

Editorial

Liebe Kunden und Partner,

obwohl wir großen Wert darauf legen, Sie regelmäßig mit Neuigkeiten zu versorgen, sind wir in diesem Jahr mit unserem ersten storelogix_Update ganz schön spät dran. Das hat aber einen wirklich guten Grund: Die spannenden Projekte zahlreicher Neukunden haben uns ganz schön auf Trab gehalten. Dass viele dieser Unternehmen aufgrund von Empfehlungen an uns herantreten sind, macht uns dabei natürlich besonders stolz.

In den ersten Gesprächen mit neuen Kunden hören wir oft, dass sie unser Versprechen „storelogix ist in sechs Wochen implementiert und voll einsatzbereit“ nicht hätten glauben können, bis sie bei einem befreundeten Unternehmen gesehen haben, dass es sogar noch ein wenig schneller gegangen ist. Andere interessieren sich für die Flexibilität und die kostenlosen Anpassungen des Systems und wollen in Kürze auf eine zukunfts-fähige Lagerverwaltung mit planbaren Kosten umstellen. Wie dem auch sei: Ein ganz herzliches Dankeschön an unsere lang-jährigen Geschäftspartner für diese tolle, unaufgeforderte Mund-Propaganda.

Aber auch darüber hinaus war in den letzten Wochen ziemlich viel los bei uns. Drei unserer Auszubildenden stehen kurz vor der Abschlussprüfung und wollen dabei bestmöglich unterstützt werden. Weiterhin haben wir uns personell verstärkt: Damit wir Sie noch besser bei Ihren Lager-Prozessen unterstützen können, gibt es nun eine Abteilung für Customer Process Management. Parallel dazu wurde unser Rechenzentrum umgebaut und modernisiert. Über das „Wie und Warum“ lesen Sie im Innen-teil mehr.

Wir haben uns also nicht aus-geruht, und das ist ein gutes Gefühl. In der IT ist eine ständige Weiterentwicklung gefordert und Sie sollen schließlich auch in Zukunft zu 100 Prozent mit uns zufrieden sein.

Ihr Roger Kirchhoff
Geschäftsführender Gesellschafter
Telefon: +49 234 5885 0

Insight

Babypflege-Artikel auf neuem Niveau

LILLYDOO ist auf dem Weg nach ganz oben. Im großen Stil verkauft das junge Unternehmen Windeln und Babyartikel in Deutschland und Europa. Der Kontakt zu uns kam über eine direkte Empfehlung zu Stande.



Die Gründer von LILLYDOO: Gerald Kullack und Sven Bauer (v.l.n.r.)

Im Februar 2016 liefen die ersten Windeln vom Band. Seitdem ist LILLYDOO von den Wickelkommoden stilbewusster Eltern nicht mehr wegzudenken. Ganz im Gegenteil: Das junge Unternehmen fährt große Erfolge ein, die Verkaufszahlen steigen stetig und inzwischen beliefern die Frankfurter weite Teile Europas mit ihren Abo-Windelboxen. Was LILLYDOO so besonders macht und wie die Logistik mit dem rasanten Wachstum Schritt hält? Wir haben bei unserem Kunden nachgefragt und freuen uns sehr, Gerald Kullack und Sven Bauer im Interview zu haben. Beide sind gleichermaßen Gründer und Geschäftsführer der beliebten Windelmarke.

Redaktion: Windelhersteller gibt es viele. Genauso wie Online-Plattformen, bei denen man alles rund um Babys Po bestellen kann. Wie kommt es, dass LILLYDOO trotzdem in so kurzer Zeit eine führende Position am Markt eingenommen hat?

Schluss mit langweiligen Einheitswindeln

Gerald Kullack: Es gibt drei wesentliche Dinge, auf die wir bauen:

bedingungslose Hautfreundlichkeit, beste Leistungsfähigkeit und eine moderne Optik. Wir verzichten unter anderem bewusst auf Inhaltsstoffe wie Parfüme und Lotionen, verwenden soweit möglich biologisch abbaubare Materialien und testen unsere Produkte nicht an Tieren. Außerdem achten wir darauf, dass unsere Windeln besonders weich und saugfähig sind. Mit modernen, farbenfrohen Windel-Designs, zwischen denen unsere Kunden wählen können, kommen wir zudem dem Wunsch nach Individualität nach. Dazu kommt, dass wir vielbeschäftigten Eltern mit unserem Abo-Modell den Alltag enorm erleichtern. Sie suchen sich einfach ihr Lieblings-Windel-Design in der gewünschten Größe aus und bestimmen das Lieferintervall.

