt es schwer, Ihre Lagertypologie zu verstehen?
- Sie kommen an Ihre Kapazitätsgrenzen und überlegen, wie man die Lager-Prozesse optimieren kann?
- Sie sehen sich immer mehr mit neuen Mandanten, unbekanntem Stammdaten und Prozessen konfrontiert?
- Sie haben keine Zeit für eine aufwändige WMS-Implementierung, weil Ihre Mitarbeitenden im Tagesgeschäft gebunden sind?
- Sie sind unzufrieden mit Ihrem derzeitigen Lagerverwaltungssystem?



Was ist ein WMS?

Ein Warehouse Management kümmert sich um die Steuerung, Kontrolle und Optimierung von Lagern und Distributionssystemen.

Neben den grundlegenden Aufgaben der Lagerverwaltung, wie der Verwaltung von Mengen und Lagerplätzen sowie der Steuerung und Planung von Transportmitteln, umfasst ein Warehouse Management System auch Methoden und Werkzeuge zur Überwachung des Systemzustands und eine Auswahl an Betriebs- und Optimierungsstrategien.

Die Hauptaufgabe eines WMS besteht darin, die innerbetrieblichen Läger zu führen und zu optimieren.

→ **Sie setzen bei ein oder mehreren Fragen ein Kreuzchen?**
Dann lohnt es sich, über die Einführung eines WMS nachzudenken!

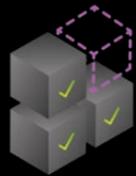
→ **Mehr zum Thema WMS erfahren Sie in diesem Magazin**
und natürlich im persönlichen Gespräch mit unseren Produktspezialisten!

Suchst Du noch oder
kommissionierst Du schon?

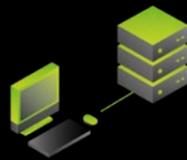
10 Gründe für die Einführung eines WMS

Die Herausforderungen in der Lagerverwaltung sind vielfältig und können für Ihr Unternehmen erhebliche Kosten bedeuten. Doch es gibt eine Lösung: Die Einführung eines Warehouse-Management-Systems. Ein WMS bietet nicht nur eine effiziente Automatisierung Ihrer Lagerprozesse, sondern es birgt auch eine Vielzahl von Vorteilen, die Ihr Unternehmen voranbringen können.

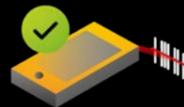
Hier sind 10 Gründe, warum die Einführung eines WMS eine echte Bereicherung für Ihr Unternehmen sein kann.



1 Hohe Prozess- und
Bestandssicherheit



2 Transparenter
Informationsfluss



3 Effektive und permanente
Fehlerreduzierung



4 Kürzere Auftrags-
Durchlaufzeiten



5 Schnellere
Reaktionszeiten



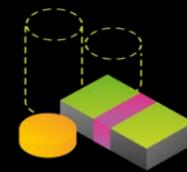
6 Steigerung der
Produktivität und
Lieferbereitschaft



7 Flexiblere Einlastung
neuer Kundenan-
forderungen



8 Optimierung von
personellen und ma-
teriellen Ressourcen



9 Reduzierung von
Lagerhaltungs-
& Personalkosten



10 Neue Entwick-
lungspotenziale für
Unternehmen



Experten-Tipp

„Dank eines WMS kann man genau sehen, wie lange bestimmte Prozesse dauern, wo es Störungen gibt und wie viel Bestand vorhanden ist. Dadurch ist es möglich, gezielt Schwachstellen aufzudecken und Maßnahmen zu ergreifen, um diese zu verbessern.“

Aaron Franke
Customer Process
Management

Interview

Produkt vs. Projekt

Ein WMS als Produkt oder als individuelles Warehouse Management System? Wie sollte das WMS der Zukunft aussehen, und welche Unterschiede gibt es?

Individuelles WMS

SaaS

Best-Practice

Im Interview nimmt uns Holger Meinen, Geschäftsführer von common solutions, auf eine spannende Reise von 20 Jahren Projektgeschäft mit. Er teilt wertvolle Einblicke und Tipps, was es im klassischen Projektgeschäft zu beachten gibt. Und er erläutert, wieso er heute auf ein WMS wie storelogix setzt, das als fertiges Produkt angeboten wird.

Welcher Ansatz passt wohl zu Ihren Anforderungen am besten?



Holger Meinen
Geschäftsführer
common solutions



Herr Meinen, Sie haben über 20 Jahre als Vertriebsleiter und Consultant für verschiedene Logistik-Software-Anbieter gearbeitet und zahlreiche Kund:innen bei der Entwicklung und Umsetzung individueller WMS begleitet. Können Sie uns etwas über die Herausforderungen im Projektgeschäft berichten?

Ja, sehr gerne. In den letzten 20 Jahren habe ich die unterschiedlichsten Lagerhäuser gesehen und viele Projekte in verschiedenen Rollen begleitet. Von kleinen Standorten, mit manuell geführten Lagerhäusern, bis zu vollautomatisierten Lösungen. Vom Lebensmittelbereich über den Großhandel bis hin zu E-Commerce Lagern – es war wirklich alles dabei. Jedes Projekt hatte seine Besonderheiten, aber ein Argument hatten alle Unternehmen gemein: „Das muss so sein! Das haben wir schon immer so gemacht!“ Also fing man als Dienstleister jedes Mal aufs Neue an, Prozesse auf alte Schemata aufzusetzen, weil sie ja nun „schon immer so gemacht wurden“. Aus meinen langjährigen Erfahrungen kann ich sagen, dass es im Projektgeschäft völlig normal ist, auf vorhandenen Prozessen der Kunden aufzusetzen und diese auch nicht groß in Frage zu stellen. Nicht zuletzt durch den Business Case der Unternehmen, durch den es auch nicht anders möglich oder nur sehr schwer zu ändern ist.

Können Sie uns genauer erklären, welche Problemstellung Sie im Projektgeschäft identifiziert haben?

Nach vielen Gesprächen und umgesetzten Projekten habe ich zwei Haupt-Problemstellungen identifiziert. In der Vergangenheit habe ich nahezu jedes Projekt mit der gleichen oder ähnlichen Fragestellung begonnen „Lieber Kunde, wie gestaltest du heute deine Prozesse, z.B. in der Kommissionierung?“. Doch was soll ein Kunde anderes

„Der Produktansatz von storelogix ermöglicht es, komplexe Lager innerhalb von sechs Wochen produktiv zu schalten.“

auf diese Frage antworten, als mir seine aktuellen Prozesse zu beschreiben? In seine Antworten fließen sämtliche sachliche, fachliche und auch emotionale Themen ein und er erzählt mir, welche Themen ihn schon lange stören oder ihm persönlich sehr

wichtig sind. Dadurch entstanden häufig Missverständnisse und es wurden unnötige Funktionen implementiert, die nicht wirklich gebraucht wurden. Zum anderen stellt die Softwarearchitektur häufig ein Problem dar. In meinen bisherigen Arbeitgeberfirmen wurden Projekte immer von einer Basissoftware aus gestartet oder – noch schlimmer – vom Vorgängerprojekt. Dadurch entstanden sehr individuelle Projekte, und es war schwierig, das Wissen zwischen den Projektteams und der Standardentwicklung auszutauschen.

Das klingt nach herausfordernden Situationen. Sowohl auf Kunden-, als auch Anbieterseite. Wie sind Sie damit umgegangen?

Diese Themen haben mich nicht losgelassen, und ich wollte eine Lösung finden. Ich konzentrierte mich darauf, mehr das Ziel des Prozesses zu forcieren, anstatt immer wieder die gleichen Fragen zu stellen. Außerdem wollte ich weg von unflexiblen und kostspieligen Softwarelösungen hin zu einer schnelleren und effizienteren Lösung.

Und wie haben Sie diese Lösung umgesetzt?

