

KatarGo ist die Unternehmenslösung für Versand- und Großhandelsunternehmen, die sich stetig weiterentwickeln wollen – ein Gesamtpaket, das Finance, Warenwirtschaft, Lagerverwaltung und E-Commerce in einer Lösung vereint.

Multi-Channel

Ob B2B oder B2C, im klassischen Vertrieb oder Omni-Channel – KatarGo führt die verschiedenen Vertriebswege von Onlineshop, Marktplätzen bis hin zu Filialen, Call-Centern und Katalogen in einer Lösung zusammen, sodass Kunden gezielt erreicht und Umsatzpotenziale ausgeschöpft werden können. Mit der Anbindung an Onlineshops und -marktplätze übernimmt KatarGo die Funktion eines modernen Back-Office-Systems.

Business Intelligence

Neben integrierten Auswertungen bietet KatarGo die flexible Anbindung von Analysewerkzeugen wie Microsoft Power BI oder der TARGIT Decision Suite. Darüber hinaus kann mit KatarGo BI ein vollständiges Business Intelligence System, optimiert für KatarGo, integriert werden. KatarGo BI greift auf die Quelldaten der Lösung zu, sammelt und bereitet sie so auf, dass diese schnell und einfach über Power BI oder TARGIT abgerufen werden können.

Lagerverwaltung

KatarGo bietet ein integriertes chaotisches Lagerverwaltungssystem, das optimal auf die Versandhandelsprozesse abgestimmt ist. Mit Hilfe einer direkten Anbindung mobiler Endgeräte, Stapler-, Put-to-Light- oder angesteuerter Materialflusssysteme für die Fördertechnik, können Warenbewegungen und Arbeitsabläufe zentral gesteuert werden. Schöpfen Sie Ihre Möglichkeiten aus, indem Sie Prozesse ganzheitlich abbilden, automatisch steuern und zentral mit KatarGo überwachen. Alternativ kann auch ein externes Logistiksystem oder ein Fulfillment-Dienstleister angebunden werden.

Mandanten/Intercompany

Neben beliebig vielen eigenständigen Mandanten mit individuellem Artikel-, Kunden- und Lieferantenstamm sowie separater Lager- und Finanzbuchhaltung, kann mit KatarGo eine zentrale Warenwirtschaft und Logistik für mehrere unterschiedliche rechtliche Firmen betrieben werden. Dadurch ist eine zentrale Mehrmandantenabwicklung der Kundendaten, Artikeldaten, Bestände und Kundenaufträge möglich.

Funktionsbereiche - Überblick zu den erweiterten Funktionen:

Kontakt

- Verwaltung von Personen-/Firmenkontakten und Ansprechpartnern
- Digitale Adressdienstleister durch externen Dienstleister (z.B. Premiumadress)
- Erweiterte Dublettenprüfung (direkt oder periodisch)
- Postalische Adressprüfung gegen DE-, AT-, CH-Datenstamm
- Abweichende Lieferadressen auch für DHL-Paketstationen oder Wunschfilialen
- Prüfprozess für B2B-Kunden (USt.-ID, Handelsreg.)
- Erweiterte Stammdaten (z.B. Geschlecht, Geburtsdatum)
- Flexible Klassifizierung und RFM-Analyse
- Schnellerfassung für Kontakte unter Berücksichtigung von Vorlagen
- Verwaltung der Adressherkunft gemäß Datenschutzbestimmungen
- Löschen und Sperren von Kontaktdaten
- Phonetische Kontaktsuche
- Aktivieren und Deaktivieren von Werbeklassen (z.B. Newsletterinformationen)
- Partnerprogramm/Kundenkarten mit Staffeln, Umsatzgrenzen und Rabattierungen

Retouren/Reklamationen

- Scanneroptimierte Reklamationserfassung
- Rücksende- und Reklamationsfristen
- Klassifizierung der Reklamationsgründe und des Artikelzustands
- Ersatzauftrag/-lieferung
- Lieferantenrücksendung
- Erstattung mit der Möglichkeit der prozentualen Betragskürzung
- Verkaufsartikel aus Retouren (B-Waren) generieren

Artikel

- Erweiterte Stammdaten: Marken, Richtpreis, Stammdatenvorlagen, Einkaufsart (Strecke/Lager), Kalkulation
- Statusverwaltung: Offen/Freigegeben mit Pflichtfeldprüfung
- Verwaltung von Verkaufskanälen (z.B. Onlineshop, Preissuchmaschinen, Katalog, Portale)
- Erweiterte Artikelbildanzeige: Verknüpfung mit Bildern und Dokumenten
- HTML Editor für erweiterte Produkttexte
- Verkauf von Setartikeln und -komponenten
- Lizenzgebührenverwaltung
- Cross-Selling und Zubehörempfehlungen mit Bedingungen
- Up-Selling/Ersatz-Artikel
- Musterwaren, B-Waren
- Umfangreiche mehrstufige Varianten (z.B. Fashion: Material, Farbe und Größe)
- Individualartikel für Sonderbestellungen (z.B. Gravuren)
- Gratiszugaben/Zusteuerung Artikel und/oder Aktion (je Position, einmalig sowie mengenvariabel/mengenfix)
- Werbemittel- und Katalogzusteuerung
- Entsorgungerverwaltung und -abrechnung (WEEE/DSD)
- Mitbewerberverwaltung

