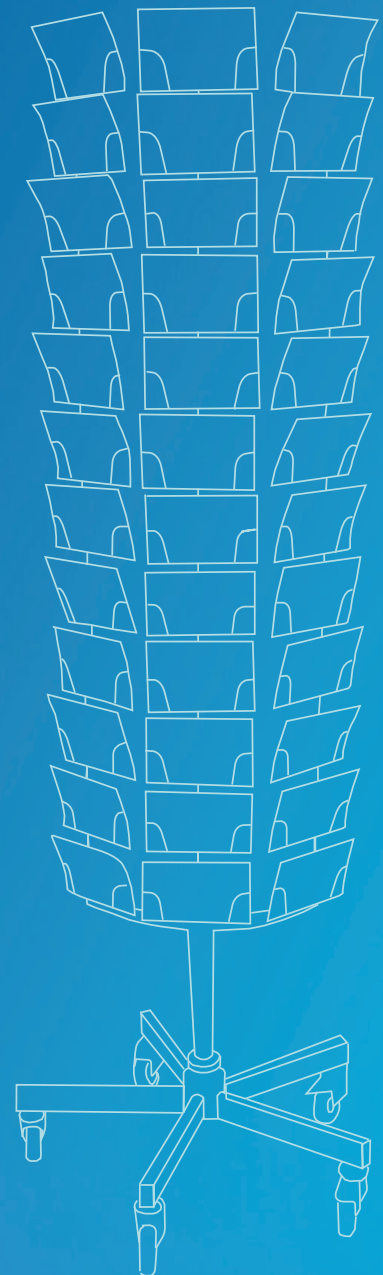
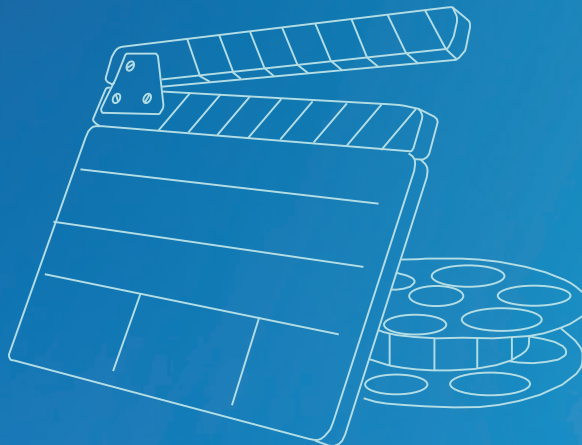


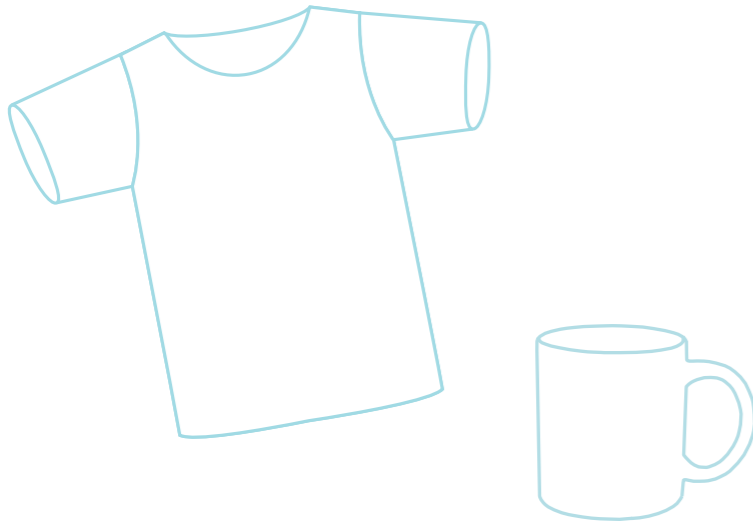
Heute an der Spitze der bedeutendsten Groß- und Versandhändler von Postern und Merchandisingartikeln rund um Film, Musik, Personality und Fun.



Die Reise.

Die Close UP GmbH wurde 1987 als Versandhandelsunternehmen für Poster und Postkarten gegründet. Wenige Jahre später wurde zusätzlich der Handel mit Wiederverkäufern aufgenommen. Heute steht Close up an der Spitze der bedeutendsten Groß- und Versandhändler von Postern und Merchandiseartikeln rund um Film, Musik, Personality und Fun.

Das Angebot umfasst eine einzigartige Vielfalt an Postern und Postkarten sowie an weiteren Merchandisingartikeln wie Actionfiguren, Spiegeln, Blechschildern, Textilien und Geschenkideen aller Art. Der Verkauf erfolgt dabei über verschiedene Kanäle: den klassischen Versandkatalog, diverse Ladengeschäfte sowie über den eigenen Onlineshop und die vom Trusted Shop zertifizierte Close Up Shopping App für das iPad und das iPhone.

