

Handel im Wandel

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

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

Michael Schröpfer, MARABU Markenvertrieb GmbH



Steigende Anforderungen an EDI

Durch die Schnelllebigkeit des Marktes entstehen hohe Anforderungen an Handels- und Distributionsunternehmen. Auch kleine Unternehmen müssen die Bedingungen für moderne Handelsprozesse erfüllen, um wettbewerbsfähig zu sein. Vor allem die elektronische Datenübermittlung (EDI) wird immer entscheidender.



Umfassende IT-Landschaft mit Sage 100

Das Unternehmen deckt die Bereiche Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung und HR mit Software von Sage ab. In den letzten Jahren wurde das System über Schnittstellen zur Sage 100 schrittweise um einen Webshop, ein Dokumenten-Management-System (DMS) und ein umfassendes EDI erweitert.



Mehr Wachstum durch verbesserte Prozesse

Seit der Einführung von Sage wurde allein auf Umsatzebene eine Steigerung von 3 auf ca. 20 Millionen erst möglich. Die schrittweise Digitalisierung der Handelsprozesse erfolgte in verschiedenen Bereichen:

- Optimierte Bestellprozesse und mehr Transparenz durch angebundenen Webshop
- DMS ersetzt händisches Wechseln von Festplatten
- Automatischer Austausch von Informationen über Aufträge, Rechnungen und Lieferungen

Auch in Zukunft will MARABU die rasant steigenden Handelsanforderungen an die Digitalisierung ebenso gut bedienen wie die großen Player am Markt – mit Sage.

Kunde

MARABU Markenvertrieb GmbH

Standort

Langenfeld

Branche

Handel und Distribution

Produkt

Sage 100



Über MARABU Markenvertrieb

MARABU ist ein Handels- und Distributionsunternehmen in der Kosmetikbranche und betreut 14 internationale Marken, die zum Sortiment von 50.000 Verkaufsstellen in Deutschland, Österreich und der Schweiz gehören.