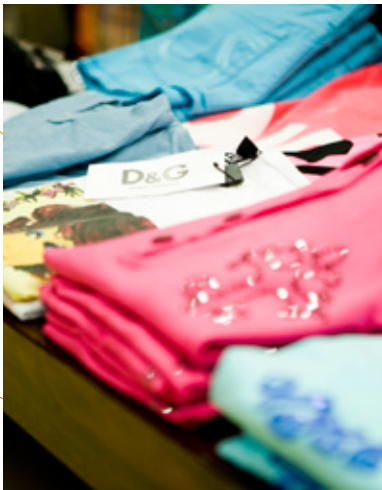


Ein Schrittmacher für das Wachstum

Mit Automatisierungen das Geschäft optimiert

Erst sah es aus wie ein Fehlschlag. Der Verkauf von Handyzubehör über Ladenlokale lief nicht so, wie von Gökhan Emir und Ali Abbassi erhofft. Also beschlossen die beiden 1999, ihre Ware über eBay zu verkaufen. Absatzprobleme waren fortan kein Thema mehr. Und so begann ihre erfolgreiche Karriere als Online-Händler. Im Jahr 2001 wechselten die Geschäftspartner das Sortiment. Sie buchten einen Flug nach Italien, nahmen sich einen Mietwagen und kauften in Designer-Outlets ein. Zurück in Deutschland boten sie die exklusive Kleidung über ihren eBay-Shop Trends & Brands an. Und hatten den Geschmack der Käufer getroffen.



Sprengung der Wachstumsgrenze

Inzwischen beschäftigen Gökhan Emir und Ali Abbassi in der Trends & Brands GmbH 46 Mitarbeiter und führen neben dem Online-Geschäft zwei Outlet-Stores und ein Ladenlokal in Bonn und Köln. Vom Einkauf über das Einstellen der Ware bei eBay bis zur Kommissionierung und Auslieferung erledigten die Geschäftsführer zunächst alle Schritte selbst. „Das meiste lief manuell ab, nur für die Verbindung zu eBay gab es ein einfaches Tool“, sagt Ali Abbassi. Eine Warenwirtschaft fehlte, und so war die Wachstumsgrenze mit diesem System schnell erreicht. „Aber wir wussten, dass in unserem Geschäft wesentlich mehr Potential steckt.“ Mit einer professionellen Software sollte es voll ausgeschöpft werden. Ali Abbassi analysierte den Markt und wurde auf 4SELLERS von logic-base aufmerksam. Bei einem Besuch der CeBIT ließ er sich die Lösung demonstrieren und war schnell überzeugt. „Damit können wir große Schritte machen.“ Im Herbst 2006 wurde 4SELLERS eingeführt.

Für Ali Abbassi war es eine bedeutende Umstellung. „Ich musste mich erst daran gewöhnen, nicht so viele Schritte selbst zu tun“, sagt er mit einem Augenzwinkern.

Firma:

Trends & Brands GmbH

Sitz:

Bonn, Köln

Geschäftsführer:

Gökhan Emir und
Ali Reza Abbassi Dazmiri

Mitarbeiter:

46

Branche:

Bekleidung

Vertriebswege:

Webshop, eBay, Ladenlokale

Versendungen pro Tag:

500

Internet:

www.trendsandbrands.de

www.kissafrog.de

„Mit 4SELLERS haben wir unseren Gewinn innerhalb von zwei Jahren vervierfacht und bewältigen mit dem gleichen Mitarbeiterstand die zwölffache Warenmenge.“

Ali Abbassi,

Geschäftsführer der
Trends & Brands GmbH



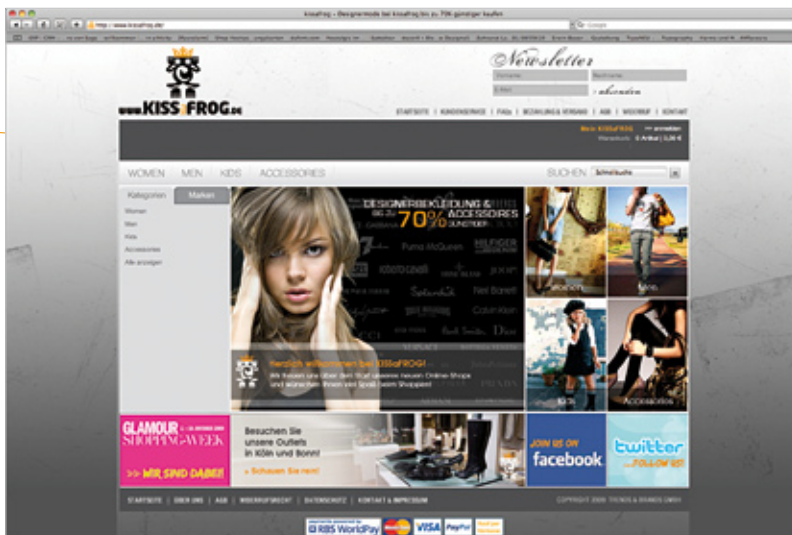
4SELLERS

Vorteile durch Automatisierung

Der gesamte Handelsprozess ist weitgehend automatisiert, bis hin zum Online-Verkauf. Das hat den Warenfluss deutlich beschleunigt. „Hat es früher bis zu zwanzig Tage gedauert, bis eine Ware nach ihrem Eingang online war, benötigen wir jetzt höchsten zwei Tage.“ Ali Abbassi schätzt vor allem die Integriertheit der Lösung. „Ohne anfällige Schnittstellen läuft der Datenaustausch reibungslos.“ Gibt es eine Änderung der Daten, etwa einen Verkauf, einen Neuzugang oder eine Preissenkung, erscheint sie sofort in allen Bereichen. Über ein Kassensmodul sind auch die Ladengeschäfte angebunden. Wird etwas im Bonner Outlet-Store verkauft, steht es Online (Amazon, eBay & Webshop) nicht mehr zur Verfügung. „Das ist für uns unbezahlbar, da wir die Ware so über verschiedene Kanäle drehen können ohne die Gefahr von Doppelverkäufen.“ 4SELLERS ermöglicht der Trends & Brands GmbH auch in der Buchhaltung ein deutlich pro-

fessionelleres Arbeiten. Das Rechnungswesen ist in die Software integriert, auf Knopfdruck stehen alle relevanten Geschäftsdaten sofort zur Verfügung. „Wir können dem Finanzamt gegenüber jederzeit Auskunft geben und haben vor allem für uns selbst die nötige Transparenz in den Finanzen geschaffen.“

Die Automatismen sind für Ali Abbassi kein Grund, die Hände in den Schoß zu legen. Er nutzt die Flexibilität von 4SELLERS, um die Software eigenen Ideen entsprechend an die Bedürfnisse anzupassen. In Logicbase hat er dabei den idealen Partner gefunden. „Sind meine Vorschläge umsetzbar, wird zeitnah projektiert. Stehen Aufwand und Nutzen in keinem Verhältnis, wird auch das offen kommuniziert. Das hat mich vor mancher Fehlinvestition bewahrt.“ Als nächstes Projekt plant die Trends & Brands GmbH die Kennzeichnung der Waren mit RFID-Chips, was ebenfalls in 4SELLERS abgebildet werden soll.



4 SELLERS