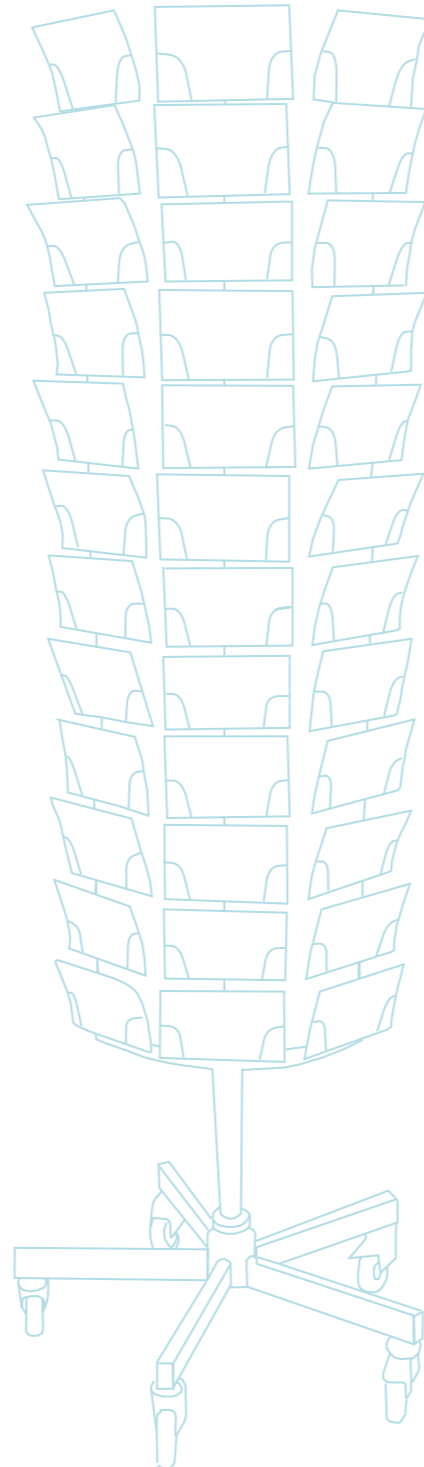


Die Richtung.

Ursprünglich mit einer Eigenentwicklung gestartet, stellte man im Jahre 2002 fest, dass die Weiterführung dieser Lösung nicht mehr sinnvoll war. Gründe hierfür waren neben der finanziellen Belastung die Abhängigkeit von einzelnen Ressourcen die problematische Darstellung des eigenen Wachstums und der Druck, alle Funktionalitäten selbst entwickeln zu wollen.

Nach einer intensiven Marktrecherche und diversen Präsentationen entschied man sich 2003 für die Branchenlösung DiVA der MAC. Basierend auf Microsoft Dynamics NAV lässt sich die Versandhandelssoftware beliebig um zusätzliche erforderliche Funktionalitäten erweitern. Hierbei kann die MAC auf ihre jahrelange Erfahrung aus der Entwicklung von Standardsoftware (MAILplus) für den Versandhandel zurückgreifen.

Insbesondere die Kombination aus Groß- und Versandhandelssoftware und die Möglichkeit, B2C- und B2B- Kunden gleichermaßen ohne Abstriche abbilden zu können, war letztlich ausschlaggebend für die Wahl der Branchenlösung der MAC.



Die Sicherheit.

Ein wesentlicher Gewinn der Einführung von DiVA ist laut Jörn Salini, Geschäftsführer von Close Up, die Möglichkeit, ad hoc Auswertungen der Daten des Gesamtunternehmens zu erstellen. Hier vereinfacht die Navigation des Pull-down-Menüs die Arbeit erheblich. So kann man, als eine von vielen Möglichkeiten, von der Artikelkarte direkt die Aufträge, Bestellungen, Lieferungen etc. aufrufen. Weder ist ein Menüwechsel nötig, noch sind kryptische Kurzbe- fehle einzugeben.

Die integrierte Betrachtung des Versandhandelsgeschäftes unter Einbindung des Großhandels (mit Vertre- tern und mehrstufigen Provisionsabrechnungen, Staffelpreisen pro Kundengruppe etc.) ist eine auf dem Soft- waremarkt einzigartige Lösung. Close Up nutzt neben den Basisfunktionalitäten von DiVA wie Auftrags- erfassung, Marketing, Selektionen, Dublettenabgleich, Werbeträgerverwaltung und Disposition noch eine spezielle Ständerverwaltung, mit deren Hilfe der Einzelhandel seine Posterstände bestücken kann. Hierbei ist die aus- gefeilte Unterscheidung in Ein- und Verkaufssets ein wesentlicher Bestandteil der Funktionalität. Im Bereich E-Banking kann Close Up heute mehr als 90% der Zahlungen automatisiert zuordnen.

