

**Speed4Trade**  
Premium eCommerce Solutions

**emMida**  
eCommerce Suite 3

**SoftENGINE**  
Die Zukunft ist mit uns



# BüroWARE **emMida eCommerce Suite 3**

Die Komplettlösung für den  
Multi-Channel-Vertrieb im Internet

# Multi-Channel-Vertrieb - die Umsatzgarantie für Ihr Unternehmen

## ➤ Die Vorteile der Multi-Channel-Strategie

- Die Bekanntheit Ihres Unternehmens und Ihrer Produkte steigt
- Sie erreichen mehr potentielle Kunden mit Ihren Angeboten
- Sie sind genau da, wo Ihre Kunden nach Ihren Produkten suchen
- Sie sprechen neue Zielgruppen an und erschließen weiteres Umsatzpotential



Der Erfolg des E-Commerce in den letzten Jahren ist vor allem ein Erfolg bekannter Internet-Marktplätze wie etwa Amazon oder eBay. eBay zählt beispielsweise allein in Deutschland mehr als 14,5 Millionen aktive Mitglieder und rund 160.000 gewerbliche Verkäufer. Einige von ihnen verdienen ihren Lebensunterhalt ausschließlich über den Online-Marktplatz. Zahlen, die nicht nur für die große Bekanntheit und Reichweite der Plattformen sprechen, sondern auch für das enorme Potential ganzheitlicher E-Commerce-Strategien. Dabei ist das Online-Geschäft stets als Ergänzung zum Filialhandel oder zum klassischen Katalogversand zu sehen. Erst durch die optimale Vernetzung der Kanäle innerhalb des Vertriebsportfolios potenziert sich der Verkaufserfolg.

**Heute bedeutet Multi-Channel nicht nur Katalog - Internet - Filiale, sondern mit Blick auf den Online-Kanal auch Shop - Marktplätze - Preissuchmaschinen - Social Commerce.**

Für Online-Händler ist es mittlerweile ein MUSS, die Kunden dort abzuholen, wo sie sich im Netz bewegen. Marktplätze sind ein guter Ort für die Neukundengewinnung, während der unternehmenseigene Webshop oder das Ladengeschäft die Kundenbindung stärken.

### Multi-Channel in der Praxis

Viele Kunden, die Partnerangebote bei Amazon oder eBay nutzen, merken sich die Namen der Anbieter. Waren sie mit dem Kauf zufrieden, schauen sie das nächste Mal direkt im Webshop oder in der nächsten Filiale vorbei.

Das Beispiel verdeutlicht, wie schnell sich Multi-Channel-Vertrieb und die Präsenz auf den unterschiedlichsten Marktplätzen auszahlen kann. Das Neukundengeschäft wird so zum Selbstläufer.

# Multi-Channel Vertrieb: E-Commerce und Warenwirtschaft effizient verbinden

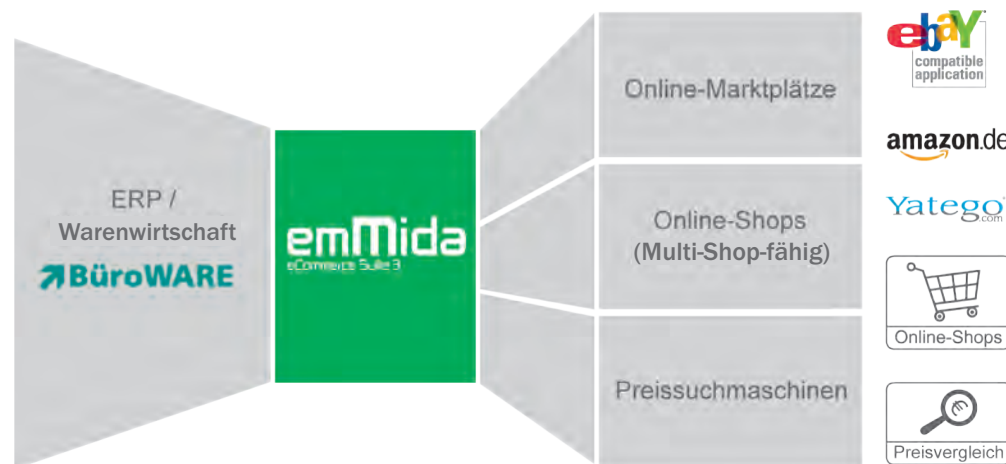
Mit jedem neuen Vertriebskanal steigen die Anforderungen an das Datenmanagement und die Softwarelandschaft im Hintergrund. Schließlich gilt es, jeden einzelnen Kanal schnell, zuverlässig und kundenorientiert zu bedienen. In solchen Situationen kommen die Vorteile moderner Lösungen wie BüroWARE und emMida eCommerce Suite voll zur Geltung. Das hohe Automatisierungsniveau und die Prozesseffizienz sorgen für eine schnelle, kostengünstige Vorgangsbearbeitung. Gleichzeitig profitieren Anwender von der Benutzerfreundlichkeit und der Flexibilität der Gesamtlösung.

