



Ganz, Bensheim: Die neue Software-Lösung erleichtert nicht nur die Online-Vermarktung, sondern auch die Sortimentspflege auf den stationären Flächen.

## Die Antwort auf Corona

### Inmitten der Viruskrise macht das Kaufhaus Ganz den „digitalen Sprung“ mit Intelligix-IT

Die Virus-Krise hat den stationären Handel „voll erwischt“ und dazu geführt, dass die Zahl der Bestellungen bei Online-Anbietern weiter stieg. Zu den Händlern, die nun in beiden Retail-Formaten auf technologisch hohem Niveau unterwegs sind, gehört das Bensheimer Kaufhaus Ernst Ganz. Die Anbindung an den Online-Handel wurde nach Ausbruch des Corona-Virus beauftragt und in kurzer Zeit umgesetzt. Im September letzten Jahres war das Unternehmen auf neue Softwarelösungen des Anbieters Intelligix-IT (Föhren) umgestiegen, wie Ganz-Geschäftsführerin Tatjana Steinbrenner berichtet.

**mb:** Was waren die zentralen Gründe für den Wechsel des Software-Anbieters?

**Tatjana Steinbrenner:** Wir kommen aus dem stationären Handel und stellten fest, dass wir auf dem Weg hin zur Verbindung von Offline und Online einen Partner brauchten, der sich in beiden Welten auskennt. Das Problem der alten Software war, dass diese nicht mehr



Tatjana Steinbrenner, Kaufhaus Ganz: „Wir können unsere Kampagnen jetzt gezielter aussenden.“

weiterentwickelt wurde. Unsere Kunden aber erwarten, dass wir auch online präsent sind.

**mb:** Zum Unternehmen gehören jetzt Online-Angebote unter anderem der Marke Intersport, ein Vedes-Onlineshop sowie eine Online-Vermarktung über die Plattformen von Zalando. Außerdem sind Online-Gutscheine im Einsatz. Wie verlief der Prozess der Anbindung?

**Tatjana Steinbrenner:** Bemerkenswert gut. Bei bestehenden Schnittstellen hat die Anbindung vom Erstkontakt mit der Plattform bis zum ersten Verkauf nur zwei Tage gedauert. Bei Intersport versenden wir im Durchschnitt jetzt 20 bis 30 Pakete pro Tag. Allerdings haben wir auch schon einmal 80 Bestellungen an einem Tag bearbeitet. Schön, dass wir relativ unkompliziert in diese digitale Welt hineinwachsen können.

**mb:** Was waren denn die Auswahlkriterien für Ihren neuen IT-Partner?

**Tatjana Steinbrenner:** Ganz wichtig waren

mir die Empfehlungen von Kollegen, die ähnliche Anforderungen und Herausforderungen haben wie wir. Der zweitwichtigste Aspekt waren die Kosten. Der dritte Punkt war der Faktor Mensch. Denn es ist doch so: Wir als Händler sind meist emotionaler und haben andere Sichtweisen als jemand, der aus der IT-Branche kommt. Als Händler will man ernst genommen werden und erwartet Branchenkompetenz vom Software-Anbieter. In all diesen Punkten liegen wir mit Intelligix richtig.

**mb:** Sie haben mit Hilfe eines Dokumentenmanagementsystems und der Fibu-Schnittstelle auch die Prozesse im Hintergrund digitalisiert. Was läuft jetzt einfacher?

**Tatjana Steinbrenner:** Vor allem die Buchhaltung. Eine Prozessoptimierung in einem solchen Ausmaß hatte ich nicht erwartet.

**mb:** Bietet das neue System weitere Fortschritte?

**Tatjana Steinbrenner:** Unsere alte Warenwirtschaft bot keine Auswertungstools auf Kundenbasis. Wir mussten unsere Werbung deshalb vergleichsweise breit streuen – mit entsprechenden Streuverlusten. Das ist jetzt anders. Jetzt können wir selektieren. Das werden wir nutzen.

**mb:** Wie hat es mit der Übernahme der Daten aus dem Vorgängersystem geklappt?

**Tatjana Steinbrenner:** In der Datenübernahme sah ich die größte Herausforderung. Doch letztlich lief alles viel geschmeidiger als ich befürchtet hatte. BR

### Kaufhaus Ernst Ganz

Das familiengeführte Unternehmen aus dem hessischen Bensheim verfügt über eine Fläche von 5.000 Quadratmetern auf drei Etagen. Man beschäftigt rund 60 Mitarbeiter. Im Bereich Textil arbeitet Ganz mit Young Fashion-, DOB- und Haka-Sortimenten. Hinzu kommen Sportartikel. Weitere Segmente sind Living, Schreibwaren & Kiosk sowie Spielwaren.