

CASE STUDY

NIVEA Haus – Optimierung der Geschäftsprozesse mit LS Central



NIVEA ist als Hautpflegemarke der Beiersdorf AG die Nr. 1 bei vielen Verbrauchern und erfreut sich größter Bekanntheit und Beliebtheit. Das zielgerichtete Markenimage verspricht, dass hochwertige Hautpflege für jeden erreichbar ist. NIVEA erfüllt alle relevanten Hautpflegebedürfnisse auf eine Art und Weise, welche Verbraucher gleichermaßen begeistert und mitnimmt. Auf diese Weise bringt NIVEA die Konsumenten dazu, Produkte auszuprobieren und diese Kunden als Markenbotschafter*innen zu gewinnen.

Omni-Channel – moderner Einzelhandel

NIVEA hat früh erkannt, dass die großen Auswirkungen der seit 2020 existierenden Herausforderungen die gesamte Einzelhandelsbranche für lange Zeit beeinflussen werden. Einzelhändler müssen sich vielen neuen Aufgaben stellen, insbesondere aufgrund der technologischen Entwicklung. Dazu gehört der Aufbau eines Omnichannel-Marketings mit der perfekten digitalen Aktivierung über alle Touchpoints hinweg ebenso wie ein zeitgemäßes, hochwertiges Markenerlebnis im Laden, das eine persönlichere Kundenansprache ermöglicht. Unterstützt durch innovative und inspirierende Produkte sowie kompetentes und freundliches Verkaufspersonal, um die Kundenbindung und ein unvergessliches Einkaufserlebnis zu fördern.

Nachhaltige und sichere Lösung

Um diese Aufgaben in den eigenen NIVEA Haus Flagship Stores zeitgemäß zu lösen und so das Markenerlebnis weiter zu steigern, entschied sich das NIVEA Haus Team für den Einsatz von LS Central, bzw. für ein Update des Vorgängers LS Nav. Die neue Möglichkeit, LS Central als ein zentrales System mit den vielfältigen und benötigten Funktionalitäten im NIVEA Haus einsetzen zu können, erfüllt genau die Anforderungen des Unternehmens an eine optimal skalierbare und trotzdem allumfassende Einzelhandels- und Businesslösung.



Seit 1882 steht der Name Beiersdorf für innovative Hautpflege. Das Geheimnis des Erfolgs besteht seit jeher in der starken Innovationskraft und der konsequenten Weiterentwicklung von einzigartigen Marken und Produkten.

Projekt

- ▶ Upgrade von LS Nav auf LS Central
- ▶ Anbindung an die Cloud

Auch die Nachhaltigkeit der auf dem ERP-System Dynamics 365 Business Central von Microsoft beruhenden Branchenlösung überzeugte das NIVEA Haus Team. Eine stets gepflegte und aktuell gehaltene Basis, die sich zudem schnell und einfach durch appbasierte Erweiterungen an neue Anforderungen anpassen lässt, bietet langfristige Sicherheit.

In die Cloud

Das aktuelle Hosting des Systems, bzw. der Datenbanken in der eigenen Beiersdorf Cloud war eine infrastrukturelle Herausforderung, welche die Spezialisten von TSO-DATA erfolgreich lösen konnten. Zunächst wurden die Datenbanken in der Microsoft Azure Cloud gehostet und von dort aus direkt in die Beiersdorf Cloud migriert, LS Central selbst wird dabei als On-Premises-Lösung betrieben. So werden die hohen Sicherheitsanforderungen seitens Beiersdorf optimal erfüllt.

Ein weiterer großer Vorteil der Cloudlösung ist der direkte Zugriff der Online-Kassen auf eine gemeinsame und immer aktuelle Datenbasis als single point of truth. So sind bspw. Angebotspreise für Sonderaktionen sofort überall zur gleichen Zeit verfügbar. Umgekehrt lassen sich Kassendaten aus dem Zentralsystem für verschiedene Zwecke an Sekundärsysteme anbinden und so auch für optimierte Planungen unmittelbar in einem Reporting bewerten.

Der Weg zu einer Lösung, die zukünftig komplett aus der Cloud bereitgestellt wird, ist für Beiersdorf damit bestens vorbereitet. Dieses Modell erfordert dann deutlich weniger Investitionen in die eigene Infrastruktur und garantiert stets die Verwendung der aktuellsten Softwareversionen.



Um die aktuellen Herausforderungen an den Einzelhandel in den eigenen NIVEA Haus Flagship Stores zeitgemäß zu lösen und so das Markenerlebnis weiter zu steigern, entschied sich das NIVEA Haus Team für den Einsatz von LS Central.

Produktivität durch Vernetzung

Mit der Anbindung von verschiedenen Filialplätzen und Hardware wie Kassensystemen, Scannern oder Druckern lassen sich direkte Produktivitätssteigerungen messen. So wird der Wareneingangsprozess mittels Online-MDE-Geräten um das Dreifache beschleunigt, bei Unterlieferungen bspw. können dank Abgleich mit der Rechnung direkt Reklamationen im Prozess erstellt werden. Ebenso lassen sich per angebundenem MDE-Gerät für besondere Verkaufsaktionen schnell und einfach mehrere Produkte zu einem montieren und zusammenfassen. Dank der Automatisierung bestimmter Prozesse werden Mitarbeitende weiter entlastet. So prüft LS Central im Rahmen des Replenishment die Lagerbestände der Filialen und bestellt automatisiert benötigte Waren nach, eine EDI-Anbindung verarbeitet Lieferscheine und bucht zugehörige Rechnungen.

„Die gesteigerte Produktivität unserer Filialprozesse und der direkte Zugriff auf eine gemeinsame Datenbasis durch die Umstellung auf LS Central optimieren deutlich unsere Abläufe. Gemeinsam mit den ERP-Experten von TSO-DATA haben wir so die perfekte Basis für eine nachhaltige Systemlösung geschaffen und können uns den Herausforderungen der Zukunft stellen.“

Marcel Görner, IT-Manager

**Mehr Informationen zu
LS Central:**



Sprechen Sie uns an!



Jan Grundmann
Vertrieb LS Central

+49 (541) 1395-747 | ls@tso.de

Die TSO-DATA GmbH ist Teil der TSO-DATA Gruppe, die mehr als 200 Mitarbeiter:innen an den Unternehmensstandorten Osnabrück, Nürnberg und Bremen umfasst. Als IT-Spezialist und Microsoft Dynamics Partner entwickeln, implementieren und realisieren die Expertinnen und Experten innovative IT-Lösungen und bieten individuelle Dienstleistungskonzepte – national und international. Dabei setzt TSO-DATA auf moderne und zukunftsorientierte Technologien, die sich speziell an die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen anpassen lassen.

Der Fokus des Lösungsportfolios liegt dabei auf der ERP-Lösung Microsoft Dynamics 365 Business Central / NAV, den Branchenlösungen KatarGo und LS Central für den Versand- und Einzelhandel, Dynamics 365 - CRM, Dokumentenmanagement mit M-Files und Microsoft SharePoint, Business Intelligence mit Microsoft Power BI und TARGIT sowie auf IT-Infrastruktur- und Cloud-Services.



Osnabrück - Nürnberg - Bremen
www.tso.de | info@tso.de