

„Fit für die Zukunft“

Der IT-Anbieter ReWa Soft, Rehlingensiersburg, wird auf der BTE-Fachausstellung am 9. Oktober 2013 in Köln über das Thema 'Verknüpfung von stationärem Handel und Onlineshop' informieren. Mit der ReWa Multi-Channel-Lösung präsentiert der Warenwirtschaftsspezialist dem Modehandel bei diesem Anlass eine Komplettlösung aus Warenwirtschaft und Onlineshop, mit der sich die gesamten Verkaufsaktivitäten zentral über eine Anwendung steuern lassen. „Damit ermöglichen wir es stationären Händlern, ihr Angebot ohne großen Aufwand online zu erweitern“, nennt Robert Reiter, verantwortlich für den Vertrieb bei ReWa Soft, die Zielsetzung.

Gerade für mittelständische und kleine Händler stelle der als nicht unerheblich eingeschätzte Mehraufwand zur Pflege und Bedienung eines Onlineshops die größte Hürde auf dem Weg in den Onlinehandel dar. Genau hier setze die Lösung von ReWa Soft

an. Denn die Pflege der Daten erfolgt direkt im Warenwirtschaftssystem. „Ein zusätzlicher Pflegeaufwand im Onlineshop entfällt“, erklärt Reiter. Die vorhandenen Artikelstammdaten können um Onlineshop-relevante Angaben wie Bilder, Texte, Zubehörartikel etc. ergänzt werden. Mit den aktuellen Beständen werden sie direkt in den Onlineshop übertragen. Eingehende Bestellungen können zeitnah eingesehen und direkt in der Warenwirtschaft mit Druck aller Belege bearbeitet werden.

Wichtig: Auch Statistiken und Auswertungen können für das Online-Geschäft verglichen werden. „Mit dieser Weiterentwicklung konnten wir unsere bewährte Gesamtlösung fit machen für die gravierenden Veränderungen, vor denen der Handel in den nächsten Jahren steht“, formuliert der Branchenkenner.



Rein in den Warenkorb: ReWa Soft will die Hürden auf dem Weg in den Online-Handel minimieren.

Mit mehr als 40 Jahren Erfahrung und über 400 Installationen im deutschsprachigen Raum gehört ReWa Soft zu den etablierten Anbietern von integrierten Warenwirtschafts- und Kassensystemen. Den langjährigen Erfolg begründet man mit einer besonders engen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit den Kunden. „Sie schätzen insbesondere den schnellen und unkomplizierten Support. So etwas ist heutzutage keine Selbstverständlichkeit“, so Reiter. BR