Disposition/Einkauf

- Kreditorenverwaltung mit Artikelkatalogen
- Weitere Stammdaten (z.B. Mindestbestellwert, Frachtfrei-Grenze, Beschaffungsgruppen)
- Erweiterte Bestellvorschlagsansicht mit Absatz- und Einkaufsverlauf sowie Reichweite
- Beschaffungsparameter automatisiert anpassen
- Beschaffungsvorschläge
- Sendungs- und Containerverwaltung
- Produktmuster
- Absatzplanung

Kommunikation

- Mehrsprachige Benachrichtigungen per E-Mail, Fax oder Brief/ E-Post zu Vorgängen und Belegstatus mit Platzhaltermöglichkeiten (z.B. Auftragseingang, Zahlungseingang, Versandbestätigung)
- Mehrstufige Benachrichtigungen bei ausstehenden Zahlungseingängen oder Lieferverzögerungen
- Integriertes Kommunikationscockpit für eingehende E-Mails, Faxe, Telefonate inkl. automatischer Kontakt- oder Vorgangsverknüpfung und Protokollierung sowie Beantwortung mit Textbausteinen oder individuellem Text
- Ticketmanagement
- CTI Integration

Marketing/Gutscheine

- Kampagnenmanagement für Kataloge, Mailings, Aktionen über Prefix/Suffix
- Werbeerfolgskontrolle/Katalogseitenanalyse
- Gutscheinmanagement mit anonymen und personalisierten Gutscheinen und Kaufgutscheinen
- Geburtstagsgutscheine
- Wert- und Prozentgutscheine
- Kunde-wirbt-Kunde mit Gutscheinen oder Prämien
- Kataloganforderung (direkt oder auftragsbezogen)
- Integrierte Adresssegmentierung mit Protokollierung und Übergabe an einen Lettershop
- Anbindung Newsletter-Tool

Abonnement

- Verwaltung wiederkehrender Kundenbelieferung
- Steuerung eines Abos über eine Abo-Vorlage oder aus dem aktuellen Auftrag heraus
- Freiwilliges oder zeitlich gebundenes Abo
- Prämie (einmalige Gratiszugabe) und/oder Rabatt

Shop/Marktplätze

- Onlineshopanbindung (z.B. Shopware, Magento, OXID eShop, silver.e-shop, Novomind)
- Marktplatzanbindung über Tradebyte (z.B. Amazon, eBay)
- Eingehende Verkaufsbelege mit Prüfregelein und automatischer Kontaktidentifizierung oder -anlage
- Automatisierter Abgleich zwischen KatarGo und Marktplatz bezüglich aktueller Preise und Verfügbarkeiten
- Blacklistverwaltung

Workflow

- Integriertes Workflowmanagement und Genehmigungsprozessverfahren
- Stammdaten- oder belegbezogene Zuordnung einzelner Aufgaben oder Gruppen (aus Vorlagen)
- Aufgaben (für Person oder Team planbar)
- Genehmigungsprozess von Belegen in Abhängigkeit von z.B. Auftragswert oder Kreditlimitüberschreitung

Weitere Möglichkeiten

- Filialmanagement und Kassen mit LS Retail
- Anbindung EDIFact

Verkauf

- Kontakt-/Artikelsuche
- Zuordnung zu Mandanten und Vertriebswegen
- Belegherkunft (z.B. E-Mail, Shop, Marktplatz, Telefon)
- Kampagnenzuordnung (Prefix/Suffix)
- Differenzierte Preisfindung
- Berücksichtigung Partnerprogramm und Gutscheine
- Bestandsreservierung
- Automatische Generierung von Gratiszugaben
- Servicegebührenverwaltung
- Zustellermittlung und Frachtkonditionsverwaltung
- Anbindung KEP-Dienstleister (z.B. DHL, UPS, GLS, DPD)
- Logistikstatus
- DHL Cargo: Versand an Packstationen und Postfilialen
- Sperrlisten für Betrugsprävention
- Lagerauftrag, Sonderbestellung, Streckengeschäft
- Vorgangssuche zu Belegen und Kommunikation
- Auftragsstornierung inkl. Protokollierung und Benachrichtigung
- Auftragseingangsstatistik

Zahlungsverkehr

- Anbindung der gängigen Zahlungssysteme
- Vorkasse
- Kreditkarte
- Anbindung von Payment Service Providern (über Shopanbindung): PayPal, Amazon Pay, Computop, WorldPay
- Kauf auf Rechnung und Ratenzahlung über RatePAY
- Sofortüberweisung (Shop)
- Nachnahme
- Rechnung
- Lastschrift
- Import von Bankkontoauszügen, Auftragszuordnung und automatische Auftragsfreigabe

Mahnwesen

- Mehrstufiges Mahnverfahren mit der Möglichkeit die Erinnerung/Mahnung per E-Mail und/oder Brief/E-Post zu versenden
- Vereinbaren von Ratenzahlungen
- Automatisches Sperren von Kunden/Vorgängen ab definierter Mahnstufe
- Inkassoübergabe

Dokumentenmanagement

- Direkte Integration in die Dokumentenmanagement-Lösung (SharePoint) – online oder on-premises
- Verknüpfung von Dateien, Bildern, E-Mails oder Anhängen mit Versionierung und Metadaten (Suchbegriffe)
- Integration in Stammdaten (z.B. Artikel, Kontakte, Debitoren, Kreditoren) und in Einkaufs- oder Verkaufsbelege (z.B. Anfrage, Bestellung, Rahmenvertrag, Rechnung, Reklamation, Gutschrift)
- Automatisches Archivieren von KatarGo-Belegen

Data Warehouse für BI

- Standardisiertes KatarGo BI Data Warehouse
- Bestehende KatarGo-Strukturen stehen auch in den Auswertungen zur Verfügung