Dem Bestandsmanagement fällt im Multi-Channel-Vertrieb eine Schlüsselrolle zu. Besonders wichtig ist es, dass bei der Mengenverteilung auf die verschiedenen Vertriebskanäle die aktuelle Warenverfügbarkeit berücksichtigt wird. emMida führt hierfür einen interaktiven, kanalübergreifenden Bestandsabgleich durch. Dadurch entfällt die manuelle Bestandsüberwachung der einzelnen Online-Kanäle. Stattdessen werden Lagerbestände ausschließlich in BüroWARE geführt und via emMida automatisch für die verschiedenen Kanäle aktualisiert. Das enge Zusammenspiel gewährleistet einen reibungslosen Mehr-Kanal-Verkauf. Vergriffene Artikel gehören somit der Vergangenheit an.

## Mit emMida eCommerce Suite 3: Erfolgreich online verkaufen. Automatisiert. Über alle Kanäle.

emMida eCommerce Suite 3 ist die flexible eCommerce-Lösung für den professionellen Online- und Versandhandel. Die Software bündelt die automatisierte Vermarktung und Verkaufsabwicklung über die verschiedenen Online-Plattformen zentral in einem System. Hierzu gehören beispielsweise Webshops (Multi-Shop-Fähigkeit), eBay, Amazon, Yatego oder Preisvergleichsportale. Damit vereinfacht emMida den Online-Handel, erschließt neue Vertriebskanäle und unterstützt den effizienten Multi-Channel-Vertrieb im Internet.

emMida wird als sogenannte Middleware („Verbindungsstück“) zwischen dem ERP-System wie BüroWARE oder WEBWARE auf der einen sowie Online-Marktplätzen und Webshops auf der anderen Seite eingesetzt. Daten und Befehle werden dabei bequem via Webservice ausgetauscht.



## ➔ Die emMida eCommerce Suite 3 im Überblick

- Multi-Channel-Vertrieb durch Unterstützung von Webshops und Marktplätzen
- International einsetzbar
- Ergonomische, intuitive Benutzerführung
- Individuelle Programmübersicht
- Auf hohes Datenvolumen & Wachstum ausgerichtet
- Einsetzbar als „In-House“- oder „Cloud“-Lösung (SaaS)
- Komfortable Anbindung an BüroWARE & WEBWARE
- Umfassender Support rund um die Anwendung

# Die emMida eCommerce Suite 3: der E-Commerce-Manager für den Multi-Channel-Vertrieb

Die Software steuert sämtliche Vorgänge des professionellen Online-Handels zentral für alle Vertriebskanäle. Das hohe Automatisierungsniveau sorgt für sichere, effiziente Prozesse. Anwender werden dadurch von wiederkehrenden Routinetätigkeiten, wie etwa dem Upload von Artikeldaten oder dem Versand von Käuferbenachrichtigungen, entlastet.



## Vorbereitung der Produktpräsentation

Auf Basis vordefinierter Layout-Vorlagen werden Artikelstammdaten, Beschreibungstexte, Bilder und marktplatzspezifische Attribute für die Präsentation auf den unterschiedlichen Online-Plattformen generiert.



## Verkaufsplanug und Listing der Angebote

Vorbereitete Angebote für die Online-Plattformen werden manuell oder zeitgesteuert automatisiert via Verkaufsroboter eingestellt. Angebote werden im Sinne der Bestandsregulierung wieder aufgefüllt oder beendet.



## Regelung der Kunden-Kommunikation

Über den integrierten E-Mail-Client werden Statusmeldungen wie zum Beispiel die Erstbenachrichtigung der Käufer oder die Bestätigung von Zahlungseingang und Versand automatisiert verschickt.



## Steuerung des Auftragsmanagements

emMida holt eingehende Aufträge von den einzelnen Online-Marktplätzen ab und leitet die Rechnungs-, Zahlungs- und Versandabwicklung ein.



