

PRESSEMITTEILUNG

Multichannel, Omnichannel und Lagerlogistik in ERP und Warenwirtschaft

Sämtliche Absatzkanäle werden hier parallel bedient und das aus einer zentralen Stelle heraus

(Neuwied, 23.09.2016) Omni-Channel heißt nichts anderes, als verschiedene Verkaufskanäle optimal zu nutzen und das alles aus einer einzigen „Zentrale“ heraus. In unserem Fall heißt die Zentrale VARIO 7, die Omni-Channel ERP und Warenwirtschaftslösung aus dem Hause VARIO Software.

Omni-Channel bezeichnet eine Weiterentwicklung des Multi-Channel-Vertriebs – sämtliche Absatzkanäle werden hier parallel bedient und das aus einer zentralen Stelle heraus.

In unserem Fall ist das die Software-Lösung VARIO 7 aus dem Hause VARIO Software AG. Doch erstmal mal zum Anfang:

Multichannel

- Multichannel heißt „Mehrkanal“ und bedeutet: Der Gewerbetreibende verkauft seine Waren über mehrere Kanäle direkt an seine Kunden. Diese Kanäle können z. B. ein Ladengeschäft, Versandhandel oder ein Onlineshop sein. Die einzelnen Vertriebswege haben dabei nichts miteinander zu tun, das bedeutet, dass der Konsument (Käufer/Kunde) nicht kanalübergreifend agieren kann. Wenn also ein Händler lokal und über Versandhandel verkauft, dann sind diese beiden Vertriebswege voneinander klar getrennt.

Cross Channel

- Wieder sind mehrere Vertriebskanäle vorhanden– aber genau hier kommt ist der große Unterschied zum Multichannel. Die Vertriebswege sind miteinander verknüpft. Der Kunde kann sich also kanalübergreifend (z. B. im Ladengeschäft oder Abhollager) informieren und auch bestellen (z. B. über einen Onlineshop). Oder andersherum: Der Kunde bestellt im Internet im Onlineshop und holt die Ware dann im Ladengeschäft/Lager ab. Das nennt man dann auch „In-Store Pick Up“.

Omnichannel

- Eigentlich hat Omnichannel die gleiche Bedeutung wie Cross-Channel, wird aber als dessen Weiterentwicklung gesehen. Das ist durchaus verwirrend. Aber der Witz liegt im Detail. Denn im Gegensatz zum Cross-Channel, wo der Kunde/Käufer kanalübergreifend agieren kann und auch die Datenzentrale dieselbe ist, heißt Omnichannel zusätzlich noch, dass man jederzeit auf das gesamte Angebot und egal über welchen Vertriebsweg zugreifen kann und auch soll.

Also: Omni-Channel heißt nichts anderes, als verschiedene Verkaufskanäle optimal zu nutzen und das alles aus einer einzigen „Zentrale“ heraus. In unserem Fall heißt die Zentrale VARIO7, die Omni-Channel ERP und Warenwirtschaftslösung aus dem Hause VARIO Software.

Händler müssen Ihren Arbeitsaufwand beim Einstellen der Artikel auf verschiedenen Verkaufsportalen so gering wie möglich halten. Die Verwaltung der Inhalte für den eigenen Internetshops so wie der unterschiedlichen Verkaufsportalen muss so optimiert sein, dass alle Plattformen quasi auf „Knopfdruck“ befüllt werden und bei Verkauf der Artikel in der Plattform alle Informationen automatisiert importiert werden. Hier lohnt es sich, auf bereits bewährte und langjährig etablierte Lösungen zurückzugreifen.

Dabei spielt es keine Rolle, ob man nur B2B oder B2C Handel oder beides betreibt. Erst mit einem Warenwirtschaftssystem laufen die Prozesse rund, automatisiert und sparen Zeit und damit Geld.

Das Ziel durch den Einsatz einer ERP/Warenwirtschaftslösung ist die Steigerung der betrieblichen Effizienz durch zentrale Datenpflege, optimierte Logistikabläufe und hierdurch resultierende höhere Rentabilität sowie mehr Transparenz für leichtere Entscheidungsfindungen.

Immer dann, wenn man von Transparenz, höherer Rentabilität und automatisiertem Internethandel spricht, spricht man auch von der VARIO Software AG. Synchronisieren und optimieren von Einkauf, Lager, Verkauf und Vertrieb auf Knopfdruck. Ganz gleich, ob Waren im eigenen Lager verwaltet oder ein Streckenlieferant (Dropshipper) für den Versand der Artikel genutzt wird. Ganz gleich, ob man über einen eigenen Online-Shop oder Verkaufsplattformen wie eBay oder Amazon verkauft: Die VARIO Software verwaltet alle Abläufe und Stammdaten.

VARIO 7 – so der Produktname der Software – ist eine Multi-Channel-Lösung (Risiken und Chancen werden auf mehrere Vertriebswege aufgeteilt), um Artikel schnell und ansprechend auf den verschiedenen Verkaufsplattformen zu platzieren und die Daten bei einer Bestellung direkt und automatisch einzulesen. Der automatisierte Bestandsabgleich sorgt dafür, dass nie ein Überverkauf stattfinden kann. Alle Daten sind immer auf dem aktuellen Stand. Die VARIO 7 Warenwirtschaft deckt die gesamte Wertschöpfungskette vom Einkauf, Lagerhaltung bis hin zu Vertrieb und Kundenmanagement ab.

Sämtliche Prozesse wie Zahlungsmanagement, Logistik, Versand und Streckengeschäft sind automatisiert und integriert. Mithilfe des auf die Versandhandels- und E-Commerce-Branche angepassten Warenwirtschafts-Systems werden alle Unternehmensdaten und Strukturen mit wenigen Klicks abgerufen, geplant und gesteuert. Zur Analyse von Unternehmensdaten stellt VARIO 7 verschiedene Reporte und Auswertungen zur Verfügung. Dazu zählen Funktionen für die Erstellung von Umsatzstatistiken, Lagerbestandslisten, Hitlisten, Provisionsabrechnungen, Renner/Penner-Analysen und Projektauswertungen.

Gerade die Anbindung der VARIO 7 Warenwirtschaft/ERP-Software an etablierte Shopsystemen wie Shopware, PrestaShop, OXID eSales, Magento, Gambio, xt:Commerce und zu Marktplätzen wie eBay, Amazon, Rakuten und Hitmeister machen die VARIO Software zu einer Omnichannel – All-in-One-Lösung für Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung, Geschäftsanalyse und Kundenmanagement (CRM), E-Commerce und Versandhandel.

Weitere Infos unter: <https://www.vario-software.de>

VARIO Softwareentwicklung AG

Die Firma VARIO Software AG aus Neuwied am Rhein ist ein führendes Software-Unternehmen im Bereich Warenwirtschaft, ERP und innovativer eCommerce Komplettlösungen.

Die Hauptprodukte sind Warenwirtschaftslösungen für Hersteller, Groß- und Einzelhandel, sowie Lösungen für E-Commerce und Versandhandel. Weiterhin Branchenlösungen für den Textilhandel und Call & Repair-Zentren sowie direkte Anbindungen an Online Shopsysteme, DMS und Archivierungssoftware. Als Hersteller von Warenwirtschaft/ERP Lösungen, hat sich die VARIO-Software GmbH erfolgreich auf innovative Komplettlösungen für den internetbasierten Versandhandel spezialisiert.

Pressekontakt:

VARIO Software AG

Klaus G. Lieg

Vertrieb

Telefon: +49 (0) 2631 3452-0

Fax: +49 (0) 2631 3452-299

E-Mail: presse@vario.ag

www.vario.ag

