



© Hollmann

SUCCESS STORY

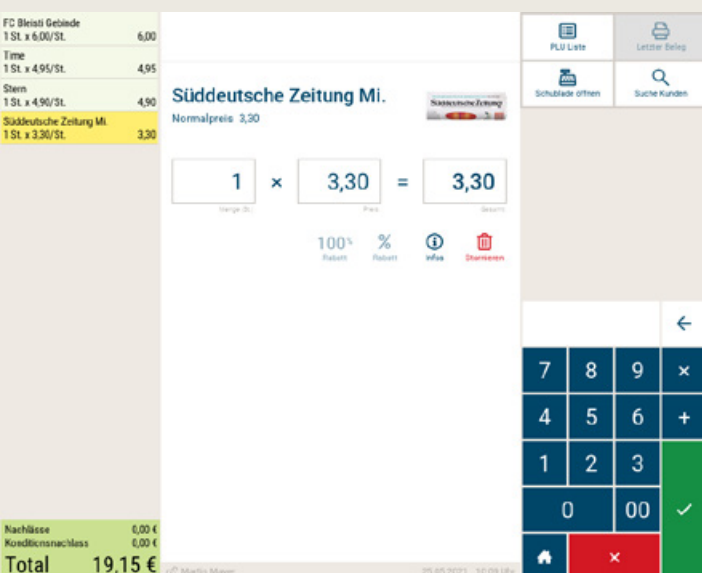
Hollmann Buch & Presse GmbH & Co. KG



HOLLMANN



Hollmann Buch & Presse setzt auf Handels- spezialist DRS AG



Herausforderungen

Hollmann Buch & Presse ist der Pressespezialist aus Düsseldorf und verkauft mit seinen insgesamt 13 Filialen, davon acht am Düsseldorfer Flughafen, Bücher und Pressartikel sowie Souvenirs.

Hollmann hatte Jahrzehnte lang eine bewährte AS/400 Lösung im Einsatz, welche neue Anforderungen an digitale Geschäftsabläufe, beispielsweise EDI oder die Anbindung des Großhandels zur Stammdatenversorgung, nicht mehr abbilden konnte. Auch war das zugekaufte Kassensystem in einer sehr heterogenen Ausprägung in den Filialen installiert, was Komplikationen im Betrieb und der Laufstabilität nach sich zog.

Neben digitalen und homogenen Prozessen wollte Hollmann darüber hinaus eine zentralisierte Warenwirtschaft betreiben, denn in den Stores des Flughafens ist kein Platz für zusätzliche Infrastruktur.



Lösungen

Die Warenwirtschaft der DRS AG, zusammengesetzt aus den Modulen **drs//HQ** (Zentrale) und **drs//STORE** (Filialen), bildet bereits im Standard ein hohes Maß der Anforderungen von Hollmann ab, so dass kaum Anpassungsaufwand entstand. Mit EDI-Schnittstellen und der Anbindung von Presse- und Tabakgroßhändlern sowie Modulen für automatische Disposition, permanente Inventur oder die Nutzung von MDEs auf der Fläche oder im Lager bieten die Lösungen viele Ansätze zur Geschäftsprozessoptimierung.

Neben der Warenwirtschaft kommt auch die Kasse **drs//POS** zum Einsatz, so dass die wesentlichen Vertriebsprozesse über die drs-Lösungen abgedeckt werden und mit einem Partner umgesetzt werden konnten.



Eckhard Bork

Prokurist Hollmann

„Natürlich ist die Umstellung der zentralen IT-Systeme in einem Unternehmen immer eine spannende Zeit mit besonderen Herausforderungen. Wir haben hier mit der DRS AG einen zuverlässigen Partner gewonnen, der uns auch bei Problemen in der Umstellungsphase immer zur Verfügung stand und schnell geholfen hat.

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit und Optimierungen unserer geschäftlichen Abläufe.“

Ergebnis

Die Softwarelösungen aus dem Hause DRS AG ermöglichen dem Unternehmen Hollmann durchgehend digitalisierte Geschäftsabläufe, was zu einer deutlich verbesserten Übersichtlichkeit führt. Mit EDI-Anbindungen von weiteren Lieferanten und der Einführung der automatischen Disposition sollen die nächsten Schritte in der Optimierung gegangen werden. Auch die Mitarbeiter sind sehr zufrieden und arbeiten gern mit den Softwarelösungen der DRS AG.



Der Konsument im Zentrum unseres Handelns

HANDELS-IT FÜR DIE ZUKUNFT

Das Team der DRS AG ist seit 30 Jahren im Einzelhandel und E-Commerce tätig und überzeugt täglich durch seine hohe Handelskompetenz.

So sieht sich die DRS AG als Beratungs- und Realisierungspartner mit dem Schwerpunkt Business-IT-Alignment. Darunter ist die Ausrichtung der IT an den Bedürfnissen des Business zu verstehen. Denn im Zeitalter der Digitalisierung ist die Technik Mittel zum „Geschäfts-Zweck“.

Durch neue Vertriebskanäle steigt sowohl die Komplexität der Handelslogistik als auch das Aufkommen an Vorgängen weiter an. Um wirtschaftlich agieren zu können, muss die Automatisierung interner Prozesse zur Beherrschung des Warenflusses vorangetrieben werden. Sie ist sozusagen die Pflicht des Händlers.

Die Kür wird durch neue Wettbewerber am Markt vorgegeben. Neue Geschäftsmodelle und teilweise Global Player bedrohen den traditionellen Handel. In dieser Phase des Umbruchs liegt der Schlüssel zu mehr Wachstum und Erfolg in der Kundenbindung. Voraussetzung hierfür ist die Analyse des Konsumentenverhaltens, auf der die aktive und individualisierte Kundenansprache basiert.

Damit rückt der Kunde ins Zentrum des gesamten Verkaufsprozesses – von der Informationsbeschaffung bis zum After-Sales.

Handel steckt in unseren Genen

BERATUNG, UMSETZUNG UND BETRIEB

Die erfahrenen Berater der DRS AG wissen, mit welchen Maßnahmen schnelle Effekte erzeugt werden. Durch den Einsatz von Standard-Software, die auf bewährter Technik basiert, sinkt das Projektrisiko ganz entscheidend. Die kurzen Projektlaufzeiten führen dazu, dass die Innovationen schnellen Nutzen bringen und dabei stabil sind im Betrieb.

Damit das Handels-Know-how der DRS AG zur Geltung kommt, bedient sie sich aus einem breiten Netzwerk an Kooperationspartnern. Gemeinsam entwickelte Technikplattformen ermöglichen es der DRS AG, umfassende Business-Lösungen für den Mittelstand aus einer Hand zu liefern.

AUSZUG UNSERER KUNDEN



KÖLLE ZOO



GETRÄNKEWELT

KONSUM ♥
Nah. Frisch. Freundlich.


GRIESSON - DE BEUKELAER




BARTELS - LANGNESS

Handel der Zukunft

DRS Deutsche Retail Services AG

Standort Ulm

Wilhelmstraße 22 . 89073 Ulm

Standort Hamburg

Ruhrstraße 90 . 22761 Hamburg

+49 731 979 220 220

info@drs-ag.de

www.drs-ag.de