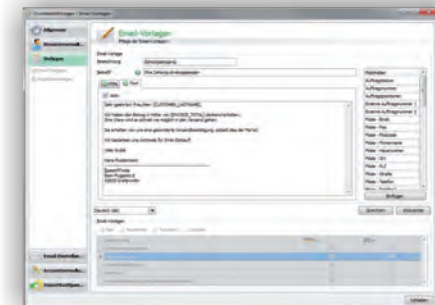
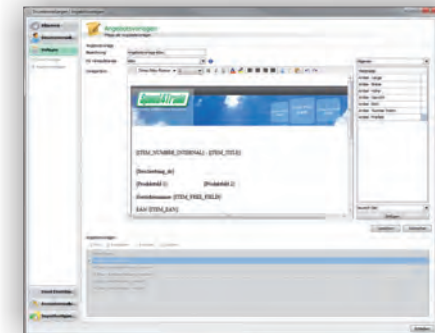
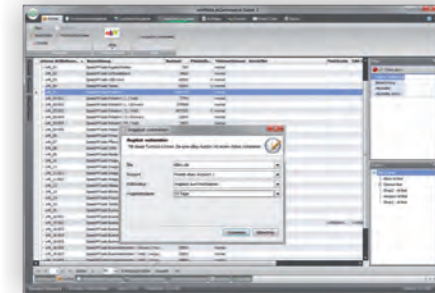
## Unterstützung der After-Sales-Prozesse

Marktplatzspezifische, nachgelagerte Prozesse wie etwa Käufer-Bewertungen bei eBay oder Stornos bei Amazon lassen sich effektiv verwalten und abarbeiten.



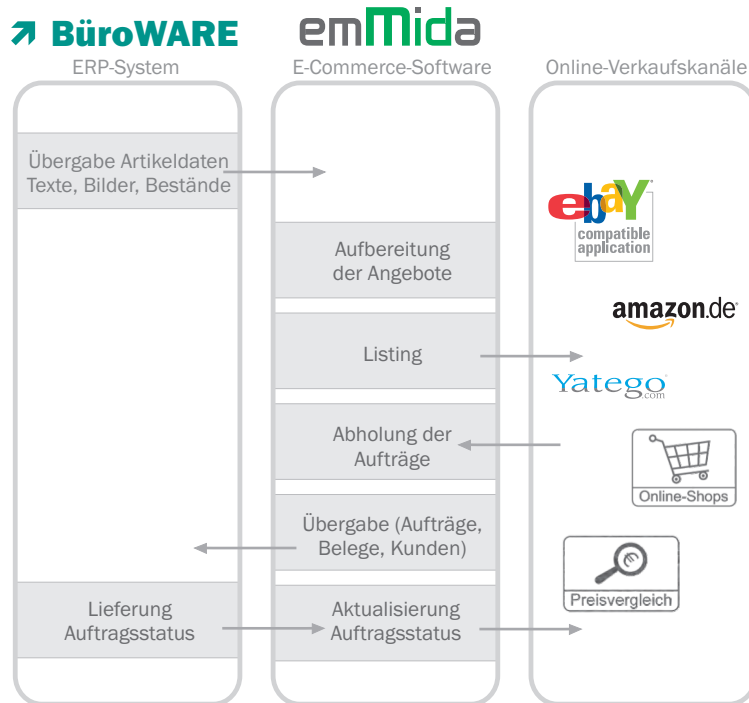
## Für alle Anforderungen die richtige Leistungsstufe

emMida eCommerce Suite 3 ist in den drei Leistungsstufen **ECONOMY**, **BUSINESS** und **ENTERPRISE** erhältlich. Die verschiedenen Ausbaustufen unterscheiden sich unter anderem hinsichtlich Funktionsumfang, Datenvolumen, Anzahl der verfügbaren Verkaufskanäle und Schnittstellen.