Redaktion: Das klingt wirklich nach einem stimmigen Konzept, mit dem ihr euch von der Masse absetzt. Aber über welche Vertriebskanäle gelangen die Artikel von LILLYDOO denn zum Kunden?

Sven Bauer: Über lillydoo.com kommen Windeln & Co. bequem nach Hause, wobei das Abo jederzeit geändert oder gekündigt werden kann. Darüber hinaus sind

ausgewählte LILLYDOO-Produkte in vielen deutschen dm-Filialen erhältlich. Besonders stolz sind wir, dass es LILLYDOO bereits in sieben Ländern gibt – in Deutschland, Österreich, der Schweiz, den Niederlanden, in Frankreich, Spanien und Italien.

Redaktion: Das heißt, ihr habt logistisch ganz schön was zu stemmen. Die Palettenbelieferung des Großhandels funktioniert ja völlig anders als das Handling von Bestellungen, die über euren Onlineshop reinkommen und an Endkunden versandt werden. Und das Auslandsgeschäft ist sicher nochmal eine komplett andere Sache. Wir können uns vorstellen, dass all das ohne ein hochverfügbares Lagerverwaltungssystem nicht machbar wäre.

Multichannel und internationaler Versand

Gerald Kullack: Das ist auf jeden Fall richtig. storelogix arbeitet perfekt mit unserem Warenwirtschaftssystem zusammen und vereinfacht dadurch unsere Lager-abläufe deutlich.

Lesen Sie den zweiten Teil des Interviews auf S.2...

Aktuelle Themen

Filmdreh bei Deiters

Es ist ja immer wieder spannend, die Läger unserer Kunden zu besuchen. Jedes ist einzigartig und stellt uns beim Filmdreh vor ganz andere Herausforderungen. Diesmal waren wir im Verkleidungs-Imperium von Deiters. S.2

Interview

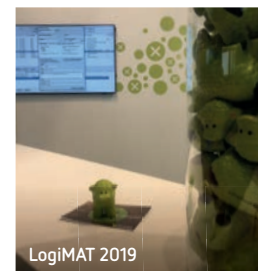
Das Thema IT wirft natürlich immer jede Menge Fragen auf. In dieser Ausgabe werden einige direkt vom Fachmann beantwortet: Mit Andreas Westheide, dem Teamleiter unseres Systembetriebes, haben wir unter anderem darüber gesprochen, ob es sinnvoller ist, Software zu kaufen oder zu mieten. Was er dazu meint, lesen Sie auf S.3

Neue Features

Die Entwicklung innovativer Features gehört bei uns zum Tages-geschäft. Hier stellen wir Ihnen einige vor, die Sie vielleicht noch gar nicht kennen. S.4

Events, Events, Events!

Wir haben kein wichtiges Event ausgelassen: Im Februar haben wir storelogix in Stuttgart auf der LogiMAT vorgestellt, im Mai beim e-commerce Day in Köln und last, but not least im Juni auf der K5 Future Retail Conference in Berlin. Überall waren unsere Schafe heiß begehrt und machten so manchen Besucher glücklich. S.4



Girls'Day

Seit zehn Jahren unterstützen wir nun schon den Girls'Day. Natürlich haben wir auch in diesem Jahr spielerisch den Mädchen die spannenden Themen in der IT nähergebracht. S.4

Fortsetzung des Interviews:

Unsere Testboxen, die es für die Windelgrößen 1 bis 5 gibt, können wir beispielsweise mit storelogix ganz bequem vorproduzieren. Das System erzeugt einen Kommissionierlauf, alle einzelnen Bestandteile kommen zusammen und wandern in die Kartons. Damit haben wir unsere Testboxen dann als Stückartikel im Lager vorrätig und sind immer sofort lieferbar. Generell gilt, wie ihr es ja schon angesprochen habt, dass wir in der Logistik viele unterschiedliche Prozesse perfekt und fehlerfrei abbilden möchten. Neben der Belieferung von Endkunden und dem Großhandel, unterliegt besonders das europaweite Geschäft wieder ganz anderen Bedingungen. Aber gerade hier haben wir durch storelogix ganz hervorragende Abläufe.

