



DER HEIMATHAFEN

150 Köpfe, ein Ziel:

Handelsunternehmen erfolgreich machen.



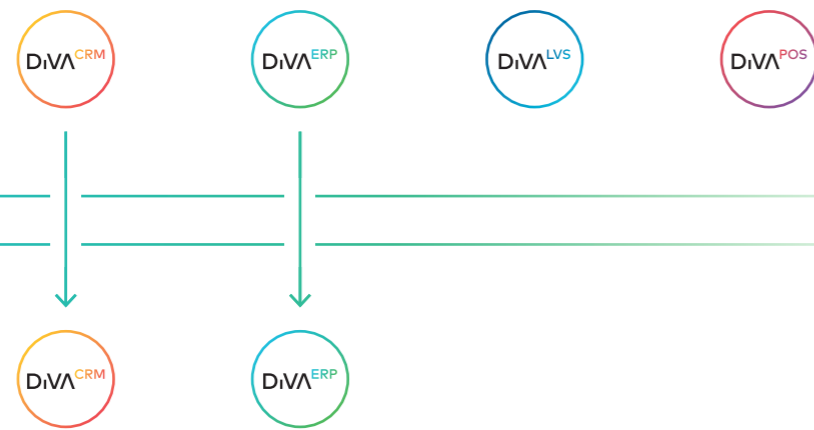
Martin Molzen
MAC Projektleiter

»Wer glaubt, dass es sich bei Gartenhäusern um einfache, handhabbare Handelsgüter handelt, liegt hier falsch. Durch deren Dimensionen und Variationsvielfalt entstehen hier schnell Komplexitäten, die sich auch auf Strukturen, Prozesse und Automatismen in den einzelnen Bereichen im ERP und angrenzenden Systemen ausweiten. Gemeinsam mit dem jungen und voll motivierten Team von GartenHaus haben wir uns diesen Herausforderungen im Projekt gestellt und mit Bravour gemeistert.«

Als fokussierter Spezialist sind wir mit der enormen Dynamik und Komplexität des Handels bestens vertraut und kennen die Bedürfnisse von Handelsunternehmen sehr genau. Wir begleiten Ihre Erfolgsgeschichte als zuverlässiger Partner – das belegen auch unsere Referenzen aus über 20 Jahren. Da unsere Lösungen in der Lage sind, sehr unterschiedliche Sortimente abzubilden, kommen unsere Kunden aus den verschiedensten Branchen.

In unserem diversen, rund 150-köpfigen Team in Flensburg, Hamburg und remote kommt vieles zusammen: IT-Wissen und Branchenexpertise, umfassendes Know-how von erfahrenen Fachleuten und frische Ideen von jungen Digital Natives, das Verständnis für den Gesamtprozess und die Sorgfalt im Detail – kurz: alles, was Sie für die erfolgreiche Einführung Ihres neuen Backend-Systems im E-Commerce und Omnichannel-Handel benötigen.

MAC Portfolio



Im Einsatz bei
GartenHaus

MAC IT-Solutions GmbH

Lise-Meitner-Str. 14 | D-24941 Flensburg

Telefon: +49 (0) 461 . 43 055 0 | Telefax: +49 (0) 461 . 43 055 180

info@mac-its.com | www.mac-its.com

Fotos: © GartenHaus GmbH



CASE STUDY

DiVA als Meilenstein im Transformationsprojekt.

Zukunftsfähiges ERP-System für internationales Wachstum.





DIE REISE

Qualität und Auswahl.

Alles aus einer Hand für Gartenprojekte.

GartenHaus ist Marktführer im E-Commerce für komplexe Gartenprojekte in Europa mit über 200.000 Kunden in der DACH-Region, Frankreich, BENELUX und Dänemark. Mit Innovationen, projektspezifischen Zubehörempfehlungen und kundengenerierten Inhalten schafft GartenHaus eine Projektplattform über verschiedene Verkaufskanäle in den jeweiligen Landessprachen für digital erlebbare und reibungslos umsetzbare Kundenwünsche in der Ausgestaltung des Gartens. GartenHaus ist als digitaler Full-Service-Anbieter Vorreiter in der ganzheitlichen Projektrealisierung, beginnend mit persönlicher Verkaufsberatung und Unterstützung bei Baugenehmigungen über langjährige Expertise in Fundament- und Aufbaudienstleistungen bis zur direkten Kundenbetreuung bei After-Sales-Fragestellungen zur Wartung und Pflege der individuellen Gartenprojekte. Mit führenden Eigenmarken wie Alpholz, FinnTherm, Terrando und StoreHaus sowie ausgezeichneten eigenen Designs bietet das Unternehmen ein umfangreiches und dynamisches D2C-Sortiment aus über 20.000 Gartenhäusern, Gerätehäusern, Saunen, Gewächshäusern, Terrassenüberdachungen, Pergolen, Carports, Garagen und Kinderspielgeräten an. Alle Produkte inkl. Zubehörpakete werden in ganz Europa in kundenzentrierter Logistik mit ausgewählten Lagerhaltungsartikeln bis zur Bordsteinkante geliefert.

