

ERFOLGSGESCHICHTE

Handel im Wandel

Wie die MARABU Markenvertrieb GmbH den Herausforderungen im hart umkämpften Kosmetik-Markt mit Software von Sage begegnet.



Der deutsche Markt für Kosmetikprodukte ist einer der attraktivsten, jedoch auch einer der wettbewerbsintensivsten. Internationalen Herstellern kleinerer Marken fehlt es an lokalem Vertriebs-Know-how, um ihn zu erschließen. Die großen deutschen Händler hingegen haben nicht die Ressourcen, alle neuen Anfragen zu bewältigen. Hier kommt die Markenvertriebsgesellschaft MARABU ins Spiel, die dem Handel eine Bündelung sorgfältig ausgewählter Marken anbietet. Die steigenden Anforderungen des Handels an digitale Handelsprozesse bewältigt das Unternehmen mit einer Lösung von Sage und steht damit den großen Playern am Markt in nichts nach.

Wichtigste Erfolge durch Sage 100:

- MARABU setzt sämtliche Prozesse in Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung und Personal mit Sage um.
- Seit der Einführung von Sage vor 10 Jahren wurde allein auf Umsatzebene eine Steigerung von 3 auf ca. 20 Millionen erst möglich.
- Die rasant steigenden Anforderungen des Handels an Digitalisierung kann MARABU mit Sage ebenso gut bedienen wie die großen Player am Markt.

Kunde

MARABU Markenvertrieb GmbH

Standort

Langenfeld

Branche

Handel und Distribution

Produkt

Sage 100

Partner

Bösen & Heinke GmbH & Co. KG

Für weitere Informationen besuchen Sie:

www.sage.com



“Unser Wachstum war überhaupt erst möglich durch Sage. Nur so konnten wir die stetig steigenden Anforderungen des deutschen Handels abdecken.”

Michael Schröpfer, geschäftsführender Gesellschafter, MARABU

Vom kleinen Markenhersteller zur internationalen Markenvertriebsgesellschaft

Zwischen 2003 und 2008 haben sich die drei geschäftsführenden Gesellschafter der MARABU in Langenfeld zusammengefunden. Jeder von ihnen hat mehr als 25 Jahre Erfahrung in leitenden Funktionen in der Markenartikel-Industrie. Kein Wunder, dass sich MARABU in wenigen Jahren von der kleinen Markenschmiede zum erfolgreichen Handels- und Distributionsunternehmen mit 35 Mitarbeitern entwickelt hat. Die 14 Marken stammen teils aus entlegenden Gegenden der Welt wie Peru und gehören heute zum Sortiment von 50.000 Verkaufsstellen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Ein Alleinstellungsmerkmal von MARABU ist, dass das Unternehmen die Marken auch marketingseitig aufbaut und über Jahre hinweg betreut.

Schnellebiger Markt und hohe Anforderungen an Digitalisierung

„Der Handel schätzt unsere langjährige Erfahrung und unser Gespür für internationale Trends in der Branche. So haben wir zum Beispiel als erstes eine Bambuszahnbürste am deutschen Markt etabliert“, erzählt Michael Schröpfer, verantwortlich für Partnering und Administration bei MARABU. „Der Markt hat sich in den letzten Jahren dramatisch verändert. Heute probiert der Handel viel mehr aus. Das macht einerseits Spaß, aber andererseits entstehen durch die Schnellebigkeit des Marktes viele neue Anforderungen an Handelsprozesse. Das gilt für uns kleine Unternehmen genauso wie für die großen Player am Markt.“ Diese Anforderungen beziehen sich vorrangig auf die elektronische Übertragung von Daten – kurz EDI. Michael Schröpfer: „Anfangs wurden nur die Aufträge via EDI geschickt, dann mussten Rechnungen und schließlich auch noch die Lieferscheine auf diesem Wege übertragen werden. Wir hatten uns erst etwas gesträubt, weil es zunächst für uns mehr Aufwand bedeutet hat, aber man kann sich dem nicht verschließen heutzutage.“