Ich habe Glück gehabt und bin auf einen Produktansatz gestoßen. Bei meinen vorherigen Arbeitgebern haben wir oft darüber diskutiert, wie wir die Dinge einfacher und schneller machen können. Der Produktansatz von storelogix ermöglicht es, komplexe Läger innerhalb von sechs Wochen produktiv zu schalten. Ich war zunächst skeptisch und es hat nochmals einige Jahre gedauert, bis ich von dem WMS überzeugt war. Aber nachdem ich einen Akquise-Kunden an die Produktlösung verloren hatte und zusehen konnte, dass das System tatsächlich innerhalb so kurzer Zeit erfolgreich implementiert wurde, und der Kunde absolut zufrieden war, war auch ich überzeugt.

Können Sie uns mehr über den Produktansatz von storelogix erzählen?

Natürlich. Die common solutions beschäftigt sich seit 1992 mit IT-Dienstleistungen. Bei der Entwicklung von storelogix haben wir von Anfang an daran gedacht, es nicht nur für einen Kunden, sondern für verschiedene Branchen anzubieten. Wir haben es speziell für den Han-

del, den Lebensmittelsektor, den Dienstleistungssektor und den E-Commerce entwickelt. Mit dieser Fokussierung können wir ein breites Feld logistischer Anforderungen abdecken.

Das klingt nach einer interessanten Lösung. Wie unterscheidet sich der Produktansatz von einem herkömmlichen Projekt?

Im Projektgeschäft wird das Lagerverwaltungssystem individuell an das Unternehmen angepasst, ähnlich wie ein maßgeschneiderter Anzug. Das benötigt viel Zeit und ist sehr aufwändig. Beim Produktansatz hingegen werden alle Funktionen und Prozesse von allen Kunden genutzt und eigenständig konfiguriert. Neue Funktionen und Verbesserungen werden kontinuierlich in das Produkt integriert und stehen allen Kunden zur Verfügung.

Und wie kommen neue Funktionen in das Produkt?

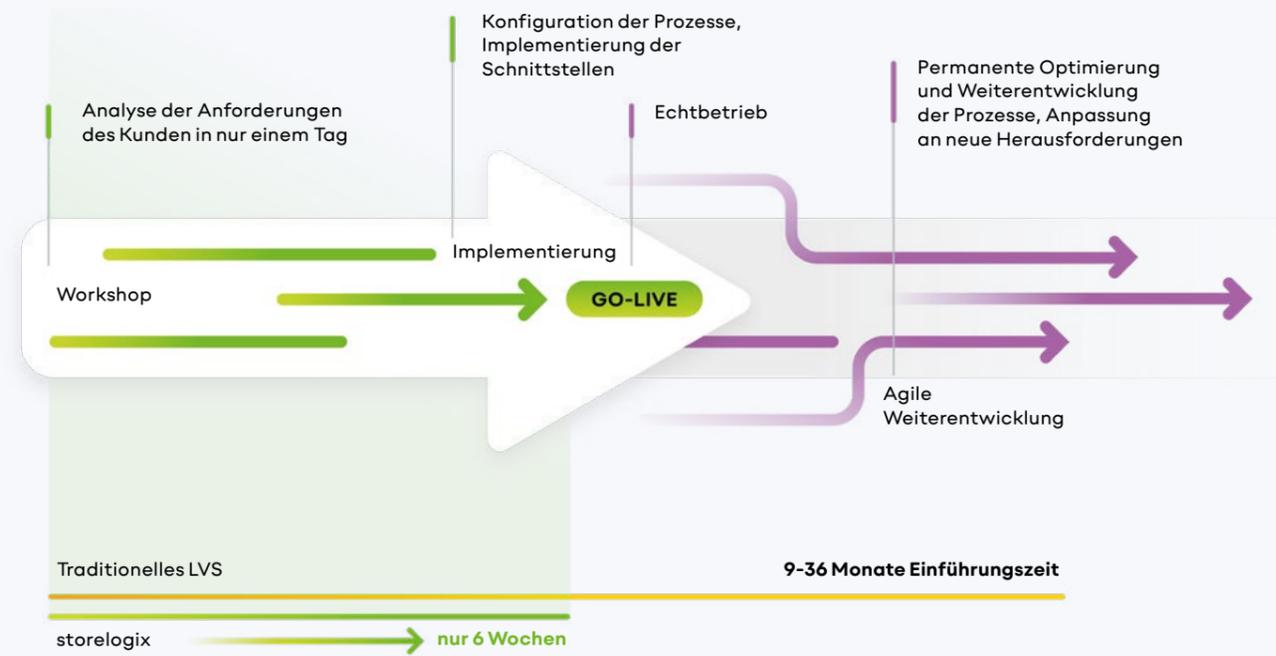
Wir haben einen Customer Circle eingeführt, bei dem Kunden und wir uns regelmäßig austauschen. Hier werden neue Erweiterungen und Verbesserungen diskutiert. Die Kunden haben die Möglichkeit, ihre Ideen einzubringen, und nach gemeinsamer Entscheidung werden sie in das Produkt aufgenommen.

Wie sieht es mit den Kosten bei einem Produkt aus?

Wir haben ein einfaches Lizenzmodell, bei dem jeder User 490 € pro Monat kostet. Die Lizenzkosten decken alle Leistungen ab, einschließlich der Infrastruktur, Schulungen, Konfiguration, Hotline und Wartung. Dadurch sind die Kosten für den Kunden gut kalkulierbar und skalierbar.



Agiles storelogix Onboarding



Wie gehen Sie mit Risiken um? Und mit welchen Risiken muss ein Kunde gegebenenfalls rechnen?

Wir versuchen, das Risiko für alle Beteiligten so gering wie möglich zu halten. Wir legen Wert auf Offenheit und Ehrlichkeit von Anfang an. Wir prüfen genau, ob der Kunde zu unserer Lösung passt und ob wir seine Ziele erreichen können. Das senkt das Risiko für den Kunden, da die Lizenzkosten erst fällig werden, wenn das System produktiv genutzt wird.

„80 bis 90 % aller logistischen Prozesse in allen Lägern könnten gleich laufen. Denn für jeglichen Fall gibt es mittlerweile Best-Practice Beispiele.“

Abschließend, was würden Sie Unternehmen empfehlen, die vor der Entscheidung stehen, ein Projekt oder ein Produkt zu wählen?

Projekte haben ihre Berechtigung und können in bestimmten Fällen die beste Wahl sein. Aber meiner Erfahrung nach gibt es viele Unternehmen, die mit einem passenden Produkt ihre Ziele schneller, effizienter und risikoärmer erreichen können. Nach über 20 Jahren Intralogistik-Erfahrung bin ich davon überzeugt, dass 80 bis 90 Prozent aller logistischen Prozesse in allen Lägern gleich laufen könnten. Denn für jeglichen Fall gibt es mittlerweile Best-Practice Beispiele. Es lohnt sich also, den Produktansatz zu prüfen und die Möglichkeiten eines Standard-WMS wie storelogix zu erkunden.

Jetzt das komplette Interview mit Holger Meinen anhören.

iwml EPISODE #150 mit HOLGER MEINEN

Mehr Infos gibts im iwml Podcast. Episode 150



SaaS oder On-Premise

Was ist die richtige Softwarelösung für Ihr Unternehmen?

Eine Lagerverwaltungssoftware – egal, ob als Projekt oder als Produkt gedacht – muss betrieben werden. Bedeutet, Sie brauchen einen Server und jemanden, der sich um Wartungen, System-Updates etc. kümmert. Auch hier gibt es wieder zwei unterschiedliche Ansätze: Eine On-Premise-Anwendung oder eine cloudbasierte SaaS-Lösung.