Redaktion: Nur mal als Beispiel: Wie viele Pakete versendet ihr täglich nach Frankreich? Und wie ist da das Prozedere?

Sven Bauer: Neben sechs anderen EU-Ländern beliefern wir ebenso Frankreich mit ein paar Hundert Paketen am Tag. Diese Sendungen werden in Deutschland gesammelt und sowohl mit einem Retouren-

label als auch mit dem Versandetikett unseres französischen Paketdienstleisters versehen. So gelangen sie dann en gros in unser Nachbarland, wo sie zu nationalen Versandkosten ausgeliefert werden. Was das für eine riesige Einsparung ist, könnt ihr euch sicher vorstellen. Weiterhin läuft das, bei Auslandsgeschäften üblicherweise sehr aufwendige Dokumentenmanagement, in storelogix ganz einfach unkompliziert nebenbei. Das System ist wirklich ungemein flexibel und passt sich unserer komplexen Lagerlogistik, die sich durch unser stetiges Wachstum

natürlich auch immer wieder verändert, perfekt an. Wir haben unsere Entscheidung für storelogix daher noch nie bereut.

Redaktion: Klasse, das freut uns natürlich sehr. Da du ja gerade das Thema Wachstum angesprochen hast, kannst du uns schon verraten, wohin die Reise für LILLYD00 in den nächsten Jahren gehen soll?

Gerald Kullack: Damit LILLYD00 in Zukunft weiterhin für Hautfreundlichkeit, Leistungsfähigkeit und zunehmend auch Nachhaltigkeit steht, arbeiten wir unablässig und

mit großer Leidenschaft daran, unsere Produkte weiterzuentwickeln. Zudem möchten wir den Nachfragen unserer Kunden entsprechen und planen weitere Neuheiten.

Auch in Zukunft: bunt & gesund

Redaktion: Darauf sind wir schon sehr gespannt und wünschen euch weiterhin viel Erfolg. Danke, dass ihr euch die Zeit genommen habt. Es war ein sehr nettes, inspirierendes Gespräch.



Direkt nach Hause geliefert: die Windel-Box von LILLYD00.

kleines LEXIKON

Cross-Border-Trade

Der Begriff Cross-Border-Trade stammt aus dem E-Commerce. Gemeint ist grenzüberschreitender Handel, der mit großen Chancen, aber auch vielen Herausforderungen verbunden ist.

Die Wachstumschancen sind enorm: So gibt es 1,79 Mrd. E-Shopper und bis zum Jahr 2021 werden es voraussichtlich 2,14 Mrd. sein. Unternehmen können auf dem internationalen Markt ihre Produkte buchstäblich Millionen potenzieller Käufer anbieten.

Demgegenüber stehen Barrieren wie die Sprache, ein unterschiedliches Konsumentenverhalten, andere Gesetze und natürlich völlig verschiedene logistische Gegebenheiten in den einzelnen Ländern. storelogix unterstützt hier tatkräftig, indem z. B. die benötigten Etiketten für verschiedene KEP-Dienstleister bereitgestellt werden.

Ein gruseliger Spaß: unser Filmdreh im Verkleidungs-Imperium

Düstere Partys, Kürbisfratzen, Spinnen und Totenschädel – die Tradition, Halloween zu feiern, ist längst über den großen Teich zu uns geschwappt. Dass aber derart Hochsaison bei unserem Kunden Deiters herrscht, hätten wir nun doch nicht erwartet.

Nachdem wir mit unserem Kamerteam spannende Kundenfilme in Lebensmittellagern, mit Dessous-Modells, bei einer Verkostung oder im hippen Start-up-Büro in den Kasten gebracht hatten, durften wir Ende letzten Jahres in die bunte Welt der Kostümierungen eintauchen.

