



Heinrich Katt GmbH & Co. KG, Oldenburg

## „Es ist wichtig, dass die Lösung lebt...“

Die Anforderung, die vor mehr als drei Jahren auf die **Heinrich Katt GmbH & Co. KG** in Oldenburg zukam, stellte den Hersteller der Marken **CASAMODA**, **Venti** und **Cotton Island** vor eine ganz neue Herausforderung: Für einen Großkunden sollte das Unternehmen 40 Filialen in Süddeutschland verwalten und verantwortlich die Fläche bewirtschaften. Doch dem Industrieunternehmen fehlte das Einzelhandels-Know-how und die im Haus eingesetzte Industriesoftware konnte den Retail-Bereich und die Flächenbewirtschaftung nicht abdecken. So sondierten die Verantwortlichen den Markt und entschieden sich schließlich für **profactory**, die Industrielösung des Bielefelder Softwarehauses **prohandel** – weil sowohl die Lösung als auch das Team flexibel sind.

Emotionalisierung lautet das Zauberwort am Point of Sale. Und so stellt Jan Hammer, Design-Chef der Heinrich Katt GmbH & Co. KG mit seinem Team Monat für Monat neue, attraktive Kollektionen zusammen, die weitestgehend in den hauseigenen Produktionsstätten in Mazedonien und Rumänien produziert werden. Denn neben dem Kerngeschäft, den Hemden, bietet das Unternehmen

unter den Marken **CASAMODA**, **Venti** und **Cotton Island** längst auch Strickwaren, Sportswear und Accessoires an. Rund 3 Mio. Teile verlassen jährlich die Unternehmenszentrale in Oldenburg. „Wir beschäftigen uns heute erst damit, welche Waren am Point of Sale funktionieren und danach stellen wir die neuen Kollektionen zusammen“, berichtet Jan Hammer. „Das heißt, wir müssen





uns auf die Daten, die vom POS kommen, jederzeit verlassen können.“ Artikelgenau möchte er gemeinsam mit der Geschäftsleitung zurückverfolgen können, welche Waren beim Kunden besonders gut ankommen. Mit **profactory**, der Industrielösung von prohandel, ist das kein Problem. Das Warenwirtschaftssystem stellt genau die richtigen Auswertungen zur Verfügung, um Design, Produktion und Warenfluss ideal zu steuern – und Strategien für die Zukunft zu ermitteln.

### Flächencontrolling, Warenmanagement und Retail mit Kasse

Inzwischen laufen bei Katt in der Industrielösung profactory die Daten von mehr als 400 Key-Kunden zusammen. An 10 **profactory**-Arbeitsplätzen steuern die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter alle anfallenden Prozesse. Denn neben den Filialen des Großkunden in Süddeutschland bewirtschaftet das Oldenburger Mode- und Lifestyleunternehmen inzwischen auch für zahlreiche andere Kunden die Flächen. Zudem unterhält die Heinrich Katt GmbH 17 eigene CASAMODA-Stores in Deutschland und den angrenzenden Ländern. Und auch die werden mit **profactory** von prohandel bewirtschaftet. „Das Flächencontrolling, das Warenmanagement und der Retail-Bereich mit Kasse – das sind die drei wesentlichen Säulen, die profactory für uns abbildet“, erklärt Retail-Manager Claas Wacker. Und Brigitte Hülsmann ergänzt: „Wir brauchen für unser Geschäft Tag für Tag die verschiedensten Auswertungen – vom Plan-Ist-Abgleich über den Tages-Monatsbericht bis zur Chefinfo ist alles dabei. Und da ist es nur vorteilhaft, dass **profactory** neben dem reinen Zahlenwerk auch die visualisierte

Darstellung anbietet. So sieht unsere Geschäftsführung auf einen Blick, welche Artikel in welchen Stores gut laufen und wo gegebenenfalls Handlungsbedarf besteht.“

### „Bei prohandel gibt es Menschen, die greifbar sind.“

Tauchen bei der täglichen Arbeit mit **profactory** einmal Fragen auf, so hilft das prohandel-Team den Beschäftigten der Heinrich Katt GmbH & Co. KG direkt weiter. Und auch der Anwendertag von prohandel kommt im Hause sehr gut an – schließlich ist dort der persönliche Austausch gefragt: „Bei prohandel gibt es noch Menschen, die greifbar sind“, meint Flächencontrollerin Katja Limberg. „Das Team fragt die Wünsche der Kunden ab und geht auf diese explizit ein.“ Für Katja Limberg ist das eine wesentliche Qualität des Dienstleisters, denn sie hat einige Ideen, wie sich das System im Zusammenspiel mit prohandel so weiter entwickeln lässt, dass alltägliche Vorgänge nochmals vereinfacht werden. „Wenn **profactory** einen vertieften Tages-Monatsbericht anbieten könnte, bei dem die Artikel direkt dahinter gestellt sind, dann wäre das beispielsweise wirklich klasse“, ist sie überzeugt. Und sie weiß, dass dieser Wunsch mit dem prohandel-Team bald Wirklichkeit wird. Schließlich war die besondere Flexibilität von System und Team ausschlaggebend dafür, dass sich die Geschäftsführung gemeinsam mit IT-Leiter Stefan Hillje vor dreieinhalb Jahren für prohandel und die Industrielösung **profactory** entschied. Denn bei der Implementierung des Warenwirtschaftssystems kam es für die Heinrich Katt GmbH & Co. KG darauf an, dass **profactory** mit der vorhandenen Industrielösung INTEX optimal zusammenspielt. Die Anbindung an das

System ermöglichte das prohandel-Team über die bei Katt vorhandene EDI-Schnittstelle – so ließen sich die Artikelstammdaten optimal in **profactory** überspielen. Auf dieser guten Basis erfolgte die weitere profactory-Einführung in Rekordzeit. Und da prohandel auch gleich kompatible Kassensysteme anbieten konnte, war dies eine ideale Kombination.

### Kundenwünsche fließen in Systementwicklungen ein

„Es ist wichtig, dass das System lebt und dass beide Seiten bereit sind, es weiter nach vorn zu bringen“, zieht Geschäftsführer Klaus Katt Bilanz. „Wir stehen mit prohandel in einem guten Austausch und bringen unsere Anforderungen und Wünsche in die weitere Entwicklung ein. So nutzen wir ein System, das voll unseren Ansprüchen entspricht und das die Herausforderungen der Zukunft aktiv angeht.“



Ein Anspruch, den Joachim Broenhorst von der prohandel-Geschäftsführung nur bestätigen kann: „Wir haben immer unser Ohr am Markt, um genau zu wissen, was unsere Lösungen morgen leisten müssen. Der intensive Austausch mit unseren Industrie-Kunden ist dabei ein ganz wesentliches Instrument. Sie nennen uns ihre Wünsche und wir schauen, was unsere erfahrenen Programmierer daraus entwickeln können – so profitieren beide Seiten von diesem konstruktiven Dialog.“

prohandel GmbH  
Vilsendorfer Str. 15 | 33739 Bielefeld  
Tel: (0 52 06) 60 30-0 | Fax: (0 52 06) 60 30-22  
info@prohandel.de | www.prohandel.de

**prostory**