DSGVO-konform

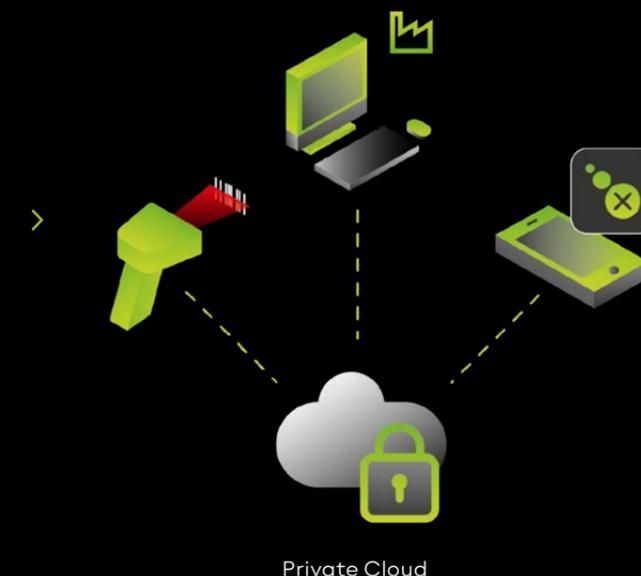
IT-Fachkompetenz

Private Cloud

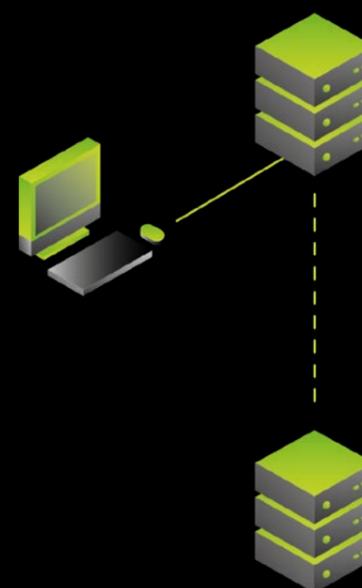
Der größte Unterschied zwischen Software as a Service (SaaS)- und On-Premise-Lösungen liegt darin, dass SaaS-Lösungen von einem externen Anbieter bereitgestellt und verwaltet werden, während On-Premise-Lösungen direkt vom Unternehmen selbst gehostet werden – also von Ihnen. Da wir es bei storelogix gerne simpel halten, bieten wir unser WMS als cloudbasierte SaaS-Lösung an.

In diesem Fall sogar in der private Cloud, da wir ein eigenes Rechenzentrum in Deutschland betreiben. So sind Ihre Daten nicht nur ausreichend geschützt, sondern entsprechen auch den Vorgaben der EU-Datenschutz-Grundverordnung, sprich sie sind DSGVO-konform.

SaaS-Modelle werden in der Regel in privaten Cloud-Umgebungen betrieben, wodurch Kund:innen von den neuesten Technologien und IT-Ressourcen profitieren können, ohne sich um die Infrastruktur kümmern zu müssen. Durch die Nutzung modernster Technologien und effizienter Ressourcennutzung können Anbieter wie wir eine umweltfreundliche IT-Infrastruktur bereitstellen. Dies ermöglicht es unserer Kundschaft, stets auf dem neuesten Stand der Technik zu bleiben und von Erweiterungen, Verbesserungen und neuen Funktionen zu profitieren, die direkt zur Verfügung gestellt werden.



VS.



On-Premise-Lösungen sind Softwarelösungen, die entweder auf eigenen Servern oder in Rechenzentren von Anbietern betrieben werden. Diese Software wird oft als monolithisch bezeichnet, was bedeutet, dass sie als ein großes, undurchdringliches Ganzes entwickelt wurde und nicht regelmäßig aktualisiert wird. Dies kann bedeuten, dass Updates langsamer erfolgen und individuelle Anpassungen möglicherweise aufwändiger sind. Neue Funktionen oder Verbesserungen werden nicht in klaren Release-Zyklen bereitgestellt, was dazu führen kann, dass Anwender:innen nicht so schnell von diesen profitieren.



Experten-Tipp

„Mit dem SaaS-Ansatz von storelogix setzen wir auf gemeinsame Ressourcennutzung. Das verbessert zum einen den ökologischen Fußabdruck jedes Unternehmens und zum anderen können sich unsere Kunden voll und ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren.“

Stefan Graf

Leitung Softwareentwicklung

Ihre Vorteile einer cloudbasierte SaaS-Lösung

- ✓ Kein eigener Server notwendig
- ✓ Keine Investitionskosten
- ✓ Kein IT-Fachpersonal notwendig
- ✓ Entlastung Ihrer IT-Abteilung
- ✓ Schnell einsetzbar

Von Kunden für Kunden stetig weiterentwickelt

Kein Stillstand, sondern Fortschritt!

Heutzutage wird oft angenommen, dass ein standardisiertes WMS Stillstand bedeutet. Doch das muss nicht der Fall sein. storelogix zeigt, dass ein WMS als Produkt sich kontinuierlich weiterentwickelt und verbessert – von Kunden für Kunden! Dies wird jedes Jahr aufs Neue durch unseren Customer Circle demonstriert.

Community

Erfahrungsaustausch

Weiterentwicklung

Bei dem Produkt-Ansatz von storelogix wird einem kein statisches System aufgezwängt sondern es werden auch kundenindividuelle Anforderungen während der Implementierungsphase umgesetzt.

Der Unterschied zu anderen Anbietern ist, dass alle Erweiterungen aus den kundenspezifischen Anfragen konsequent in das Produkt zurückgeführt werden. Das bedeutet, dass alle Anwender:innen des WMS von den jeweiligen Erweiterungen der Software profitieren.

Zusätzlich werden neue Anregungen oder Innovationen jedes Jahr in unserem Customer Circle diskutiert. Ein Event, welches eigens für unsere Kundschaft ins Leben gerufen wurde, damit sich diese branchenübergreifend kennenlernen und austauschen können. In einem Workshop werden die Wünsche besprochen und gemeinsam abgestimmt. Die Top-Themen fließen dann in die Releaseplanung des Folgejahres ein und werden von unserer Softwareabteilung umgesetzt.

Die Weiterentwicklung von storelogix basiert somit auf Ihrem Feedback. Denn unser Produkt soll in erster Linie eine Bereicherung für Ihr Lagermanagement darstellen – und das nachhaltig!

Für alle
Kundinnen
und Kunden

Gemeinsame
Erarbeitung &
Abstimmung
neuer Release-
themen

1x im Jahr
als Präsenz-
Veranstaltung

3x im Jahr
Status-Update
remote
(Customer
Round Table)



„Der offene Informations- und Erfahrungsaustausch in diesem Workshop stellt die partnerschaftliche Zusammenarbeit in beeindruckender Weise unter Beweis. Eine sehr gute Veranstaltung, um das WMS nutzerorientiert weiterzuentwickeln.“

Vielen Dank an das Team von common solutions für diese tolle Veranstaltung.“

Dirk Sinkewitz
Petromax GmbH



Mehr zu der Weiterentwicklung
des WMS storelogix:
link.storelogix.de/weiterentwicklung

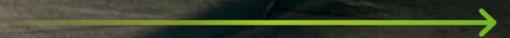


In 8 Steps:

So läuft eine erfolgreiche WMS-Einführung

Von der Anfrage bis zum Go-Live.

In 8 Schritten begleiten wir Sie durch einen effizienten Prozess für die erfolgreiche Einführung Ihres Warehouse-Management-Systems. Und das innerhalb weniger Wochen.





1.

Ihre Anfrage

Sie rufen uns ganz einfach an unter +49 234 5885 0 oder schreiben uns eine E-Mail an kontakt@storelogix.de und der erste Kontakt steht – ganz unverbindlich.

In diesem Schritt beantworten wir gerne Ihre ersten Fragen und klären, ob unsere Software-Lösung grundsätzlich zu Ihren Anforderungen passt. Sollte dies der Fall sein, können wir auch schon direkt zum zweiten Schritt übergehen und planen mit Ihnen einen Termin für die Erstanalyse mit unseren Logistik-Expert:innen.



3.