Seit 2009 nutzt Close Up ebenfalls die E-Commerce Plattform der MAC. 2011 kam die erste von Trusted Shops zertifizierte mobile APP hinzu.



Jörn Salini, Geschäftsführer der Close Up GmbH, über den Nutzen der Einfüh- rung von DiVA:

„Durch den Einsatz von DiVA konnte ein Großteil aller wiederkehrenden Ab- läufe vollautomatisiert werden. Diese Automatisierung verschafft uns den Raum für das Wesentliche, unser Kern- geschäft.“

Das Ziel.

Mit DiVA von MAC hat Close Up ein ERP- und CRM-System eingeführt, das durch ihre integrierte Sicht auf Prozesse und Daten besticht. Heute ist es möglich, auf Knopfdruck Auswertungen von gebuchten Zahlungen und Lieferungen bis hin zu Cashflow-Analysen und Bilanzen in einem System zu erstellen- ohne diverse Schnittstellen zu pflegen.

Ein weiterer Vorteil ist die Möglichkeit, auch weiterhin individuelle Entwicklungen durch eigene Mitarbeiter erstellen zu lassen und in DiVA einzubinden. Durch den modularen Aufbau bleibt die Releasefähigkeit erhalten, so dass Close Up mit einem überschaubaren Aufwand an der permanen Weiterentwicklung von DiVA partizipieren kann. Ferner sichert sich Close Up mit dem eigenen Know-how auch die Möglichkeit zur Unabhängigkeit in der Entwicklung.

Die Kombination von Microsoft als Lieferant der Basisfunktionen und -technologie und dem Branchenwissen der MAC ist sicherlich ein Glücks- griff für beide Seiten. Denn hierdurch erhält die funktionale und technologische Innovation von DiVA eine wesentliche höhere Dynamik, als es für einen einzelnen mittelständischen Lösungsanbieter alleine möglich wäre.

Anzahl User:	Sortiment:	Auftragseingang:	Kanäle:
75	Musik, Fun und Personality	Webshop, Callcenter, mobile, schriftlich	Multichannel-Handel mit E-Commerce, Katalog, Filialen, Großhandel und Aussendienst

Die MAC hat den Kunden während der gesamten Projektlaufzeit- von der Anforderungsdefinition über die Entwicklung und die Integration eigener Ressourcen von Close Up bis hin zur Schulung und Inbetriebnahme- unterstützt.

Mit Abschluss der Einführung von DiVA bei Close Up arbeiten beide Unternehmen an einer partnerschaftlichen Weiterentwicklung von DiVA.

Der Heimathafen.

Das Team der MAC IT-Solutions hat im Laufe von mehr als 20 Jahren umfassende Erfahrungen im Versand-, E-Commerce und Multichannel-Handel gesammelt und einzigartiges Know-how aufgebaut.

Unsere weit über 100 Mitarbeiter verfügen nicht nur über IT-Fachwissen, sondern sind echte Retailexperten, u.a. in den Bereichen Einkauf, Verkauf, Marketing, Logistik, Finanzbuchhaltung und Controlling. Auch in den einzelnen Vertriebskanälen wie Einzelhandel, Groß- und Versandhandel oder dem Onlinehandel mit Spezialthemen wie SEO/SEM sind wir zu Hause und werden Sie kompetent beraten.

Bei uns können Sie sicher sein: Ihre Ansprechpartner verstehen Sie und Ihre täglichen Herausforderungen. Die individuellen Stärken unserer Mitarbeiter werden in einem professionellen Team gebündelt. Dabei ist es uns wichtig, dass jeder Mitarbeiter den individuellen Freiraum bekommt, den er zur Entfaltung der eigenen Kreativität in seinem Arbeitsumfeld benötigt.

Erfreuliches Ergebnis dieses Ansatzes: Eine extern durchgeführte Studie bescheinigte uns eine überdurchschnittlich hohe Mitarbeiterzufriedenheit.

Jörg Glinka, Head of E-Commerce:

„Als Softwareunternehmen betrachten wir Mobile-Commerce von Anfang an als integralen Bestandteil der Multichannel-Strategie für Versandhändler. Durch unser Framework konnten wir Close Up innerhalb kürzester Zeit einen weiteren wirtschaftlich sinnvollen Verkaufskanal bereitstellen, der von den Kunden hervorragend angenommen wird. Mobile- und Couch-Commerce sind in den nächsten Jahren nicht zu stoppen.“

