

# Referenzbericht

## NABER MAILORDER GMBH



„Die Flexibilität der Programmstruktur und die gelungene Systemintegration haben uns beeindruckt. Wir waren sicher, dass wir damit auch künftige Anforderungen bewältigen würden. Ohne BüroWARE wäre das rasante Wachstum der letzten Jahre nicht zu bewältigen gewesen.“

Christoph Naber, Geschäftsführer der Naber Mailorder GmbH

### Auf einen Blick...

<i>Branche:</i>	<i>Sportbekleidung / Online-Handel</i>
<i>Gründungsjahr:</i>	<i>2003</i>
<i>Mitarbeiter:</i>	<i>50</i>
<i>Anzahl PC-Arbeitsplätze:</i>	<i>27 11 MDE</i>

**Naber Mailorder GmbH**  
Solmsstraße 75  
48683 Ahaus

Telefon: +49 (0) 25 61 - 68728 50  
Telefax: +49 (0) 25 61 - 68728 49

[www.sportbedarf.de](http://www.sportbedarf.de)  
[info@sportbedarf.de](mailto:info@sportbedarf.de)



Weil das Altsystem zu starr war, wechselte die Naber Mailorder GmbH, ein auf Sportbekleidung spezialisierter Online-Händler, 2007 auf BüroWARE. Seitdem konnte das Unternehmen die Vertriebs- und Logistikprozesse kontinuierlich verbessern. Dadurch gelang es, das rasante Wachstum mit moderaten Personalsteigerungen zu bewältigen.

### Von guten Ideen schneller profitieren

Die auf Sportbekleidung spezialisierte Naber Mailorder GmbH ist seit 2003 am Online-Markt aktiv. Dabei setzt das Unternehmen vor allem auf Diversifizierung: Statt eines zentralen Webshops, gibt es sieben verschiedene Shops, mit denen die unterschiedlichen Bedürfnisse von Sportarten wie Dart oder Fußball adressiert werden. „Die klare Trennung erleichtert es uns, die verschiedenen Zielgruppen anzusprechen“, unterstreicht Christoph Naber, Geschäftsführer der Naber Mailorder GmbH. Der Fokus liegt dabei auf Vereinen und Teamsportarten. Das Sortiment umfasst mehr als 110.000 Artikel, die im Zentrallager im westfälischen Ahus nahe den Niederlanden kommis-

sioniert und verschickt werden. Zu den derzeit 30 fest angestellten Mitarbeiter stoßen je nach Saison bis zu 20 Aushilfskräfte. Täglich verlassen zwischen 800 und in Spitzenzeiten 1.200 Pakete das Zentrallager.

### Eine Software, die sich verbiegen lässt

In den Anfangsjahren arbeitete die Naber Mailorder GmbH vor allem mit Microsoft Word und einer kaufmännischen Lösung von Lexware. Wegen der fehlenden Integration zu den OXID-Webshops und der mangelnden Anpassbarkeit der Geschäftsprozesse entschied sich das Unternehmen 2007 für die Einführung eines ERP-Systems. BüroWARE lernte Christoph Naber erstmals auf dem OXID-User-Tref-

The screenshot shows the Sportbedarf.de website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Sportarten', 'Sportbekleidung', 'Sportschuhe', 'Sporttaschen', 'Sportmedizin', 'Marken', and 'SALE %'. Below this is a search bar and a 'Warenkörbe für 0 €' indicator. The main content area is titled 'DFB 2016 | Adidas' and displays a grid of 29 products. The products are categorized by type and price. On the left side of the product grid, there are filters for 'Kategorie' (Sportarten, Sportbekleidung, Sporttaschen), 'Marke' (Adidas), 'Serie Adidas' (DFB 2016, DFB 2015, Euro 2016, Euro 2012), 'Auswahl' (Ausstattung der Farben, Gestaltung der an), and 'Preis' (17 bis 125 EUR). On the right side, there are two large images: one of a male player in a white DFB jersey and another of a male player in a black DFB jersey holding a soccer ball.

Produkt	Preis
Adidas DFB Herren Auswärtstrikkot dunkel grau/leather-off/weiß	84,95 €
Adidas DFB Hüter dunkel grau/leather-schwarz/weiß	24,95 €
Adidas DFB Home Fußballsocken schwarz/weiß	17,95 €
Adidas DFB Anarchy Cap dunkel grau/leather-kiefergrün	24,95 €
Adidas DFB Home Herren Trikot weiß/schwarz	84,95 €
Adidas DFB Kinder Auswärtskot dunkel grau/leather-weiß	54,95 €
Adidas DFB Home Kinder Sommerkot schwarz/weiß	69,95 €
Adidas DFB Kinder Auswärtskot dunkel grau/leather-weiß	64,95 €

fen kennen. Es war Liebe auf dem ersten Blick: „Die Flexibilität der Programmstruktur und die gelungene Systemintegration haben uns beeindruckt. Wir waren sicher, dass wir damit auch künftige Anforderungen bewältigen würden.“ Der Auftrag für die Implementierung ging an SoftENGINE Partner B.I.T. Soft GmbH & Co. KG. „Egal, mit welchen Änderungswünschen wir in den folgenden Jahren auch immer kamen, B.I.T. Soft setzte die Anforderungen stets nah am Standard um. Das hat mit Blick auf Updates, der Dokumentation und dem Anpassungsaufwand viele Vorteile.“, unterstreicht Geschäftsführer Naber.