Workshop

Der Workshop findet auf Wunsch vor Ort oder remote statt und dauert ca. 3-6 Stunden. **Hier geht es vor allem darum, dass Sie storelogix live kennenlernen.**

Anhand Ihrer Anforderungen, die wir im Erstgespräch ermittelt haben, stellen wir die für Sie relevanten Funktionen unseres WMS vor. Da Sie mit der Flatrate alle Funktionen nutzen können, geht es nicht um ein Verkaufsgespräch, sondern um ein perfektes Match zwischen storelogix und Ihren Bedürfnissen im Lager. Teils konfigurieren wir sogar live mit Ihnen Ihr zukünftiges Produktsystem, sodass Sie im Workshop selbst schon eine konkrete Vorstellung vom Endprodukt erhalten. Sollten Fragen oder Aufgabenstellungen nicht zu Ihrer Zufriedenheit gezeigt werden können, erhöhen wir in Folgeworkshop gerne den Detailgrad.

2.

Kennenlerngespräch und Erstanalyse

Für ein erstes Kennenlernen erfolgt ein Telefonat oder Video-Call mit Ihnen und unseren Logistik-Expert:innen. **In dem Gespräch geht es darum, Ihre Erwartungen und unser Angebot kennenzulernen und zu verstehen.** Uns ist es wichtig, mit offenen Karten zu spielen. Dafür müssen wir Ihre Prozesse und die Ausgangssituation kennen, um Ihnen eine Empfehlung auszusprechen und zu prüfen, ob unser Produkt zu Ihnen passt oder auch nicht.

Falls ja, wunderbar. Dann lassen Sie uns mit dem Workshop starten!



4.

Angebot

Sie sind überzeugt? Dann bekommen Sie ein Angebot von uns. Aber nur der Form halber. Dank unseres Flatrate-Modells können Sie Ihre Kosten schon heute auf einem Bierdeckel ausrechnen. Denn Sie zahlen nur die Lizenz pro User:in pro Monat. Es gibt keine weiteren oder versteckten Kosten. Auch sind alle hier beschriebenen Schritte bis zum Go-Live für Sie kostenfrei. Bedeutet, Sie erhalten die erste Rechnung erst ab Go-Live.

Klingt zu gut, um wahr zu sein? **Wir mögen es effizient und ohne Schnick-Schnack.** Sobald wir uns einig sind, stimmen wir den Terminplan ab und vereinbaren den Kick-Off Termin mit Ihnen und es kann losgehen.





5.

Kick-Off

Und jetzt kommt das Beste: **Unser Versprechen, dass wir nur sechs Wochen zum Go-Live brauchen, startet ab jetzt!** Also Ärmel hochkrempeln und ab ans Eingemachte!

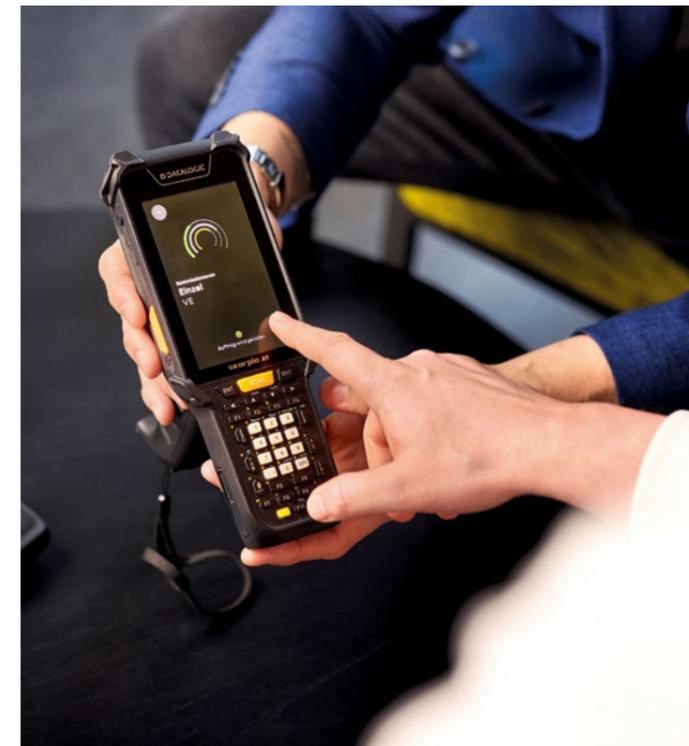
Im Kick-Off werden alle Details und Feinheiten besprochen. Zudem werden die Ansprechpersonen auf beiden Seiten vorgestellt und die Timeline für Entwicklung, Implementierung und Go-Live besprochen.

7.

Onboarding

Fast geschafft. Parallel zum Schritt sechs erfolgt das Onboarding mit Ihren operativen Abteilungen. Bereits zum Kick-Off steht Ihnen Ihre zukünftige Produktivumgebung von storelogix vollumfänglich zur Verfügung. **Mit unserem Experten-Team konfigurieren Sie vollständige Use Cases und richten Ihre storelogix Lösung vollumfänglich ein.**

Natürlich lassen wir Sie damit nicht allein und stehen im kontinuierlichen Austausch mit Ihnen, um Fragen zu klären, die Anwender:innen zu schulen und eventuelle Anpassungen vorzunehmen. Dieses Onboarding endet schließlich mit der gemeinsamen Abstimmung des Go-Live-Termins.



6.

Implementierung

Nun geht es in die Umsetzungsphase.

Doch wie klappt das so schnell?

Bei storelogix setzen wir auf transparente Kommunikation, effiziente Ansätze und vor allem auf unser Software-as-a-Service Modell (SaaS). Denn nur durch diesen SaaS-Produktansatz ist es möglich, Ihnen ein so komplexes und doch flexibles Produkt anzubieten und gleichzeitig eine schnelle Implementierung des LVS durchzuführen.

Und wie genau geht das?

storelogix ist so entwickelt worden, dass nahezu alle Prozesse über die Anwender:innen und die graphische Benutzeroberfläche konfiguriert werden können. Auch gibt es zu den meisten ERP- und Shopsystemen umgesetzte API's. Die Individualprogrammierungen halten sich also in Grenzen.

Was brauchen Sie dafür?

Neben der Integration in Ihre IT-Landschaft muss auch die entsprechende Hardware angeschafft werden. Bauseitig sollten Sie daher eine flächendeckende Internetverbindung per WLAN oder SIM-Karte sicherstellen.



Aber keine Sorge! Wenn Sie hierzu Unterstützung benötigen, haben wir auch für die Hardware und Anbindung entsprechende Lösungen. Fragen Sie einfach unsere Logistik-Expert:innen.

8.

Go-Live

Es kann losgehen. Das Onboarding ist abgeschlossen. Die Testdaten im Produktivsystem wurden durch uns entfernt und wir können im abgestimmten Go-Live Szenario produktiv schalten. Die Produktivschaltung erfolgt immer kundenindividuell nach den jeweiligen Anforderungen.

Ob eine Produktivschaltung mandanten-, prozess- oder anwendungsfallbezogen erfolgen kann, hängt von unterschiedlichsten Faktoren ab, welche während der Implementierungs- und Onboarding-Phase zwischen den Projektteams abgestimmt werden.



Experten-Tipp

Worauf Sie beim Testing in der Implementierungsphase achten sollten:

- Realitätsnahe Tests des gesamten Workflows
- Gezieltes Provozieren von potenziellen Prozessstörungen und Fehlern
- Überprüfung auf Bediener- und Hardwarefehler
- Drucken aller notwendigen Dokumente im Prozess
- Scannen mit den tatsächlich eingesetzten Scannern in allen Lagerbereichen
- Testen aller Schnittstellen mit realistischen Daten

Karina Jeleniowski
Customer Process Management

Worauf Sie bei der Einführung eines WMS achten sollten



Einheitliches Prozessverständnis schaffen

- 1** Was ist das **Ziel**, das wir mit dem WMS erreichen wollen?
Welche **Kernkompetenzen** werden durch ein WMS abgedeckt?

Regelmäßige & offene Kommunikation

- 2** **Regeltermine** kurz und ergebnisorientiert halten.
Zentrale **Kommunikationsmedien** bilden die Grundlage für eine einheitliche Sichtweise.

