

Referenzbericht JUMP-N-SHOEZ KG



„Die SoftENGINE Kasse wurde genau an unsere Bedürfnisse angepasst. Alle Mitarbeiter haben von Anfang an reibungslos damit gearbeitet.“

Philip Seibel, Inhaber

Auf einen Blick...

<i>Branche:</i>	<i>Einzelhandel</i>
<i>Gründungsjahr:</i>	<i>2006</i>
<i>Anzahl Mitarbeiter:</i>	<i>14</i>
<i>Anzahl Lizenzen:</i>	<i>6 Business Packs 5 Kassen</i>
<i>Verwendete Module:</i>	<i>SoftENGINE ERP SoftENGINE Kasse Webshop:Shopware</i>
<i>Betreuender Partner:</i>	<i>STANDARDSOFTWARE</i>

Jump-N-Shoez KG
Alte Bundesstraße 1
76846 Hauenstein

Telefon: +49 (0) 6392 - 9 23 75 35
Telefax: +49 (0) 6392 - 99 57 84

www.jns.de
service@jns.de



Seit bald 15 Jahren ist „Jumpnshoez“ beliebter Sneaker- und Bekleidungs-Laden im traditionsreichen Schuhmacherort Hauenstein. Sneaker-Liebhaber kommen hier auf ihre Kosten, denn Inhaber Philip Seibel gehört zu den Händlern, die limitierte Sondermodelle vertreiben dürfen. Und was das Ganze noch reizvoller macht: er kennt die Geschichte zu jedem einzelnen Paar.

„Ich wollte Mode und speziell Schuhe anbieten, die nicht überall zu finden sind“, erklärt Seibel seine Liebe zum Besonderen. „Vor allem auch für trendorientierte Menschen.“ Dabei legt er besonderen Wert auf nachhaltige Produktion und Regionalität.

Dass sein Konzept aufgeht, zeigt sich im zweiten Ladengeschäft, das er 2016 in Landau eröffnete. Und im florierenden Onlinehandel. Denn: Jumpnshoez und sein Concept Store FORTYTREE erzielen sehr gute Umsätze, die in der Phase des Corona-Shutdowns merklich anstiegen. So wurde der Ausfall durch die Ladenschließung vollständig ausgeglichen.



Ein System für alle Prozesse aus Online- und stationärem Handel

Wo viel Umsatz fließt, braucht es gute Technik. Und einen Partner, der sie umsetzt. Und der Sorge trägt, dass selbst in Ausnahmeständen alles läuft. Den hat Seibel im Unternehmen „Standardsoftware“ gefunden. „Ob SoftENGINE-Kasse, BüroWARE oder corona-konformes Arbeiten. Reinhard Coenen und sein Team haben bisher alles zuverlässig und schnell für uns geregelt“, lobt Seibel die lange Zusammenarbeit.

In den Ladengeschäften nutzt Seibel die SoftENGINE Kasse mit angeschlossener BüroWARE ERP. „Über BüroWARE kann ich sämtliche Prozesse anpassen, wie ich sie benötige“, erklärt er. „Und: die Warenwirtschaft unseres Onlinehandels, sowie die der Ladengeschäfte, lassen sich in einem System abbilden“

Alle folgenden Prozesse wie die

- Bearbeitung der Aufträge,
 - die Bestellung der Ware, oder
 - die Erstellung der Rechnung
- laufen über BüroWARE. Auch die FiBu ist direkt angeschlossen.

„Der gesamte Warenbestand wird über die BüroWARE verwaltet. Die WaWi ver-

fügt über alle Artikeldaten der Produkte und jeder Mitarbeiter kann darauf zugreifen“, so Seibel, der in dem Zusammenhang noch eine Technik mit ins Spiel bringt, die das Einkaufserlebnis in den Ladengeschäften ordentlich aufgepimpt hat.

So wird der Einkauf zum Event

Die Rede ist vom digitalen Spiegel der Firma Mirrads. Das funktioniert wie folgt: jeder Sneaker ist mit einem QR-Code versehen. Hat sich ein Kunde ein Paar Sneaker ausgewählt, scannt er seinen Schuh am digitalen Spiegel und es erscheinen alle wichtigen Informationen aus der BüroWARE-Datenbank auf einer Fläche von 2,20 mal 1,20 Meter.