### Mehrere Vertriebskanäle, eine Software

Einer der Schwerpunkte bei der folgenden Implementierung lag auf der Integration der verschiedenen Vertriebskanäle. Schließlich sollten alle Fäden bei BüroWARE zusammenlaufen. Hierfür setzte das Projektteam auf die „sol:fusion“-Schnittstelle vom SoftENGINE-Partner Seidemann Solutions GmbH. Damit war sichergestellt, dass Artikel- und Auftragsdaten bidirektional zwischen den einzelnen Shops und der Unternehmenssoftware ausgetauscht werden. „Das Ganze läuft vollautomatisch. Parameter sorgen dafür, dass jeder Shop die richtigen Daten erhält. Der große Vorteil: Wir können die Artikel- und Kundendaten zentral pflegen. Eingehende Aufträge werden automatisch übernommen und in den Verkaufsprozess eingetaktet“, erläutert Christoph Naber. Um die Warenbestände niedrig zu halten, arbeitete der Online-Händler zeitweilig im Streckengeschäft. Speziell für den Dart-Shop hat sich daran bis heute nichts geändert. Dieser bekommt erst zum

Jahreswechsel 2015/16 ein eigenes Lager. Bei der Implementierung galt es deshalb, beide Strategien in Einklang zu bringen. Es sollte zeitlich keinen Unterschied machen, ob Kunden ab Lager oder direkt vom Hersteller beliefert werden.

### Unzählige Prozessoptimierungen

Im Laufe der Jahre sind zahlreiche Anpassungen und Erweiterungen hinzugekommen, ohne dass man mit BüroWARE an Grenzen stieß. So arbeitet die Naber Mailorder GmbH beispielsweise mit einer chaotischen Lagerverwaltung, die auf Basis des „BüroWARE Standard Logistik“-Moduls umgesetzt wurde. Mithilfe der mobilen Datenerfassung (MDE) und der Laufwerkoptimierung im Lager gelang es, das kontinuierlich steigende Paketvolumen zu bewältigen, ohne im gleichen Maße Personal aufzustocken. Heute laufen die Mitarbeiter mit „Einkaufswagen“ und mobilen Scannern durch die Regalreihen und kommissionieren parallel bis zu 50 Bestellungen gleichzeitig. Ist der Auftrag versandfertig, genügt ein Scan, um das Versandetikett auszudrucken. „Mit durchdachten Maßnahmen konnten wir im Laufe der Jahre unsere Prozesse immer wieder verbessern“, betont Christoph Naber. Zusätzliche Anbindungen – zum Beispiel zum Reporting-Tool „InfoZoom“, dem Archivsystem „Inoxision“ oder dem Zahlungsanbieter „Paymorrow“ – sorgen für mehr Arbeitskomfort. Für den digitalen Belegversand nutzt der Online-Händler den gotomaxx PDFMAILER. Die Integrationsplattform „MS Interface“ vom SoftENGINE Partner MS Solutions schafft den Schulterschluss zu den Lieferanten. „Auf diese Weise können wir bei Bedarf

10.000 neue Artikelinformationen per Mausklick übernehmen. Das ist sehr bequem“, unterstreicht Geschäftsführer Naber.

### **Solide Basis für die Prozessoptimierung**

Mit 27 angeschlossenen Arbeitsplätzen und 11 zusätzlichen MDE-Anbindungen ist BüroWARE heute die zentrale Informationsplattform im Unternehmen. Eine Entscheidung, die Christoph Naber nie bereute: „Die Auswahl einer ERP-Software ist in etwa so folgenreich, wie die Wahl des richtigen Ehepartners. In beiden Fällen können Fehler dramatische Folgen haben. Wir hatten den Schritt seinerzeit gut überlegt und Recht behalten: Ohne BüroWARE wäre das rasante Wachstum der letzten Jahre nicht zu bewältigen gewesen“, ist sich Christoph Naber sicher. Vor allem die effiziente Kommissio-

nierung habe das Unternehmen deutlich vorangebracht. „Das ‚picken & packen‘ ist so einfach, dass wir Aushilfen binnen einer Stunde einarbeiten. Dadurch bleiben wir auch in Spitzenzeiten handlungsfähig“, freut sich Naber. Für das kommende Jahr stehen gleich mehrere Projekte ganz oben auf der Wunschliste: Hierzu gehören vor allem das Update auf BüroWARE 5.5 und die Anbindung an das Multi-Channel-Plattform „emMida“, um künftig verstärkt über eBay verkaufen zu können. Weitere Anpassungen sind beim Retourenmanagement vorgesehen.

Mehr Referenzberichte können Sie auf unserem Blog nachlesen:

[www.softengine.de/blog](http://www.softengine.de/blog)

Sie wollen auch einen Referenzbericht abgeben?

Melden Sie sich bei uns: [referenzberichte@softengine.de](mailto:referenzberichte@softengine.de)

---

**SoftENGINE GmbH** Kaufmännische Softwarelösungen

Alte Bundesstraße 10, 16 · 76846 Hauenstein · Telefon: 063 92 - 995 - 0  
Telefax: 063 92 - 995 - 599 · [info@softengine.de](mailto:info@softengine.de) · [www.softengine.de](http://www.softengine.de)