Klare Zuordnung der Mitarbeitenden

- 3** Sorgen Sie für **klare Strukturen** und Verantwortlichkeiten.
Die **Aufgabenverteilung** im Team muss eindeutig sein.

Projektleitung / Hauptansprechperson

- 4** Die **Gesamtverantwortung** liegt klar in einer Hand und ist allen Beteiligten bekannt.
Die Projektleitung macht nicht alles selbst und ist auf ein **starkes Team** angewiesen.

Einbindung der Fachabteilungen & Subsysteme

- 5** Klären Sie frühzeitig, welche Systeme für den **Kommunikationsfluss** mit eingebunden werden müssen.
Welche Fachabteilungen sind neben der Logistik von einem **neuen System** betroffen?

Schulungen

- 7** Die zukünftigen **Key-User** müssen frühzeitig geschult werden.
Schulen Sie das **Lagerpersonal** frühzeitig und nehmen Sie diesem eventuell vorliegende Unsicherheiten.

Eskalationsmanagement

- 9** Definieren Sie **Meilensteine**, Ziele und Verantwortlichkeiten für die Kommunikationswege.
Der Überbringer ist nicht automatisch der Verantwortliche. Im **Team** ist es immer möglich zu reagieren.

Schaffen Sie Kapazitäten

- 10** Für die **Einführung eines WMS** sind zusätzliche Kapazitäten zu schaffen.
Allein durch punktuelle Mehrarbeit ist ein solches **Projekt** nicht zu stemmen.

Datenmigration & Pflege

- 6** Prüfen Sie Ihre vorhandenen Daten vor einer **Migration**.
Nutzen Sie die Gelegenheit zur **Verbesserung** Ihrer Datengrundlage.

Onboarding & Testing

- 8** Verwenden Sie ausreichend Zeit für die **Definition** von Testfällen.
Testen Sie so nah wie möglich an der **Realität**! Vermeiden Sie Hintergrundbuchungen und Prozesssprünge.



Experten-Tipp

„Bei einer WMS-Einführung sollten Sie vor allem die beteiligten Mitarbeitenden frühzeitig einbinden und auch Ausfallzeiten, wie beispielsweise Urlaub mit einplanen. Hierfür empfiehlt es sich, einen Stellvertreter oder eine Stellvertreterin zu definieren, sodass es keine Ausfallzeiten gibt. Natürlich unterstützen wir Sie bei den einzelnen Schritten und geben nochmals hilfreiche Tipps.“

Nico Heiland
Customer Process Management

Eine Software – zahlreiche Funktionen

Das Intralogistik-ABC für nahezu jede Branche

Von der automatischen Identifizierung in der Wareneinlagerung, über Bestands- und Qualitätskontrollen in Echtzeit bis zur Inventur: storelogix bietet eine Vielzahl an Funktionen, die je nach Anforderung und Bedarf individuell auf Sie zugeschnitten werden können.



Automatische Identifizierung von Wareneinlagerungen

Bestands- und Qualitätskontrollen in Echtzeit

Chargenrückverfolgung

Dokumentenverwaltung, inkl. Fotos

Echtzeitüberwachung

Fehlmengen-Analyse

Gesicherte Prozesse

HU- und NVE-Abwicklung

Intelligente Batchplanung

...

Eine Softwarelösung - viele Branchen

Unser storelogix Team bringt Erfahrungen aus den verschiedensten Branchen mit – egal, ob Lebensmittelgroßhandel, Textil-Einzelhandel, Fulfillment oder E-Commerce. Unsere Logistikexpert:innen beraten, konzipieren und implementieren smarte Prozesse in Ihre Infrastruktur und Supply Chain.

E-COMMERCE

3 PL DIENSTLEISTER

GROSSHANDEL (B2B)

EINZELHANDEL (B2C)

LEBENSMITTEL

Best Practice Cases



3 PL Dienstleister:
Cella GmbH
link.storelogix.de/cella



Lebensmittel:
DFS Dewender Food Service GmbH
link.storelogix.de/dfs



Fulfillment:
Zenfulfillment GmbH
link.storelogix.de/zenfulfillment



Mehr zum gesamten Funktionsumfang von storelogix gibts hier:
link.storelogix.de/funktionen

Bevor wir Ihnen das gesamte Alphabet der Kern- und Zusatzfunktionen eines Warehouse Management Systems aufzählen sei gesagt: Ja, natürlich deckt storelogix diese ab.

Das WMS storelogix ist für fast jede Branche und fast jeden Anwendungsbereich geeignet und **deckt die gesamte intralogistische Prozesskette für Sie ab.**

storelogix EvoSan

Das mobile User-Interface für Ihre Logistik-Experten

Smart – schnell – intuitiv! Die Logistik-App, die Ihre Lagerprozesse revolutioniert.

EvoScan wurde extra von storelogix entwickelt, um Lagermitarbeitenden eine einfache und zügige Führung durch alle Lagerprozesse zu ermöglichen. Anwender:innen profitieren von einer klaren Benutzerführung, intuitiver Bedienung und übersichtlichen Darstellungsformen, die für frischen Wind vom Wareneingang über die Kommissionierung bis zum Warenausgang sorgen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✔ Intuitiv bedienbares User-Interface
- ✔ Klare Benutzerführung
- ✔ In verschiedenen Sprachen erhältlich
- ✔ Mit mobilen Geräten kompatibel
- ✔ Einhändige Bedienung
- ✔ Minimaler Schulungsaufwand für Mitarbeitende
- ✔ Integration von grafischen Elementen, wie Artikelfotos



EvoScan live testen!
Hier geht's zur Demo-Version:
link.storelogix.de/demo



reddot award 2021
winner





„Durch die Einführung von storelogixWeb hat sich der administrative Kundenkontakt reduziert und die Kundengespräche sind zielführender, da alle die gleiche Info haben.“

Nico Brüggemann
Geschäftsführer Cella GmbH

storelogixWeb

Das Webportal für Ihre Mandanten

Schnell – übersichtlich – unkompliziert! Für mehr Effizienz im Kundensupport und bei der Lagerbestandskontrolle.

direkter Kundenzugriff

Transparenz

Echtzeitüberwachung

Das browserbasierte Webportal storelogixWeb ermöglicht es Unternehmen, ihren Mandanten einen externen Zugriff auf deren Aufträge, Bestände und Retouren zu geben. Von Auftrags- und Bestellnummern über Artikelnummern und Chargen bis zum Wareneingang und Lieferdaten – mithilfe praktischer Filter-, Such- und

Kalenderfunktionen werden alle relevanten Positionen in Echtzeit dargestellt. Dadurch kann zügiger auf Anfragen reagiert und gleichzeitig der Kundensupport verbessert werden. Das Webportal kann sowohl von Handelspartnern als auch von Lieferanten eingesetzt werden, um Ihre Geschäftspartner anzubinden.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ Klare Übersicht über die aktuelle Lagersituation
- ✓ Blitzschnelle Artikelsuche
- ✓ Steigerung der Kundenzufriedenheit
- ✓ Kürzere Reaktionszeit
- ✓ Reduzierung des administrativen Aufwands



Experten-Tipp

storelogixWeb können Sie auch für den Kundensupport nutzen, um Anfragen zügiger zu bearbeiten, ohne jedes Mal im Lager nachfragen zu müssen. Dadurch sparen Sie Zeit und Nerven auf beiden Seiten und verbessern die Kundenzufriedenheit durch schnellere Reaktionszeiten.

Pierre Rossow
Leitung Customer
Process Management



Möglichkeiten und Anforderungen an die Nutzung von Tableau über storelogix

Sollten Sie sich für die Nutzung von Tableau entscheiden, haben Sie die Möglichkeit, aus drei unterschiedlichen Varianten zu wählen. Grundsätzlich bereiten wir alle vorhandenen storelogix-Daten für Sie untertägig auf und stellen Ihnen diese mit sprechenden Bezeichnungen zur Verfügung. Über unseren Customer Circle und die Round Table Community werden weitere allgemeingültige Auswertungen und Analysen definiert, welche wir allen Nutzerinnen und Nutzern zur Verfügung stellen.

storelogix + Tableau

Optimales Lagermanagement durch effektive Datenanalyse

Durch die Integration der Visual-Analytics-Plattform Tableau in storelogix können Unternehmen ihre komplexen Lagerdaten verständlicher visualisieren und aussagekräftige Unternehmenskenntnisse auswerten.