Beispielsweise wird angezeigt: ist der Schuh in der gewünschten Größe oder Farbe noch auf Lager – und wenn nicht,

evtl. am anderen Ladenstandort. Entschieden sich der Kunde nicht direkt zum Kauf, erhält er am Ende den QR-Code auf sein Handy. Über den hinterlegten Direktlink kann er seinen Kauf entspannt vom heimischen Sofa aus im Jumpnshoez Onlineshop abschließen.

„Hier verschmelzen Online- und stationärer Handel“, freut sich Seibel. „Das Einkaufen wird zum Event. Es macht Spaß und bleibt in Erinnerung.“ Und es wirkt einem Abwandern der Kunden entgegen. Denn: zu Hause ist die Konkurrenz nur einen Klick entfernt.

Kassen-Performance selbsterklärend und flexibel

Kauft der Kunde seinen Sneaker im Laden und löst gleichzeitig seinen Gutschein ein, ist das mit der SoftENGINE Kasse schnell erledigt. „Den Restbetrag verrechnen wir“,





sagt Seibel. Das Kassenmenü ist durch seinen logischen Aufbau selbsterklärend, die Touchpad-Bedienung unterstützt das zusätzlich.

Die Kasse wurde auf die Bedürfnisse von Jumpnshoez angepasst: „Das war eine Herausforderung. Neben Kreditkarten-Bezahlung setzen wir Funktionen wie Rabattsysteme und Sparangebote um“. Die lassen sich nun alle per Touch abrufen.

„Ich kann Kompetenzen festlegen, so dass ich nachvollziehen kann, wer hat was wann wie oft verkauft“. Die Arbeit hat sich gelohnt: „Alle Mitarbeiter haben von Anfang an reibungslos mit der Kasse gearbeitet“, bestätigt Seibel.

Was die Zukunft bringt

„Unser Onlinehandel hat uns während Corona gerettet“, betont Seibel. „Dennoch haben sich Schwächen gezeigt, die ich an-

gehen möchte.“ Hier geht es vor allem um die Kommunikation mit dem Kunden, ab Paketübergabe an den Versand-Dienstleister. „Die muss schneller und moderner werden“, sagt Seibel. Auch die Aufmachung sei steigerungsfähig: hier fehlt ihm der Coolnessfaktor, der für den Versand von Lifestyle-Produkten angemessen sei: „Passende Icons beispielsweise, die das Ganze aufpeppen“, schlägt er vor.

Auch das Verschmelzen der digitalen Marktplätze sei ein wichtiger Punkt: „Ich möchte je Kunde alle Kommunikations-Kanäle gebündelt haben. Egal, ob er über Instagram, Facebook oder Ebay bestellt, ich brauche all seine Anfragen und Bestellungen auf einen Blick. So kann ich kategorisieren: dieser Kunde hat schon zehn Mal bestellt, den ziehe ich vor“. Das sei wichtig für die Kundenbindung – und entspricht dem trendorientierten Selbstverständnis von Jumpnshoez.

Der dritte Punkt betrifft die Live-Abfrage beim Kaufabschluss. Bei begehrten und limitierten Produkten sei das von großer Bedeutung: „Wir haben innerhalb weniger Sekunden fünf Paar Sneaker der Größe 40 verkauft, obwohl zwei Paar auf Lager waren“, erklärt Seibel. „Dem kann ich vorbeugen, wenn beim Checkout überprüft wird, ob die Sneakers vorrätig sind“.

„Das Potenzial von BüroWARE ist noch nicht ausgeschöpft. Aber bis jetzt konnten wir gemeinsam mit unserem Partner „Standardsoftware“ vieles erfolgreich umsetzen – und mit der ERP und der Kasse wachsen“, fasst Seibel zufrieden zusammen.



SoftENGINE ERP
Kasse erleben

Mehr Anwenderberichte können Sie auf unserem Blog nachlesen:

www.softengine.de/blog

Sie wollen auch einen Anwenderbericht abgeben?

Melden Sie sich bei uns: anwender@softengine.de

SoftENGINE GmbH Kaufmännische Softwarelösungen

Alte Bundesstraße 18 · 76846 Hauenstein · Telefon: 063 92 - 995 - 0
Telefax: 063 92 - 995 - 599 · info@softengine.de · www.softengine.de