Deiters: Tradition trifft Expansion

Wer sich – zu welchem Anlass auch immer – gern verkleidet, kommt an unserem langjährigen Kunden Deiters nicht vorbei. Das traditionelle Kölner Familienunternehmen ist in den letzten Jahren stark gewachsen und bleibt weiter auf Expansionskurs. Inzwischen kann man alle nur denkbaren Artikel für Verkleidungspartys, Halloween und natürlich Karneval in 26 Städten kaufen und auch das Online-Geschäft boomt. Trotzdem ist das beeindruckendste Erlebnis für Kostümierungswillige sicher ein Besuch im „größten Karnevalskaufhaus der Welt“ in Frechen. Hier gibt es auf einer Fläche von 5.000 Quadratmetern alles, was das Ver-

kleidungsherz begehrt. Und genau da haben wir unseren Drehtag für den Deiters-Kundenfilm begonnen und waren schier überwältigt.

Zwischen schaurigen Gestalten und Kinderräumen

2.000 Kostüme und 20.000 Accessoires; an jeder Ecke ein lustiger oder auch gruseliger Scherzartikel; Glitzer, Glamour und jede Menge Kunden auf der

Jagd nach dem perfekten Halloween-Outfit. Wir mussten ganz schön aufpassen, dass wir vor lauter Sehen und Staunen die Zeit nicht vergessen.

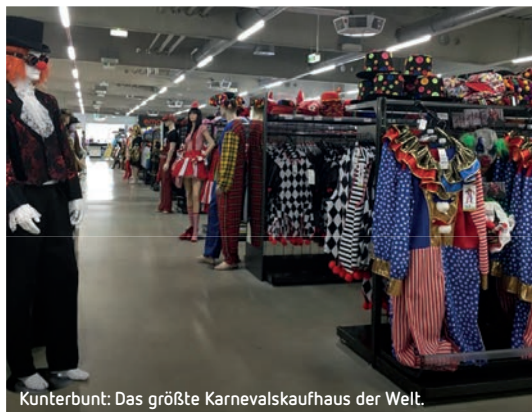
Schließlich standen auf unserem Programm noch einige wichtige Punkte, wie beispielsweise das Interview mit Herbert Geiss, dem Inhaber und Geschäftsführer der Deiters GmbH. Das hatten wir aber zum Glück schnell im Kasten, denn

der Kölner ist absoluter Profi und routiniert bei Medienauftritten aller Art.

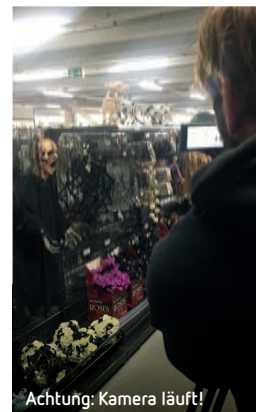
Logistische Hochsaison beim Marktführer für Verkleidungen aller Art

Im Anschluss ging es dann in das angrenzende Lager. Hier konnten wir gut verfolgen, wie die Verkleidungsartikel kommissioniert, verpackt und versendet werden.

Das war echt hochinteressant, denn Deiters beliefert von hier aus nicht nur seine Filialen, sondern wickelt auch die weltweiten Bestellungen aus dem Onlineshop ab. Man kann sich also in etwa vorstellen, was in so einem Lager los ist und wie komplex die unterschiedlichen, logistischen Prozesse sind. All das managt Deiters mit storelogix. Zudem kann unser Kunde die starken saisonalen Schwankungen optimal über das System abfangen. In den heißen Phasen vor Halloween oder Karneval werden vorübergehend einfach zusätzliche User bei uns angemeldet – ganz nach Bedarf. Aber schauen Sie sich das bunte Treiben doch selbst an:



Kunterbunt: Das größte Karnevalskaufhaus der Welt.



Achtung: Kamera läuft!



Wir bedanken uns ganz herzlich bei dem gesamten Kölner Deiters-Team für den tollen Tag in der Dom-Stadt.

Wie sieht hochverfügbare High-End-IT für Ihr WMS aus?