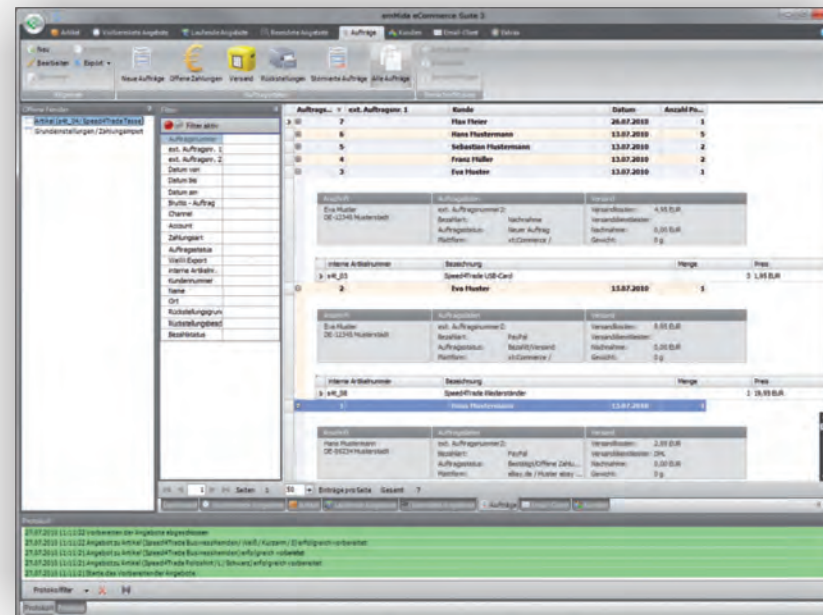
# BüroWARE emMida: ERP und E-Commerce

## „Hand in Hand“ für reibungslose Verkaufsprozesse



Das enge Zusammenspiel zwischen beiden Systemen erlaubt eine flexible Zuweisung der verschiedenen Datenfelder. Damit bleiben die Effizienz des Datenmanagements und das hohe Automatisierungsniveau der Prozesse gewährleistet. Änderungen bei Stammdaten, Preisen, Attributen oder Lagerbeständen werden lückenlos protokolliert. Für den automatischen Datenabgleich und die Aktualisierung lassen sich individuelle Zeitintervalle definieren.

Mit Hilfe der Schnittstelle BüroWARE emMida können Artikel direkt aus der Warenwirtschaft BüroWARE heraus – über die Multi-Channel-Software emMida eCommerce Suite 3 – in Online-Shops und auf Marktplätzen wie eBay oder Amazon platziert werden. Der lückenlose Datenaustausch verschmilzt beide Systeme zu einer Komplettlösung. Alle relevanten Vorgänge und Vertriebsaktivitäten werden dabei in einem gemeinsamen kaufmännischen Gesamtprozess zusammengeführt. Dieser umfasst zentrale Bereiche wie etwa Artikel-/Lagerverwaltung, Verkaufssteuerung, Auftragsbearbeitung, Versand, Rechnungs- und Mahnwesen.

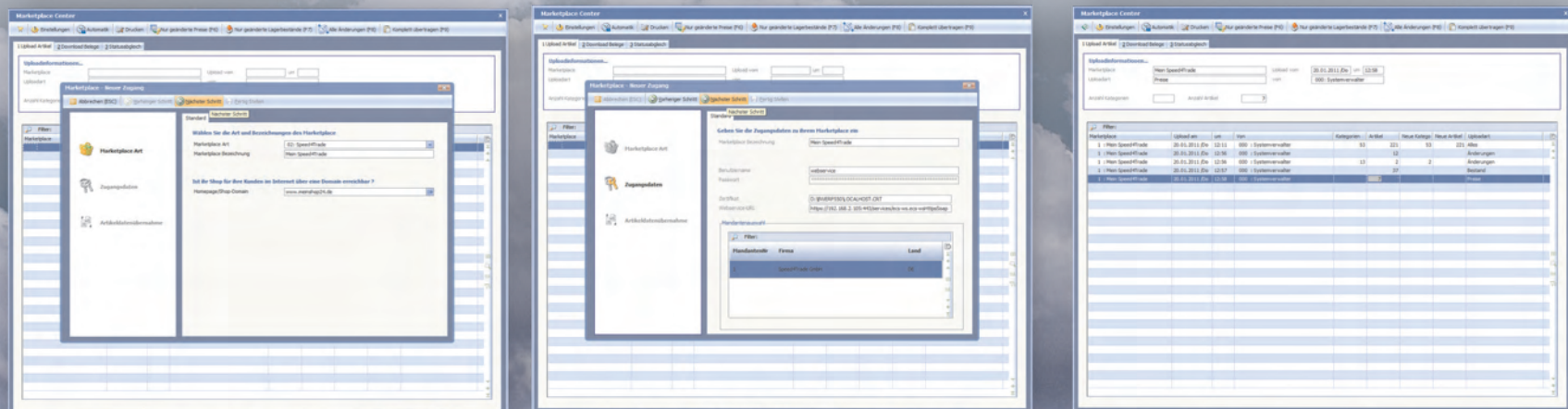


- **BüroWARE und emMida eCommerce Suite 3 - ein eingespieltes Team**
  - Multi-Channel-Vertrieb über Webshop und Marktplätze inklusive Integration der Unternehmenssoftware
  - Sämtliche Vertriebskanäle werden in einer kaufmännischen Komplettlösung gebündelt
  - Der automatisierte Datenaustausch gewährleistet die Effizienz des Gesamtprozesses
  - Das Automatisierungsniveau erübrigt manuelle Eingriffe
  - Mitarbeiter werden von aufwendigen Routine-tätigkeiten entlastet