BI-Tool

Daten-Analyse

Auswertung von KPIs

Um alle Kennzahlen und Ereignisse permanent im Überblick zu behalten, stellen wir unseren Kundinnen und Kunden über die Benutzeroberfläche Tableau eine Lösung zur Verfügung, welche flexibel auf Ihre Bedürfnisse angepasst wird. Bei dieser Lösung können Sie als Anwender:in aus mehreren Optionen wählen, um genau die Lösung zu finden, welche zu Ihren Anforderungen passt. Auch eine Kombination aus den drei beschriebenen Lösungen ist möglich, da die Lizenzierung userbezogen ist.

Grundsätzlich handelt es sich bei Tableau um ein BI-Tool, welches Ihnen ermöglicht, aus unterschiedlichen Datenquellen Kennzahlen zu analysieren und diese auszuwerten. Wir haben die BI Software Tableau zu 100% in unsere

storelogix Umgebung implementiert und stellen alle vorhandenen Daten aus storelogix in diesem Tool zur Verfügung. Die Daten werden von uns untertägig aktualisiert und für die Benutzung in Tableau aufbereitet. Zusätzlich stellen wir unseren Kundinnen und Kunden permanent neue Dashboards und Analysen Ihrer Daten zur Verfügung, welche im Lizenzpreis inbegriffen sind.

Sollten Ihre Vorstellungen über die von uns erstellten Auswertungen und Analysen hinaus gehen, können Sie über die Explorer-Lizenz auch selbst eigene Auswertungen erstellen und diese innerhalb Ihrer Organisation zur Verfügung stellen. Wenn Sie hierüber hinaus zusätzliche Datenquellen in Tableau integrieren wollen, ist dies mit der Creator Lizenz ohne weiteres möglich.

Tableau Lizenzen

Welche Lizenz ist die richtige für Sie?



Viewer

Mit dieser Variante stehen alle von uns eingestellten Auswertungen, Dashboards und Diagramme zur Verfügung (Nutzergruppen sind möglich). Sie können sich über Ihre Lizenz die zur Verfügung gestellten Daten sowohl per Browser, als auch per App auf Ihren mobilen Endgeräten ansehen.



Explorer

Die Explorer Lizenz bietet Ihnen zusätzlich die Möglichkeit, mit unseren aufbereiteten Daten eigene Auswertungen zu generieren oder unsere zur Verfügung gestellten Auswertungen für Ihren besonderen Anwendungsbereich anzupassen.



Creator

Wollen Sie weitere Datenquellen über Tableau visualisieren, ist die Creator Lizenz die richtige Wahl für Ihre Anforderung. Mit dieser können Sie zusätzlich andere Datenbanken oder Quellen in Ihr Schema integrieren und diese miteinander verknüpfen.

Ein Preis, viele Möglichkeiten

Das storelogix Lizenz-Modell

Mit dem flexiblen Preismodell von storelogix behalten Sie die volle Kostenkontrolle bei maximaler Flexibilität.

- Festpreis pro User
- Unbegrenzte Standorte
- Garantierte Flexibilität

storelogix ist eine echte Logistik-Flatrate. Doch was bedeutet das ganz konkret? **Wie bei Ihrem Handyvertrag entscheiden Sie flexibel, ob Sie das gebuchte Volumen tatsächlich nutzen oder aber während einer Hochphase kurzzeitig aufstocken wollen.** Der Vorteil bei uns: Sie können das Volumen genauso einfach wieder runterfahren und bleiben somit maximal flexibel. Denn für die Lagerverwaltungssoftware zahlen Sie nur einen monatlichen Festbetrag von 490€ pro User.

Klingt erstmal teuer?

Entscheidend ist, was sich hinter der Lizenz verbirgt. Und hier heben wir uns vom Markt ab. Versteckte oder nicht zu kalkulierende Kosten gibt es bei uns nicht.

Mit storelogix können Sie Ihre Ausgaben auf einem Bierdeckel ausrechnen, da Ihnen unser smartes Lizenzmodell volle Kostentransparenz bietet und Sie dadurch absolute Planungssicherheit haben. **Denn in unserem Preismodell sind bereits alle Kosten abgedeckt.**

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Keine versteckten Kosten
- Keine Anfangsinvestition
- Flexibel skalierbar
- Zukünftige Anpassungen ohne Programmierkosten
- Vollumfänglicher Funktionszugriff
- Keine zeitaufwändigen Pflichten- und Lastenhefte
- Kein internes IT-Knowhow erforderlich
- Direkte Lösungsfindung, ohne langwierige Angebotsphase
- Keine Verzweigung bei rechtlichen Themen wie Datenschutz



Sie haben mehr als 40 User oder 3 Läger? Dann fragen Sie nach unserem Enterprise-Angebot.

Richard Martin
kontakt@storelogix.de
Tel. +49 234 5885 124



Mehr Informationen zu dem storelogix Preismodell finden Sie hier: link.storelogix.de/preise

Lizenzen

User-Lizenzen (Concurrent-User-License)	ab 10
Schnittstellenanbindung zu Ihrem ERP	inklusive
Multimandanten und Lagerfähigkeit	inklusive
Mandantenschnittstellen (pro Schnittstelle wird 1 User-Lizenz belegt)	inklusive
Lizenzen dazu- oder abbuchen	monatlich flexibel
Vertragslaufzeit	ab 3 Jahre

Projektbeginn

Erstanalyse und Prozessdefinition	inklusive
Online-Workshop	inklusive
Präsentation Ihrer persönlichen WMS-Umgebung	inklusive
Kick-Off-Termin	inklusive

Onboarding und Inbetriebnahme

Onboarding	inklusive
Go-Live	inklusive
Mitarbeiter- und Key-User-Schulung	inklusive

Support

Mitarbeiter-Support durch Helpdesk	inklusive
Persönliche Kundenbetreuung durch Key-Accounts, auch nach Onboarding	inklusive
Lagersoftware in vollem Funktionsumfang	inklusive
System-Wartung, Pflege und Backups	inklusive
Releasepflege und -updates (Lifetime Warranty)	inklusive
Hotline und Ticketsystem 24/7	inklusive

Infrastruktur

Hosting und Nutzung unseres IT-Knowhows und unserer Infrastruktur	inklusive
Betrieb über unser DSGVO-konformes Rechenzentrum	inklusive
Datenbanklizenzen, Support und Wartungsarbeiten	inklusive

Weiterentwicklung

Teilnahme am Kundenevent Customer Circle und Customer Round Table	inklusive
Alle Change Requests und alle Erweiterungen aus dem Customer Circle (ca. 500 Personentage p.a.)	inklusive

Zusatzleistungen

storelogixWeb	30 €/Lizenz / Monat
Billing Tool	1.900 €/ Monat
Tableau:	
Server Lizenz (Datenbereitstellung & neue Auswertung)	480 €/ Lizenz / Monat
Viewer Lizenz	19 €/ Lizenz / Monat
Explorer Lizenz	49 €/ Lizenz / Monat
Creator Lizenz	89 €/ Lizenz / Monat
Carrier-Anbindungen	nach Anforderung

490€
User / Monat

ab 10
inklusive
inklusive
inklusive
monatlich flexibel
ab 3 Jahre

inklusive
inklusive
inklusive
inklusive

inklusive
inklusive
inklusive

inklusive
inklusive
inklusive
inklusive
inklusive
inklusive

inklusive
inklusive
inklusive

inklusive
inklusive

30 €/Lizenz / Monat
1.900 €/ Monat
480 €/ Lizenz / Monat
19 €/ Lizenz / Monat
49 €/ Lizenz / Monat
89 €/ Lizenz / Monat
nach Anforderung



Selbsttest

Welcher Warehouse Management Ansatz passt zu mir?