Warum soll ich eine Komplettlösung für meine Lagerverwaltung mieten, wenn ich doch auch selbst ein WMS betreiben kann? Diese oder ähnliche Fragen stellen Interessenten uns immer wieder. Da liegt es natürlich nah, mal jemanden Rede und Antwort stehen zu lassen, der es wirklich wissen muss.

Wir haben kurzerhand Andreas Westheide interviewt, der seit vielen Jahren unseren Systembetrieb leitet.

Redaktion: Andreas, du hast hier schon deine Ausbildung zum IT-Systemkaufmann gemacht und bist seit über 20 Jahren im Unternehmen. Was schätzt du an deiner Arbeit und am Unternehmen common solutions?

Andreas: Ich habe abteilungsübergreifend durchweg sehr nette Kollegen und die Hierarchien sind flach. Für mich persönlich spielt es darüber hinaus eine große Rolle, dass ich hier die komplette Entwicklung mitgemacht habe – und zwar von der Einführung der ersten Windows-Systeme bis zur vollständigen Virtualisierung unseres hochmodernen Rechenzentrums. Darauf bin ich schon ein wenig stolz. Generell ist mein Job von stetiger Weiterentwicklung geprägt. Einerseits durch die immer schneller fortschreitende Technisierung, andererseits durch die verschiedenen Herausforderungen, die jeder einzelne Kunde mitbringt. Das gefällt mir.

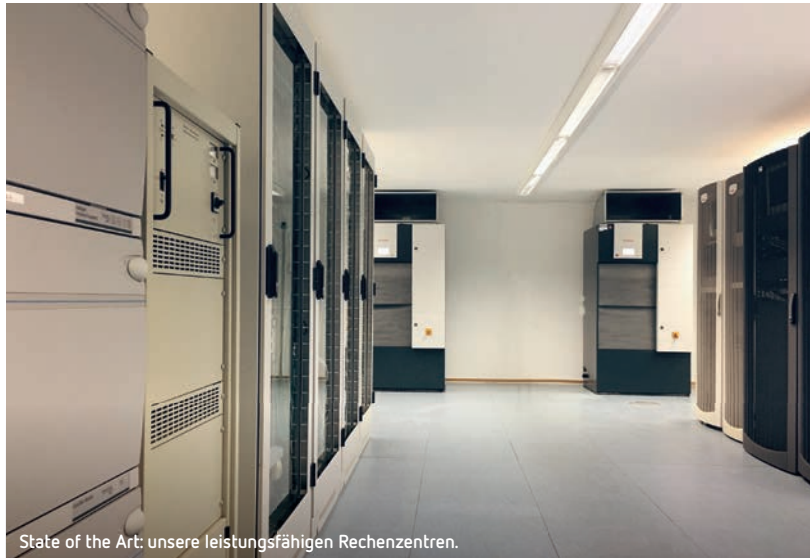
Wer sein WMS selbst betreiben will, muss vieles beachten

Redaktion: Dann lass uns mal auf das Thema „Lagerverwaltungssoftware mieten oder kaufen“ zurückkommen. Was sagst du dazu?

Andreas: Natürlich ist „kaufen und selber machen“ eine Option, keine Frage. Aber man muss wissen, worauf man sich einlässt. Es ist ja nicht damit getan, sich irgendeinen Server hinzustellen und das System aufzuspielen. Allein die Wahl der richtigen Hardware will gut überlegt sein. Ist der Server zu klein, reicht die Kapazität vielleicht schon bald nicht mehr aus. Bei einer Überdimensionierung liegen weite Teile des Speichervolumens brach und man hat unnötig Geld ausgegeben.

Redaktion: Du hast gerade gesagt, man müsse wissen, worauf man sich einlässt. Was ist denn noch zu bedenken?

