

FÖRCH ist überzeugt vom Datastore

Zentrales Daten-Management für kundenindividuelle Kataloge

1963 gründete Theo Förch eine kleine Schraubenhandlung in Neuenstadt-Kochertürn. Mit Fleiß, Weitblick und sicherem Gespür für die Wünsche seiner Kunden führte er den Betrieb zu stattlicher Größe.

Im Jahr 1998 erwirtschafteten mehr als 650 FÖRCH Mitarbeiter einen Umsatz von über 60 Millionen Euro. Eine stolze Bilanz. Doch für FÖRCH kein Grund, sich auszuruhen. Mit einer konsequent umgesetzten Strategie der Internationalisierung wurde eine weitere, höchst erfolgreiche Phase eingeleitet, in der sich FÖRCH ganz neue Märkte erschließen konnte.

Heute gehört das Unternehmen mit 220 Millionen Euro Umsatz, 1.850 Mitarbeitern – davon 1.150 im Außendienst – sowie mit 18 Auslandsgesellschaften und 17 Verkaufsniederlassungen in Deutschland zu den unbestrittenen Champions der Branche.

Doch bei allem Erfolg: FÖRCH hat die Bodenhaftung nie verloren. Die Außendienstmitarbeiter kommen aus Ihrer Branche, sprechen Ihre Sprache – und nehmen sich Zeit für Sie. Bei FÖRCH passt es eben nicht nur in punkto Qualität und Service. Sondern auch von Mensch zu Mensch.

FÖRCH arbeitete mit unterschiedlichen Systemen um Ihre Stammdaten zu verwalten. Artikeldaten pflegt das Unternehmen mit der AS 400 basierenden Warenwirtschaft und Produktdaten im eigens entwickelten Content-Management.

Für die vielen verschiedenen Anforderungen der unterschiedlichen Kunden, wurde der Aufwand, kundenindividuelle elektronische Kataloge zu erstellen, immer größer, so dass der Entschluss gefasst wurde nach einer passenden Lösung Ausschau gehalten.

Dazu nutze FÖRCH einen Besuch auf der eProcure Messe in Nürnberg. Eine kompetente Beratung, die Praxisnähe an Excel und die Präsentation der Software überzeugten die Theo Förch GmbH & Co. KG von der Storeserver Lösung.

Ein wichtiger Aspekt hierfür war, dass die Artikeldaten zentral gepflegt und aktualisiert werden. Durch den integrierten Datenimport können mit Leichtigkeit Daten aus den bereits bestehenden Systemen übernommen und überarbeitet werden. Die Artikeldaten können über den ebenfalls integrierten Classifier klassifiziert werden – egal ob nach eClass oder Proficlass – was immer der Kunde benötigt wird erzeugt. Jeder Kunde sieht in seinem Katalog immer einen Ausschnitt des Hauptkatalogs, mit seinen kundenindividuellen Preisen und den für ihn ausgewählten Artikeltexten, eClass-Versionen und Merkmalen.

Mit dem Storeserver Datastore ist die Erzeugung von Kataloge im BMEcat-Format, als xCBL, Ariba CIF und Excel-CSV Dateien möglich, was wiederum mehr Flexibilität ohne Mehraufwand bedeutet. Ein weiteres gutes Argument für die Theo Förch GmbH & Co. KG.

Herr Beier, zuständig für den Bereich Marketing Services bei FÖRCH ist überzeugt: „**Schnell und komfortabel kundenindividuelle Kataloge verwalten und erzeugen, wer hätte gedacht, dass es so einfach sein kann?**“



Die Vorteile für FÖRCH:

- Zentrales Daten-Management
- Klassifizieren der Artikel
- Versch. Ausgabeformate
- Datenimport aus bestehenden Systemen
- Schnelle und leistungsfähige Suchfunktion
- Statusabfrage

Storeserver Systems GmbH
Zentrum für innovative Produktentwicklung

Königstraße 26
70173 Stuttgart

Telefon 0049 711 18 567 200
Telefax 0049 711 18 567 222

Email: info@storeserver.de
URL: <http://www.storeserver.de>

Erfahrung und Kompetenz seit über 11 Jahren