

PRESSEMITTEILUNG

Omnichannel Readiness Quick-Check für Unternehmen entwickelt **Arvato bietet Orientierungshilfe für Omnichannel**

24. April 2017

Gütersloh – Um Handelsunternehmen bei der vollen Nutzung ihres Omnichannel-Potenzials zu unterstützen, hat Arvato einen kostenlosen Omnichannel Readiness Quick-Check entwickelt. Die neue Analysehilfe besteht aus 39 Fragen zu sechs Fachbereichen und soll Händlern aufzeigen, in welchen Bereichen sie beim Verknüpfen aller Vertriebskanäle noch Nachholbedarf haben.

Omnichannel ist längst keine Zukunftsvision mehr, es ist gelebte Einkaufsrealität. Kunden erwarten, dass sie in Filialen ausverkaufte Artikel direkt vor Ort online bestellen oder Retouren aus dem Webshop im Laden abgeben können. Viele Händler sind darauf aber nicht eingestellt, wie der Omnichannel-Report 2016 zeigt, den Arvato in Kooperation mit Salesforce Commerce Cloud und der WHU – Otto Beisheim School of Management veröffentlicht hat. „Vielfach nutzen Unternehmen noch veraltete und nicht vernetzte IT-Systeme“, erklärt Marcus Karten, Vice President Business Development von Arvato SCM Solutions. „Das liegt auch daran, dass vielerorts noch in Silos gedacht wird, verschiedene Abteilungen also völlig getrennt voneinander arbeiten.“

Unternehmen brauchen Orientierung

Vor diesem Hintergrund ist der Umstieg auf Omnichannel eine große Herausforderung, weil die Unternehmen oft nicht wissen, wo sie ansetzen sollten. Dabei erfüllen viele Händler schon heute wesentliche Voraussetzungen, ohne sich dessen voll bewusst zu sein – etwa durch eine leistungsfähige Logistik oder einen hochwertigen Webshop. Um genau diese Potenziale herauszufiltern, hat das Omnichannel-Consulting-Team von Arvato den analytischen Quick-Check entwickelt. Der Online-Fragebogen führt mit insgesamt 39 Fragen durch die Fachbereiche Organisation, Onlineshops und Apps, Warehousing und Logistik, IT und Data sowie Stores.

Dieser 360-Grad-Blick auf das eigene Unternehmen legt transparent offen, wo Nachholbedarfe bestehen: „Viele Filialen können zum Beispiel schon als Abholstation für Online-Bestellungen dienen“, sagt Marcus Karten. „Jedoch ist der Lagerbestand oftmals nicht transparent genug, um Click&Collect-Bestellungen der Kunden direkt aus dem Storebestand bearbeiten zu können. Unser Quick-Check deckt genau diese blinden Flecken auf.“ Die Teilnehmer bekommen eine Auswertung ihre Ergebnisse direkt am Ende der Befragung innerhalb des Tools angezeigt. Für tiefergehende Analysen steht ein erweitertes, 200 Fragen starkes Evaluationstool zur Verfügung, das die Omnichannel-Potenziale im Detail erläutert.

Der Omnichannel Readiness Quick-Check steht interessierten Unternehmen kostenlos unter folgender Adresse zur Verfügung: readiness-check.arvato.com.

Arvato SCM Solutions

Katharina Manns
Head of Marketing - Consumer Products
Leverkusenerstraße 54
D- 22761 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 870001 4227
E-Mail: katharina.manns@arvato.com

PRESSEMITTEILUNG

Über Arvato SCM Solutions

Arvato SCM Solutions ist ein innovativer und international führender Dienstleister im Bereich Supply Chain Management und E-Commerce. In den Bereichen Telecommunication, Hightech & Entertainment, Automotive|Bank|Insurance, Healthcare, Consumer Products und Publisher trifft jeder Partner auf seinen Industriespezialisten. Rund 14.000 Mitarbeiter arbeiten weltweit an Dienstleistungen und praxisorientierten Lösungen. Mithilfe neuester digitaler Technologien entwickelt, betreibt und optimiert Arvato komplexe globale Supply Chains und E-Commerce Plattformen und wird damit zum strategischen Wachstumspartner seiner Kunden. Arvato SCM verbindet das Know-How der Menschen mit den richtigen Technologien und passenden Geschäftsprozessen und steigert so messbar die Produktivität und Leistung seiner Partner.

Als einer der führenden europäischen Dienstleister für Full-Service E-Commerce, Omnichannel & Retail Logistik Lösungen übernimmt der Geschäftsbereich Consumer Products - Arvato SCM Solutions seit mehr als 15 Jahren für renommierte Marken aus Mode, Beauty und FMCG alle notwendigen Prozesse: Entwicklung von Online-Shops, Frontend Management, Mobile App, B2B & B2C Logistik und Versand inklusive dem Retouren Management sowie Zahlungs- und Rechnungswesen, Customer Service und E-Commerce-Beratung.

Mit 57 Distributionszentren in Europa, Russland, Asien und den USA bietet Arvato SCM Solutions die notwendige Skalierbarkeit, Flexibilität und Erfahrung, um seinen Kunden im Wettbewerb zum entscheidenden Vorsprung zu verhelfen.

Arvato ist eine 100-prozentige Tochter von Bertelsmann.