Andreas: Na ja, man muss zum Beispiel für eine betriebssichere Umgebung sorgen. Ich sag nur Stichwort „Kühlung im Serverraum“ und „unterbrechungsfreie Stromversorgung“. Arbeitsausfälle im Lager kann sich schließlich kein Unternehmen leisten. Weiter



State of the Art: unsere leistungsfähigen Rechenzentren.

geht es mit den großen Themen Datensicherung und Erneuerung der Hardware. So ein Server sollte mindestens alle drei Jahre ausgetauscht werden, was natürlich auch einen Umzug des gesamten Systems mit sich bringt. Wer soll sich um all diese Dinge kümmern? Logisch sagt ihr jetzt: die IT-Abteilung oder zumindest ein fähiger Mann oder eine fähige Frau. Der oder die will aber in Zeiten absoluten Fachkräftemangels in der Branche erst mal gefunden, dann eingestellt und natürlich auch



Andreas Westheide

bezahlt werden. Ihr seht also: „Ich mach mal eben meine Lagerverwaltung“ funktioniert so nicht ganz.

Redaktion: Ok, dann andersrum. Wie sieht die Alternative aus?

Eine Komplettlösung wie storelogix bietet enorme Vorteile

Andreas: Ganz ehrlich, wenn ich nicht einen Riesenaufwand betreiben und keine fortlaufenden, meist unplanbaren Kosten haben will, geht kein Weg an einer Komplettlösung wie storelogix

vorbei. Nur dann habe ich ein weltweit hochverfügbares, absolut sicheres System, das sich allen Anforderungen nahezu automatisch anpasst.

Von Virtualisierung, Ausfallsicherheit und Hochverfügbarkeit ...

Redaktion: Die letzte Aussage hätten wir gern noch etwas konkreter und bitte auch für bekennende Nicht-Nerds verständlich.

Andreas: Man muss sich einfach klarmachen, dass man für jede Aktualisierung des Warehouse-Management-Systems oder individuelle Anpassungen bei anderen Anbietern Geld zahlt. Bei storelogix ist das alles inklusive, genauso wie die hochverfügbare Bereitstellung der Software. Und keine Angst, das erkläre ich jetzt genau. Ganz wichtig ist, dass die Daten unserer Kunden sich nicht in der sprichwörtlichen Cloud, sondern in unserem Rechenzentrum in Bochum befinden. Dort werden sie in mehreren Stufen und an verschiedenen Orten gesichert. Beispielsweise liegen die Sicherungsbänder in einem Bankschließfach. Mit diesem großen, oft Zeit und Nerven raubenden Thema müssen sich unsere Kunden also gar nicht auseinandersetzen. Ebenso läuft es bei der Frage nach der benötigten Speicherkapazität. Alle Systeme werden bei uns durch eine Monitoring-Software überwacht, die drohende Engpässe beim Speicherplatz oder eine sich verringende Rechenleistung meldet. Darauf reagieren wir dann sofort proaktiv, indem wir zum Beispiel zusätzliche Prozessoren

im Serverbereich freischalten. Unsere Kunden bekommen davon noch nicht mal etwas mit. Sie müssen sich einfach keine Gedanken darüber machen, welche Kapazitäten sie heute, morgen oder in ferner Zukunft benötigen. Wir stellen das alles automatisch bei absoluter Ausfallsicherheit bereit. Darüber hinaus liegt ein großer Vorteil natürlich darin, dass storelogix-Nutzer nicht nur aus den Niederlassungen, sondern weltweit über ein speziell abgesichertes Web-Portal auf ihre Daten zugreifen können.

Noch schneller, sicherer und effizienter: unser Rechenzentrum wurde gerade komplett modernisiert

Redaktion: Du bist also überzeugt davon, dass es sinnvoll ist, die gesamte Lagerverwaltung IT-mäßig outzusourcen?

Andreas: Auf jeden Fall, zumal das Thema IT ja ständig in Bewegung ist. Da Schritt zu halten, kostet Zeit, die unsere Kunden auf ihre Kernkompetenzen verwenden müssen – schließlich haben

sie alle spannende, innovative Geschäftsmodelle.

Redaktion: Apropos Zeit, du hast gerade mit deiner Abteilung das Rechenzentrum auf den allerneuesten Stand der Technik gebracht. Was habt ihr da genau gemacht und wie lange hat es gedauert?

