



Auf Wachstum programmiert

Ein Online-Verkaufssystem und eine selbstentwickelte Auftragsbearbeitung brachten den Bekleidungsspezialisten Outdoor Renner durch die Gründungsjahre. Als der manuelle Aufwand stieg, wechselte der Handelsbetrieb auf ein E-Commerce-Komplettpaket. Heute sichern effiziente Prozesse das Unternehmenswachstum und sorgen für einen steigenden Pro-Kopf-Umsatz.

Beim Bekleidungsspezialisten Outdoor Renner wird Kundenservice groß geschrieben: Während in vielen Webshops die lieferbaren Größen oft nur im Normbereich liegen, ist das Portfolio hier bewusst breit aufgestellt. Frei nach dem Motto „passt nicht, gibt's nicht“ hält der Versandhändler auch kurze, überlange oder übergroße Bekleidungen parat. „Bei uns wird jeder Skifahrer, Langläufer oder Wanderer fündig“, ist sich Inhaber Gerhard Renner sicher. Seit 2005 liefert sein Unternehmen von der Schneehose bis zum Moskitonetz fast alles, was für den Versuch, in freier Natur zu überleben, nützlich sein könnte.

Webshop und ERP-Lösung im Doppelpack

Bis 2009 wickelten Gerhard Renner und seine vier Mitarbeitern das Geschäft mit dem Online-Verkaufssystem „Afterbuy“ und einer selbst entwickelten Auftragsbearbeitung ab. Der manuelle Aufwand war dabei hoch – und stieg überproportional zum wachsenden Umsatz. „Rückblickend betrachtet kann ich mir kaum noch vorstellen, wie wir das damals alles geschafft haben“, schüttelt Gerhard Renner den Kopf. Eines war jedoch klar: Ohne eine professionelle kaufmännische Software wäre das Unternehmenswachstum langfristig gefährdet. Gerhard Renner entschied sich für eine Kombination aus dem OXID-Webshop und der ERP-Software BüroWARE. „Das Paket ist unter E-Commerce-Betreibern verbreitet und die Resonanz war sehr positiv. Da auch der Preis stimmte, haben wir nicht lange nachgedacht“, erinnert sich Firmenchef Renner.

Eine Software, viele Vorteile

Heute überzeugt ihn vor allem die Prozesseffizienz von BüroWARE: So werden die Mitarbeiter zum Beispiel beim Wareneinkauf von automatischen Bestellvorschlägen entlastet. Selbst fremde Warenbestände lassen sich komfortabel in die Geschäftslogik einbinden, was das Streckengeschäft erheblich erleichtert. „Zwei weitere Vorteile sind für uns die chaotische Lagerverwaltung und das integrierte CRM-Modul. Heute kennen wir unsere Kunden besser und können sie gezielt ansprechen“, unterstreicht Gerhard Renner.

„BüroWARE führt Anwender durch die einzelnen Vorgänge. Damit sind klassische Fehler, wie etwa versehentliche Doppellieferungen, ausgeschlossen. Ohne BüroWARE würden wir inzwischen sicherlich einen Mitarbeiter mehr benötigen“, stellt Gerhard Renner klar. Für ihn steht fest, dass es speziell für kleine und mittelständische Handelsbetriebe aus dem Fashion-Umfeld „nichts Vergleichbares am Markt gibt“.