Sie haben nun viel über Warehouse Management Lösungen und deren Vorteile erfahren, ebenso wie über unsere Vorgehensweise bei storelogix. Doch welcher Ansatz passt nun besser zu Ihren Anforderungen und Ihrem Unternehmen?

Soll es der individuelle Maßanzug sein, der komplett auf Sie zugeschnitten ist, aber dafür viel Zeit in Anspruch nimmt? Oder könnte auch eine standardisierte Lösung eine Möglichkeit sein, mit der Sie schnell und flexibel starten können?

Um das herauszufinden, haben wir konkrete Fragen entwickelt, die Ihnen dabei helfen sollen, den passenden Ansatz für sich herauszufinden. Auch wenn dies bedeutet, dass storelogix möglicherweise nicht die optimale WMS-Lösung für Sie ist. Uns ist es wichtig, Ihnen die bestmögliche Orientierung zu bieten.

Machen Sie unseren Selbsttest und finden heraus, ob Sie eher der Projekt- oder der Produkt-Typ sind. Beantworten Sie einfach die Fragen in unserem Online-Quiz, und erhalten Sie am Ende eine Einschätzung, welcher Warehouse Management Ansatz besser zu Ihnen passt.

Auf dieser Basis erhalten Sie nochmals eine konkrete Vorstellung von den Unterschieden zwischen einer projektbasierten Systemlösung und einer standardisierten Software. Dies ermöglicht es Ihnen, die Auswahl an potenziellen Warehouse Management Anbietern gezielt einzugrenzen und eine informierte Entscheidung zu treffen.

Und wer weiß – vielleicht passen Ihre Anforderungen und storelogix ja zusammen. Dann lassen Sie uns den nächsten Schritt wagen und kommen gerne auf uns zu. Unseren Ablauf kennen Sie ja nun.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß und Erfolg beim Testen!

Welcher Typ bin ich – Produkt oder Projekt?

Bist du für storelogix gemacht?

Suchen Sie eine langfristige Lösung, die sich mit dem Wachstum Ihres Unternehmens skalieren lässt?

Ja

Nein

Ja

Ihre Antwort

Unterliegt Ihr Geschäft starken saisonalen Peaks oder stark schwankendem Auftragsvolumen?

Ja

Nein

Ja

Ihre Antwort

Wünschen Sie sich eine Community oder ein Netzwerk, mit dem Sie Ihre Erfahrungen austauschen können?

Ja

Nein

Ja

Ihre Antwort

Herzlichen Glückwunsch!
Sie sind der Produkt-Typ!

Finden Sie jetzt heraus, welcher WMS-Typ Sie sind!



SCAN ME

Interessiert?

Dann lassen Sie uns doch gerne über weitere Möglichkeiten für Ihr Unternehmen sprechen.

Für praktisch jedes Unternehmen aus jeder Branche

99 Problems, one Solution: storelogix

Unsere Success Stories ▾

storelogix ist praktisch für jedes Unternehmen und in jedem Lager anwendbar. In dem WMS stecken über 220 Jahre Logistikerfahrung. Das bedeutet, dass in der Entwicklung der Software bereits die verschiedensten Herausforderungen der Lagerverwaltung berücksichtigt wurden.

Individuelle Verpackungen, unterschiedliche Versandarten, diverse Kommissionierstrategien und am besten jede Ware in allen möglichen Ausführungen? All das wird von storelogix überwacht, geprüft und für eine Auswertung bereitgestellt. Auch MHD-Prüfungen, Temperaturführung oder Chargenrückverfolgung können mit der Lagerverwaltungssoftware in Echtzeit kontrolliert werden. storelogix beherrscht all diese verschiedenen Anforderungen – branchenübergreifend.

Denn seit Beginn der Entwicklung fließen das Wissen und die Expertise zahlreicher Logistiker:innen aus den verschiedensten Branchen in das System und dadurch entwickelt es sich auch stetig weiter. Mehr über die agile Weiterentwicklung von storelogix erfahren Sie auf Seite 14-15.



Weitere Erfahrungsberichte unserer Kundinnen und Kunden gibts hier: link.storelogix.de/referenzen

SUCCESS STORY

Kinderleicht gemanaged: LILLYDOO

Einzelhandel & E-Commerce

1 Standort

24 Tage bis Go-Live

ca. 600 Artikel

Wer ist LILLYDOO?

Mit seinen hautfreundlichen und nachhaltig orientieren Babypflege-Produkten hat sich LILLYDOO schnell vom Start-up zu einem erfolgreichen Mittelstands-Unternehmen entwickelt. Heute beliefert das Unternehmen seine Kunden und Kundinnen in sieben europäischen Ländern mit ihren Windel- und Abo-Boxen. Zudem werden die einzelnen Produkte über lillydoo.com und über ausgewählte Drogerie-Filialen bereitgestellt.



Wie unterstützt storelogix?

- ✓ Koordination und Überwachung von Einzel- und Batch-Kommissionierungen für Privatkunden
- ✓ Koordination und Überwachung von Einzel- und Batch-Kommissionierung für den Einzel- und Großhandel im europäischen Markt
- ✓ Konfektionierung von Aboboxen

LILLYDOO

„storelogix arbeitet perfekt mit unserem Warenwirtschaftssystem zusammen und **vereinfacht dadurch unsere Lagerabläufe deutlich.**“

Gerald Kullack
Founder & Managing Director





SUCCESS STORY

Logistik schneller als man klicken kann: Kaufland e-commerce



E-Commerce (Onlinehandel & Fulfillment) 3 Standorte
 23 Tage bis Go-Live ca. 652.000 Artikel

Wer ist Kaufland e-commerce?

Kaufland, einst real.digital, ist der drittgrößte E-Commerce Marktplatz in Deutschland und umfasst ein beeindruckend großes Sortiment an Gütern. Das Unternehmen bietet mit seinem Onlineshop kaufland.de mehr als 45 Millionen Artikel in über 6.400 verschiedenen Kategorien an.

Wie unterstützt storelogix?

- ✓ Kurzfristige Aufschaltung neuer Läger
- ✓ Integration neuer Carrier
- ✓ Überwachung der Multi-Order-Picking-Prozesse
- ✓ Unterstützung bei der Multi-Colli-Abwicklung
- ✓ Automatische Batch- und Nachschubplanung
- ✓ Zweistufiger Retourenprozess inkl. VAS-Erfassung

„Aufgrund der **guten Zusammenarbeit**, haben wir im Herbst 2021 auch an unseren beiden neuen Lägern in Bönen und Cheb auf storelogix gesetzt.“

Die Implementierung der Software erfolgte innerhalb weniger Tage und wir konnten unsere Arbeit direkt aufnehmen und die **Online-Bestellungen und Retouren zügig und effizient abwickeln.**“

Roland Leyendecker
 Head of Operations Development



SUCCESS STORY

Große Logistik auch für kleine Unternehmen: global brands logistics

Fulfillment & 3PL Logistik 6 Standorte
 30 Tage bis Go-Live ca. 7.000 Artikel



Wer ist gbl?

global brands logistics (gbl) ist der Spezialist für Kontraktlogistik und Fulfillment für E-Commerce und Transport. Unter dem Slogan „Global handeln – lokal denken“ bietet der Dienstleister flexible Logistik-Lösungen für internationale Konzerne bis mittelständische Unternehmen an. Das Logistikunternehmen agiert an drei Standorten in der Metropolregion Nürnberg und bietet Kapazitäten auf insgesamt 130.000 Quadratmetern Lagerfläche an.

Dabei setzt der Fulfillment-Anbieter auf die neuesten Technologien und eine ganzheitliche sowie nachhaltige Abwicklung aller Logistikprozesse.

Wie unterstützt storelogix?