DIE RICHTUNG



Wegbereiter für die Vision.

Einheitliche Prozesse durch integriertes ERP-System.

Im Januar 2023 ging DiVA auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central bei GartenHaus erfolgreich in Betrieb. Der Onlinespezialist befindet sich seit seiner Gründung im Jahr 2002 auf einem starken Wachstumskurs mit dem Ziel, die führende Plattform für Gartenprojekte in Europa zu werden. Diese Entwicklung des Unternehmens machte die Einführung einer zukunftsfähigen und hoch skalierbaren ERP-Lösung notwendig, mit der alle Kerngeschäftsprozesse zentral in einem System aus der Cloud abgebildet und effizient gestaltet werden können.

Entscheidungsrelevante Kriterien waren:

- Am Markt etablierte Standardlösung als Ausgangsbasis, die das Alleinstellungsmerkmal in Form eines kundenzentrierten Projektvertriebs sowie spezialisierter Logistikprozesse und Distributionskanäle unterstützt
- Modernste (Microsoft-)Technologie, die Zukunftssicherheit bietet
- Flexible Skalierbarkeit und hochgradige Prozessautomatisierung
- Know-how und tiefes Verständnis der komplexen Prozesse im digitalen Handel



DIE SICHERHEIT

Workshop bis Hypercare-Phase.

Mit etabliertem Projektmodell zum ERP-Erfolg.

Die Implementierung von DiVA erfolgte nach dem bewährten MAC-Projektvorgehensmodell, das strukturierte Methodik mit Flexibilität verbindet, um den dynamischen Anforderungen der Branche gerecht zu werden. So durchlief das unternehmensübergreifende Team gemeinsam die Phasen Workshop, Setup & Development, Training & Tests, Integrationstests inkl. Datenübernahme aus verschiedenen Systemen sowie Cut-Over-Planung & Go-Live. In der anschließenden Phase Hypercare & Get-Well wurden innerhalb kürzester Zeit weitere Teilprojekte produktiv genommen, wie die Funktionserweiterung zur Abbildung einer Gruppenlogistik, mit der weitere Läger in Europa standardisiert angebunden werden können.

Lucas Heilmann, Chief Executive Officer (CEO) bei GartenHaus:

»Durch die Integration von DiVA haben wir nun ein zentrales Datenherzstück, das uns transparente und automatisierte Geschäftsabläufe ermöglicht. Dies bedeutet für uns einen entscheidenden Wandel: von einer dezentralen IT-Landschaft mit hohem manuellen Aufwand hin zu einer vollintegrierten ERP-Lösung, die alle unsere Kernprozesse vereint und ein wesentlicher Bestandteil unserer IT-Strategie ist. In unserem Transformationsprojekt und für unser Wachstum haben wir damit einen wichtigen Meilenstein erreicht.«



DAS ZIEL



Reibungslose Prozesse.

Einkauf bis Buchhaltung effizient gestaltet.

Mit DiVA werden alle wesentlichen operativen Handelsprozesse vollintegriert abgedeckt – vom Einkauf über den Verkauf bis hin zur Logistik und Finanzbuchhaltung. Damit einhergehend konnten zahlreiche Tools und Kommunikationswege reduziert, die Bestandsführung standardisiert und die Auftragsabwicklung vereinfacht werden. Ein Schwerpunkt lag auf der Abbildung einer Lagerort-Logik mit eigener Logistik und externen Lägern sowie der Implementierung einer Lagerort-Priorisierung von Hauptprodukten mit fester Lagerkennung und ergänzenden Zubehörprodukten. Die Vorgänge sind nun systemisch einfacher zu handhaben und die Mitarbeitenden können sich somit ganz auf ihre Kernaufgaben fokussieren. Zudem wurde das Handling von Sperrgütern in der Kommissionierung optimiert. Durch die Ergänzung von weiteren Attributen und logistischen Informationen erhalten die Mitarbeitenden sehr schnell einen Überblick über den Vorgang und können diesen effizient abschließen. Auch in anderen Bereichen konnten Prozesse vereinfacht und der manuelle Arbeitsaufwand reduziert werden.