Andreas: Allein die Planung der neuen Infrastruktur hat ein gutes halbes Jahr in Anspruch genommen. Schließlich müssen aus einer Vielzahl von Anbietern die jeweils passenden Produkte ausgewählt werden, wobei neben den Kosten, der Support, die Carepack-Bedingungen und die Erweiterungsmöglichkeiten eine Rolle spielen. Jedenfalls haben wir uns dann nach umfangreichen, monatelangen Vorbereitungen eine ganze Samstagnacht mit dem eigentlichen Umbau um die Ohren geschlagen. Dabei wurden fast alle Netzwerkkomponenten im Rechenzentrum ausgebaut und gegen neue ersetzt.

Redaktion: Das klingt nach einem ziemlichen Kraftakt.

Andreas: Ja, aber für Unternehmen wie uns ist State of the Art einfach Pflicht, zumal wir immer mehr Volumen handeln müssen. Das neue Rechenzentrum bietet mit zwei neuen Firewalls und einem hochmodernen Bandroboter mit zusätzlichem Backupserver jetzt noch mehr Datenschutz. Zudem geht die Sicherung deutlich schneller vonstatten. Im Bereich der Virtualisierung haben wir fünf brandneue Hochleistungsserver in Betrieb genommen, womit wir dann durchweg 10-Gb-Ethernet-fähig sind. Damit sind wir für die Zukunft erstmal gut gerüstet.

Redaktion: Danke für deine Zeit und die wirklich gut verständlichen Erklärungen, Andreas.



Modernisierung des Rechenzentrums: Die Kollegen verbinden alle neuen Komponenten.

Welche neuen Features gibt es in storelogix?

Damit Sie mit storelogix Ihre Anforderungen der Zukunft managen können, entwickeln wir ständig neue kostenlose Features.

Übernahme von externen Tourenplänen

storelogix kann Aufträge an ein externes Tourenplanungssystem übermitteln und von diesem System geplante Touren wieder übernehmen. Dies unterstützt die tourenbezogene Kommissionierung.

Tourenbezogene Kommissionierung

storelogix führt eine intelligente Kommissionierplanung auf Tourenebene ein. Für jede Tour kann eine Verladestelle und eine Abfahrtszeit definiert werden. storelogix stellt sicher, dass die zu den Touren gehörende Kommissionierung rechtzeitig startet und am richtigen Tor bereitgestellt wird. Die Beladereihenfolge kann entweder in storelogix hinterlegt oder durch ein externes System vorgegeben werden.

Steuerung von Versandservices pro KEP-Dienstleister

storelogix erkennt, mit welchem Service eine Sendung verschickt werden soll. Bei einer Expresslieferung, garantierter Zustellung am nächsten Tag oder zu einer bestimmten Uhrzeit wählt storelogix den passenden Service des jeweiligen KEP-Dienstleisters aus und priorisiert entsprechend die Kommissionierung.

Drucken von extern generierten PDF-Lieferscheinen

storelogix kann über die Schnittstelle Lieferscheine im PDF-Format entgegennehmen und beim Verpacken ausdrucken.

Eine Übersicht unserer neuen Features finden Sie hier:

www.storelogix.de/neuefeatures

Events +++ Events +++ Events

Ja, bei uns geht es um Software. „Nerds“, denen oft ein gewisses Eigenbrödlertum unterstellt wird, sind wir aber sicher nicht! Ganz im Gegenteil: Wir lieben den Kontakt zu Menschen und freuen uns über jede Begegnung.

Die Nähe zu unseren Kunden und Interessenten ist uns wichtig, daher lassen wir uns die Top-Events der Branche nicht entgehen.

LogiMAT

Dieses Jahr startete für uns wie immer mit der LogiMAT, die im Februar in Stuttgart stattfand.



LogiMAT: unser Stand.

Auf der internationalen Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement waren wir mit einem 35 Quadratmeter großen Stand vertreten, der durchweg gut besucht war. Schließlich haben wir uns durch unsere Garantie „in nur sechs Wochen können Sie Ihre komplette Lagerverwaltung mit storelogix managen“ von allen klassischen Anbietern ab.

e-Commerce Day

Am 17. Mai ging es dann im Kölner RheinEnergieSTADION weiter. Der e-Commerce Day, der übrigens sein 10-jähriges Jubiläum feierte, stand ganz im Zeichen schnell wachsender Unternehmen mit permanent neuen logistischen Herausforderungen. Weil der Fokus zudem auf unseren Spezialgebieten (E-Commerce + Lebensmittel) lag, waren wir hier natürlich goldrichtig.