Ausbau der IT-Landschaft mit Technologie von Sage und kompetenter Betreuung

Aus diesem Grund hat das Unternehmen in den letzten Jahren seine Prozesse stetig optimiert und die IT-Landschaft massiv ausgebaut. Den ersten großen Schritt hatte MARABU wegen des schnellen Unternehmenswachstums und ambitionierter Zukunftspläne mit Handelspartnern schon vor zehn Jahren gemacht. Seither deckt das Unternehmen die Bereiche Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung und HR mit Software von Sage ab. Die Entscheidung fiel einerseits aufgrund der anwenderfreundlichen, anpassbaren Technologie. Andererseits schätzt das Unternehmen das Vertriebssystem von Sage, das größtenteils auf Ebene lokaler Business Partner basiert und somit auch eine individuelle und räumlich nahe Betreuung bietet. Im Fall von MARABU wird diese persönliche Betreuung durch Bösen & Heinke gewährleistet. Laut Michael Schröpfer ist die Zusammenarbeit sehr vertrauensvoll und zugleich sehr effektiv, zumal es bei MARABU keine große, interne IT-Abteilung gibt: „Ich bin zwar kein IT-Fachmann, aber ich kann natürlich beurteilen, wo es Probleme gibt und welche Anforderungen wir haben. Mit Bösen & Heinke haben wir einen Sparringspartner auf Augenhöhe, der uns berät und über den Tellerrand hinaussieht.“

Schrittweise Digitalisierung der Handelsprozesse

„Im Laufe der Jahre hat MARABU das System stetig erweitern lassen. Über eine Schnittstelle wurde der Online-Shop an die Sage 100 angeschlossen, der den Kunden nicht nur zum Nachkauf von Ware dient, sondern auch einen Überblick über das Sortiment gibt. Als weiteren Punkt auf dem Weg zur Digitalisierung nennt Herr Schröpfer die Einführung des Dokumenten-Management-Systems: „Früher hatten wir bis zu zehn Festplatten, die wir jeden Tag händisch gewechselt haben. Heute liegt alles bequem und sicher auf Servern. Der Kern unserer Digitalisierung ist jedoch das Thema EDI und diesen Bereich haben wir noch nicht ganz abgeschlossen. Derzeit geht es noch um den automatischen Austausch von Daten der Lieferscheine. Auch Paletten sollen über das neue GS1-Etikett mit Informationen versehen werden. Der Händler muss dieses bei Empfang dann nur noch einscannen.“ Auch diese Anforderung des Handels kann MARABU mit Sage abdecken und steht damit den großen Playern am Markt in nichts nach. Michael Schröpfer: „Das will schon etwas heißen, dass wir als kleines Unternehmen das ebenfalls stemmen können. Unser Wachstum war überhaupt erst möglich durch Sage. Nur so konnten wir die stetig steigenden Anforderungen des deutschen Handels abdecken.“ Lächelnd meint Michael Schröpfer: „Wahrscheinlich merken die großen Handelspartner nicht einmal, dass wir ein relativ kleines Unternehmen sind, so professionell sind unsere Prozesse.“

Gerüstet für weiteres Wachstum

Herr Schröpfer sieht die Entscheidung für Sage als richtigen Schritt für ein Unternehmen in seiner Größenordnung und schließt weiteres Wachstum nicht aus: „Die Prozesse verändern sich jetzt nicht mehr, egal wie viele Handelspartner wir haben und wie viel Umsatz wir machen.“ Welchen Nutzen die Digitalisierung für sein Unternehmen hat, formuliert er so: „Wir wollen die Digitalisierung unserer Prozesse vorantreiben – mit allen Facetten, die dazu gehören. Mit Sage sind wir nah dran und dann schwimmen wir nicht nur mit – wir profitieren auch davon.“



Über Sage 100

Sage 100 ist die ERP-Software für kleine und mittelständische Unternehmen mit individuellen Anforderungen. Sie erhalten eine branchenneutrale, individualisierbare Komplettlösung für Warenwirtschaft, Rechnungswesen und Produktion, welche sich Ihren Anforderungen anpasst und nicht umgekehrt. Zudem lässt sich Sage 100 als Desktop-Software mit optionalen Cloud-Services oder als Cloud-Variante einsetzen.