

ELEGANCE IN SPORT
SINCE 1986

Success Story

Magento- und Salesforce-Anbindung bei GOLFINO

GOLFINO stellt sich vor

Wo im Jahre 1986 ein kleiner Strickspezialist gegründet wurde, steht heute der europäische Marktführer für Golfbekleidung – GOLFINO. Mit ihrem Hauptsitz in Glinde bei Hamburg, einer eigenen Produktion im portugiesischen Porto sowie einem europaweiten Vertrieb in 10 Ländern mit über 35 eigenen Stores und über 500 Shop-in-Shops, beschäftigt GOLFINO heute über 250 Mitarbeiter und befindet sich auf einem starken Expansionskurs.

Ein Leben vor dem IntegrationMan

Bereits vor der Implementierung des IntegrationMan, also bis Anfang des Jahres 2014, führte GOLFINO einen Onlineshop für Golfbekleidung und Freizeitoutfits. Das parallel eingesetzte SAP-System wurde bis dato unabhängig vom Shop gepflegt, sodass eine Datenübertragung SAP-Shop bzw. Shop-SAP lediglich manuell ausgeführt werden konnte. Diese Art der Übertragung war jedoch weder zeitsparend noch fehlerfrei. Des Weiteren nutzten die Mitarbeiter von GOLFINO bis zu unserer Zusammenarbeit kein an SAP angebundenes CRM-System, um die Kundenbeziehungen zu dokumentieren.

Die Entscheidung für den IntegrationMan

Um dem angesprochenen Expansionskurs technisch gerecht werden und einen problemlosen Datenaustausch zwischen verschiedenen Systemen ermöglichen zu können, wurde im Jahr 2014 die HONICO eBusiness GmbH beauftragt, mit ihrem iMan® Web- bzw. CRM-Connect die SAP-Anwendungen des Unternehmens nahtlos in die bestehende Magento- und die neu eingeführte Salesforce-Lösung zu integrieren.

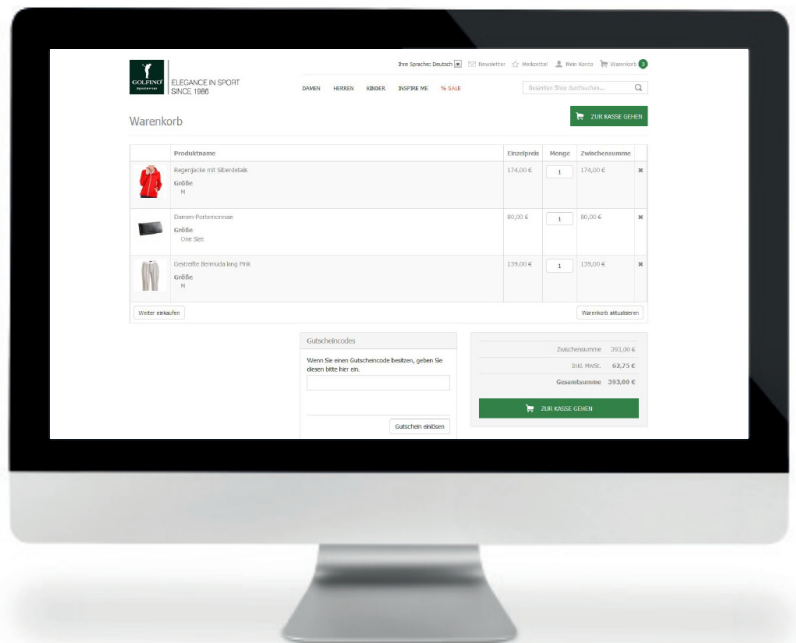
„Besonders spannend an diesem Projekt bei GOLFINO war die systemübergreifende Integration mehrerer nonSAP-Systeme, so dass die Daten auch zwischen Magento Onlineshop und Salesforce CRM ausgetauscht werden.“

Emil Hadner – Geschäftsführer
der HONICO eBusiness GmbH

Ausschlaggebend für die Entscheidung von GOLFINO, den iMan als Middleware zwischen Onlineshop, SAP und Salesforce einzusetzen, war im Wesentlichen die Empfehlung einer Unternehmensberatung. Lobend hervorgehoben wurden neben einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis die kurzen Entscheidungswege, kompetente Ansprechpartner und eine schnelle Projektumsetzung.

War die Entscheidung die richtige?

Statt der bislang geführten Excel-Liste haben die zuständigen Mitarbeiter von GOLFINO nun Zugang zu Ihrem neuen CRM-System. Dabei ermöglicht Salesforce erstmalig den Zugriff auf alle Kundendaten inklusive der dazugehörigen Umsätze. Zudem findet eine Übergabe der täglichen Abverkäufe (stationär und online) je Club Member Kunde statt. Durch die vom iMan geschaffene Verbindung zwischen Magento Onlineshop und SAP ist eine automatische Übergabe von Umsätzen und Retouren gewährleistet.



Das sagt GOLFINO

„Das Projekt mit der HONICO eBusiness GmbH ist wie gewünscht verlaufen. Dank der kompetenten Ansprechpartner und der kurzen Entscheidungswege konnte unser Projekt zügig und optimal vorangetrieben werden. Wir sind froh, uns für den IntegrationMan als Schnittstelle zwischen SAP, Onlineshop und CRM-System entschieden zu haben. Diese flexible Plattform ermöglicht uns einen bestmöglichen Datenaustausch zwischen den verschiedenen Systemen.“

Christian Gesing, COO – Head of Supply Chain
bei der GOLFINO AG



HONICO

HONICO ist heute der bewährteste Hersteller intelligenter Systemmanagement-Lösungen für die Bereiche IT-Controlling, Datenmanagement, Berechtigungsmanagement, Prozessautomatisierung, Integration und professionelles Dateimanagement. Unser Produktportfolio ergänzt sich durch ein service- und projektorientiertes Leistungsangebot mit produktgestütztem Consulting, die Planung und Realisierung ganzheitlicher Projekte (E-Commerce Projekte und die Prozessberatung für die Anbindung von ERP und Onlineshops). Als SAP Services Partner und SAP Application Development Partner ist HONICO mit den Produkten immer auf dem neuesten Stand der Entwicklung und bündelt langjährige Kompetenz im SAP-Bereich.