K5 Future Retail Conference

Die K5 hat sich in den letzten Jahren von der netten, kleinen Nischenveranstaltung zu einem der wichtigsten Branchentreffs etabliert. Für jeden, der in irgendeiner Form mit E-Commerce zu tun hat, ist die K5 heute daher eigentlich Pflicht. Es präsentierten sich 150 Aussteller und 150 Speaker vor mehr als 3000 Teilnehmern.

Mit unserer K5-Session am 4. Juni, die wir zusammen mit unserem Kunden Getnow gehalten haben, konnten wir wichtigen Input zu den Themen E-Food, Logistik und Wachstum im Online-Lebensmittelhandel geben. Getnow wurde erst 2015 gegründet und beliefert heute direkt aus Filialen in Berlin, München, Neuss, Düsseldorf und Frankfurt seine Kunden mit Lebensmitteln und Qualitätsprodukten.

Stolze zehn Jahre unterstützen wir nun schon den Girls'Day!

Wir öffneten für zwei Schülerinnen am 28. März Tür und Tor. Es hat ihnen offensichtlich sehr gut gefallen, bei uns in allen Abteilungen „Technikduft“ zu schnuppern.

Bei unserer hohen Frauenquote ist eigentlich jeder Tag Girls'Day, trotzdem sind wir beim offiziellen Aktionstag natürlich immer dabei. Die Idee, Mädchen ab der fünften Klasse in Unternehmen einzuladen, um ihnen speziell naturwissenschaftliche und technische Berufe näherzubringen, finden wir einfach genial. Zumal „unsere Mädels“ bei common solutions immer wieder zeigen, dass Frauen in der IT richtig gut sind und steile Karrieren hinlegen können.

Informatik ist eine Männerdomäne?

Von wegen! Das war den jungen Bochumerinnen schon klar, nachdem die Kolleginnen und Kollegen aus der IT die Berufe „Fachinformatiker/-in für System-

entwicklung“ und „Fachinformatiker/-in für Systemintegration“ vorgestellt hatten. Allerletzte Zweifel beseitigte dann die Tatsache, dass unsere Softwareabteilung seit vielen Jahren

äußerst erfolgreich von einer Frau geleitet wird.

Und weil Praxis immer noch besser ist als bloße Theorie, wurden die ersten erlernten Programmiercodes anschließend direkt an einem virtuellen Hamster ausprobiert. Den durften die Mädchen durch ein Labyrinth lotsen, um anschließend – wieder angekommen in der realen Welt – eine Führung durch unser hochmodernes Rechenzentrum mitzumachen und danach einen Rechner in seine Einzelteile zu zerlegen. Klingt nach einem abwechslungsreichen Tag? Das war es auch und wir freuen uns, wenn wir ein Stückchen dazu beigetragen haben, jungen Frauen unsere spannende Berufswelt näherzubringen.



Girls'Day: Im Rechenzentrum.

Redaktion: Juli 2019

[f](#) [t](#) [v](#) Mehr Infos auf Facebook, Twitter & YouTube unter [#storelogix](#)

Anschrift

Wasserstr. 223 / 44799 Bochum

Handelsregister

Geschäftsführer: Roger Kirchhoff, Patrick Zimmermann
AG Bochum: HRA 4381
Steuer-Nr.: 350/5826/0230
Umsatzsteuer-ID: DE 154824549

Kontakt

Telefon: +49 234 5885 0 / E-Mail: presse@common-solutions.de
Web: storelogix.de

Redaktion

Petra Vollmann, Joyce Herrmann, Kirsten Zenker

Layout

Benjamin Böhm, Art Director / 30SIX_Designbüro

Lektorat

Rita Utzenrath / Das Textbüro

Bilder

LILLYDOO GmbH, common solutions

storelogix ist ein Produkt der common solutions GmbH & Co. KG. Wenn Sie storelogix_Update nicht mehr erhalten möchten, schreiben Sie bitte an presse@common-solutions.de

storelogix_Update