- ✓ Optimierung der Lagerkapazitäten und Abläufe
- ✓ Beschleunigung der Auftragsabwicklung
- ✓ Entlastung der Mitarbeitenden
- ✓ Kurzfristige Aufschaltung neuer Läger
- ✓ Spezielle Prozesse für die Abwicklung von brauner und weißer Ware

„Wir haben mit storelogix bereits sehr gute Erfahrungen in unserem Nürnberger Lager gesammelt. Da lag es nahe, das System auch an unseren weiteren Standorten einzusetzen.“

Die **nahtlose Integration in unsere Prozesse**, sowie die Möglichkeit, die Einstellungen und Abläufe des Systems zu übernehmen, haben uns die Entscheidung für storelogix leicht gemacht. Dadurch konnten wir **Zeit und Kosten sparen** und unseren Kunden noch **effizientere Logistik-Lösungen** anbieten.“

Reiner Heinlein
 Geschäftsführer





SUCCESS STORY

Superhelden-Logistik – und das nicht nur an Karneval: Deiters

Textil-Einzelhandel/ Retail 1 Standort

30 Tage bis Go-Live ca. 69.000 Artikel

Wer ist Deiters?

Seit vier Generationen ist Deiters der führende Anbieter für Verkleidungen und Kostüme aller Art. Mit mittlerweile 31 Filialen versorgt das Kölner Unternehmen seine Kundschaft über ein Zentrallager.

Seit 2003 leitet Herbert Geiss Junior das Geschäft und ist maßgeblich für die Expansion und den kontinuierlichen Ausbau der Firma verantwortlich. Neben dem lokalen Geschäft bietet Deiters zudem seine Produkte über den Onlineshop deiters.de an.

Wie unterstützt storelogix?

- ✓ Vorausplanung der Warenbewegungen
- ✓ Überwachung und Auswertung von Einzellieferungen in Echtzeit
- ✓ Unterstützung im Multi-Channel-Bereich
- ✓ Koordination und Überwachung der Kommissionierung
- ✓ Flexible Anpassungen der User-Lizenzen zu Peak-Phasen



„Wir haben mit common solutions einen **perfekten Partner für unsere Bedürfnisse gefunden** und konnten die Einbindung von storelogix in ganz kurzer Zeit umsetzen, ohne dass Prozesse behindert wurden!“

Herbert Geiss
Geschäftsführer



SUCCESS STORY

Bringt frischen Schwung in die kulinarische Lagerlogistik: Fresh Food Services

Lebensmittel-Großhandel 6 Standorte

28 Tage bis Go-Live ca. 17.000 Artikel



FRESH FOOD SERVICES

Wer ist FFS?

Fresh Food Services steht für absolute Qualität in der Lebensmittellogistik und besticht durch Flexibilität und Schnelligkeit in den Prozessen. Um diese Leistungs- und Frische-Kompetenzen gewährleisten zu können, sind die Anforderungen an das Warehousing besonders hoch. Dokumentationspflicht, internationale Gesetze und Verordnungen im Food-Bereich sind Faktoren, die den Logistikprozess aktiv beeinflussen. Deswegen ist die Präzision und Zuverlässigkeit eines Warehouse-Management-Systems vor allem für die Bestandsplanung und Auswertung der Nachfrage von Waren in der Lebensmittelbranche besonders wichtig.

Wie unterstützt storelogix?

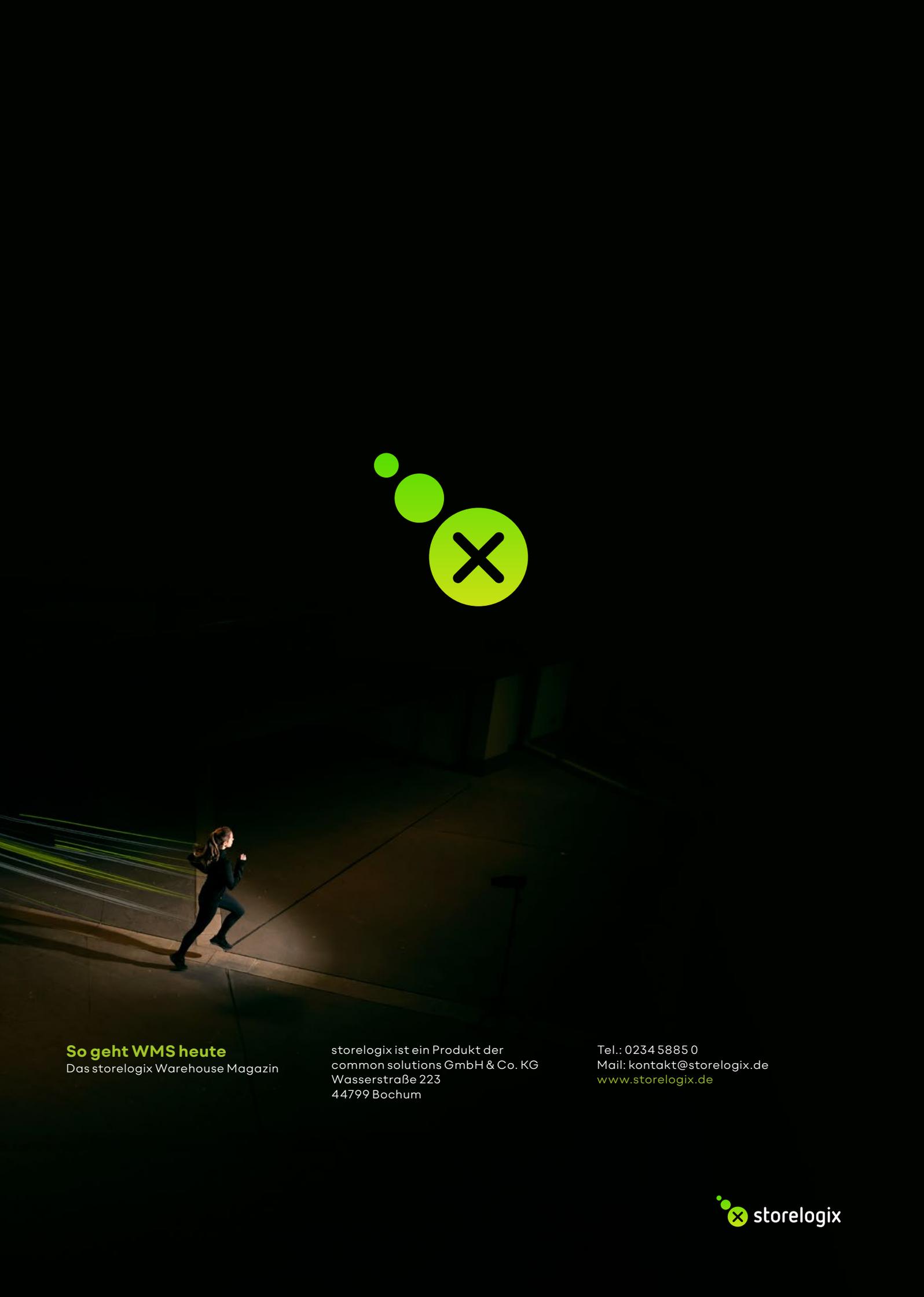
- ✓ Vorausplanung der Warenbewegungen
- ✓ Überwachung und Auswertung von Einzellieferungen in Echtzeit
- ✓ Koordination und Überwachung der Kommissionierung

„Unser Konzept ist darauf ausgerichtet, absolute Frische und beste Qualität für unsere Kunden zu garantieren. Das bringt innerhalb der Lebensmittel-Logistik jedoch große Herausforderungen mit sich.“

Hier hat sich storelogix im Hinblick auf Vorgaben und Dokumentationspflicht für uns und unsere Prozesse absolut bewährt. **Zusätzlich gibt uns das System die nötige Flexibilität bei sich ändernden Prozessen.“**

Julian Beck
Geschäftsführer
Finanzen & Logistik





So geht WMS heute

Das storelogix Warehouse Magazin

storelogix ist ein Produkt der
common solutions GmbH & Co. KG
Wasserstraße 223
44799 Bochum

Tel.: 0234 5885 0
Mail: kontakt@storelogix.de
www.storelogix.de