# Prozessautomatisierung: So gut arbeiten BüroWARE und emMida zusammen

Ausgangspunkt für den effizienten Online-Verkauf ist die Unternehmenssoftware BüroWARE, die sämtliche Artikel verwaltet und organisiert. Über die Schnittstelle BüroWARE emMida werden Artikelinformationen, Preise und Bilder an die emMida eCommerce Suite übergeben. Auf Basis zuvor definierter Vorlagen erzeugt die E-Commerce-Software Angebote für eine professionelle Produktpäsentation auf den verschiedenen Online-Marktplätzen. Anschließend werden die Angebote automatisch an die einzelnen Verkaufsplattformen verteilt.

In umgekehrter Richtung werden Bestellungen aus den unterschiedlichen Online-Kanälen von emMida abgeholt und als Belege an BüroWARE weitergeleitet. Die Datenübergabe löst einen automatischen Verarbeitungsprozess aus. Dabei werden unter anderem Kunden neu angelegt und per Dublettencheck überprüft. Im Rahmen der Auftragsbearbeitung meldet BüroWARE den aktuellen Auftragsstatus mit zusätzlichen Informationen wie etwa der Trackingnummer des Versanddienstleisters zurück an emMida. Die E-Commerce-Software veröffentlicht die Statusaktualisierung in Webshops und auf Online-Marktplätzen.



# SoftENGINE & Speed4Trade

## bringen Sie erfolgreich auf wichtige Online-Märkte

Die international tätige Speed4Trade GmbH liefert hochwertige E-Commerce-Lösungen für Handelsbetriebe. ERP- und Webshop-Anbietern stellt das Softwarehaus moderne E-Commerce-Technologien zur Verfügung. Im Mittelpunkt steht dabei die leistungsstarke E-Commerce-Software emMida eCommerce Suite 3 für den effizienten Mehr-Kanal-Vertrieb über Webshops und Online-Marktplätze (wie zum Beispiel eBay, Amazon, Yatego). Der weitgehend automatische Online-Verkaufsprozess erlaubt es Unternehmen, neue Märkte, Zielgruppen und Umsatzpotentiale gewinnbringend zu erschließen. Damit unterstützt Speed4Trade seine Kunden und Partner dabei, nachhaltig am Markt erfolgreich zu sein.



SoftENGINE deckt mit einer umfangreichen Produktpalette die komplette kaufmännische Organisation für Unternehmen ab. SoftENGINE Lösungen unterstützen Sie dabei, langfristig Erträge zu steigern, Kosten zu senken und Umsätze zu erhöhen. Dank der lückenlosen Vernetzung aller Unternehmensbereiche können Sie zukunftsicher am Markt agieren. Das Portfolio umfasst ganzheitliche Lösungen zur Unternehmensorganisation wie etwa CRM, ERP, Finanzwesen, AnBu, KoRe, Lohn & Gehalt, PPS oder E-Commerce. Vertrieb und Implementierung übernehmen die mehr als 280 SoftENGINE Partner in Deutschland und Österreich.

### **SoftENGINE und Speed4Trade: ERP / Warenwirtschaft und E-Commerce. Im Einklang für Ihren Erfolg**

Ziel der Kooperation zwischen SoftENGINE und Speed4Trade ist es, den Lösungsanwendern einen klaren Mehrwert zu bieten: Durch die Verschmelzung von Warenwirtschaft und E-Commerce zu einem integrierten Gesamtprozess werden Synergien erschlossen, sodass Ihnen mehr Zeit für das Wesentliche bleibt – Ihr Kerngeschäft!



[www.emmida.com](http://www.emmida.com)



**Speed4Trade GmbH**

Beim Flugplatz 8  
92655 Grafenwöhr  
Telefon: (0 96 41) 45 49 - 0  
Telefax: (0 96 41) 45 49 - 10  
E-Mail: [contact@speed4trade.com](mailto:contact@speed4trade.com)  
[www.speed4trade.com](http://www.speed4trade.com)



**SoftENGINE GmbH**

Kaufmännische Softwarelösungen  
Alte B10, 16  
76846 Hauenstein  
Telefon: (06392) 9 95 - 0  
Telefax: (06392) 9 95 - 599  
E-Mail: [info@softengine.de](mailto:info@softengine.de)  
[www.softengine.de](http://www.softengine.de)