



DER KUNDE

Revolutionäre, einzigartige und hochwertige Produkte sowie trendgerechte Innovationen zu attraktiven Preisen bei größter Kundenzufriedenheit zur Verfügung zu stellen das ist erklärtes Ziel der WARIMEX GmbH 21 000 Gebrauchs und Geschenkartikel sowie Freegifts aus den verschiedenen Bereichen wie Haushalt, Kleinelektrogeräte, Promotion sowie Beauty und Wellness gehören zum umfangreichen Produktprogramm.

WARIMEX GMBH

DAS PROJEKT

Im Zuge des weiteren Wachstumskurses soll der internationale Vertrieb in bisher 96 Länder weiter ausgebaut werden. Um sich dabei voll und ganz auf die Bedürfnisse seiner Kunden konzentrieren zu können, war es Ziel von WARIMEX, die eigenen Unternehmensprozesse weiter zu optimieren. Die dieser Prämisse folgende Migration des SAP Business One auf HANA bildet nun alle erforderlichen Prozesse performant und zukunftssicher ab von der Angebotserstellung, über die Buchführung bis hin zur Supply Chain und einer Vielzahl von Shopanbindungen. Damit ist eine zukunftsfähige Basis geschaffen für die Erschließung neuer Länder und auch die Anbindung weiterer Vertriebskanäle wie amazon prime und zalando.

Flexibel und schlagkräftig auf Wachstumskurs mit viel Spielraum für weitere Integrationen

- Bewertung der Unternehmensleistung durch Analysedaten in Echtzeit
- Optimierte Unternehmensprozesse für Wareneingang, Lager, Inventur, Versand, Produktion, Projekt & Service sowie Retouren
- Echtzeitsimulationen von Ereignissen und Prozessen (z.B. Cash Flow Analysen oder Prüfung der Warenverfügbarkeit)
- Anbindung von E-Commerce Plattformen, Lieferanten und EDI Partnern
- Optimierte Serviceleistungen für Handelspartner wie etwa Lagerhaltung, Fulfillment und Drop Shipping Lösungen
- Optimierung des Kundenservice durch Anbindung eines Versandsystems inkl. Shipping Informationen
- Synchronisierung von Artikeldaten und Onlinebestellungen ohne doppelten Pflegeaufwand in Echtzeit zwischen Warenwirtschaft und E Commerce Plattform
- Erschließung weiterer Länder in Planung

HERAUSFORDERUNGEN

- Automatisierung immer komplexer werdender Prozesse
- Individuelle Anforderungen und erhöhter Pflegeaufwand durch Erweiterung der Verkaufsplattformen

HIGHLIGHTS

- Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen auf vielen Plattformen mit geringem Aufwand
- Integriertes Datenmanagement

BUSINESS BENEFITS

- Durchdachtes Warenwirtschaftssystem für umfangreiche Kontrolle und Transparenz
- Hoher Kundennutzen durch zeitnahe Sendungsverfolgung
- Skalierbarkeit und geringere Komplexität
- Analytische Einblicke in Echtzeit

„SAP Business One on HANA unterstützt die Komplexität unseres globalen Wachstumskurses. All unsere Prozesse mit Lieferanten, Handelspartnern, Logistikdienstleistern und Kunden werden in Echtzeit optimal abgebildet. Wir sind gewappnet für den weiteren Expansionskurs.“

Tobias Schmiederer,
Geschäftsführer,
WARIMEX GmbH



LÖSUNGEN & SERVICES

SAP Business One for HANA
UNIORG smart Connect
UNIORG smart MDE

BRANCHE

Handel/ E-Commerce

UNTERNEHMENSGRÖSSE

> 100 MA



IHR KONTAKT

Björn Sievers
Sales SAP Business One
+49(0)231 9497-0
b.sievers@uniorg.de
[LinkedIn](#)