



DIGITALISIERUNGSBERATUNG/
KOMMUNIKATIONSCOACHING

„DER KONFIRMANDEN- ANZUG PASST NICHT MEHR ZUR HOCHZEIT“

Die Camping- und Outdoorbranche boomt und beschert auch der doorout.com GmbH & Co. KG aus Fulda steigende Umsätze. Im Programm: Zelte, Vorzelte, Campingmöbel, Ausrüstung, Bekleidung und Schuhe für kleine und große Abenteuer. Die umfangreiche Auswahl, Markenvielfalt und manches Schnäppchen lassen die Herzen der Zielgruppe höherschlagen. „Bis zu 1.400 Bestellungen verlassen täglich den Online-Handel“, sagt Annette Hartung aus der Geschäftsleitung. Sie gehört zum Gründerteam von doorout.

Im Jahr 2001 ist das Unternehmen mit einem Ladengeschäft in Fulda gestartet. Zeitgleich wurde der Online-Handel eröffnet, einer der Ersten in der Branche. Die Strategie war richtungsweisend. 70 Mitarbeitende sind heute bei doorout beschäftigt. „Zusätzlich zum Trekkingladen haben wir 2020 eine Zeltausstellung im Industriegebiet eröffnet“, sagt die Prokuristin. Dazu brummt der Online-Handel. Deutschland ist Kernmarkt, den Webshop gibt es auch in englischer Sprache. Französisch soll folgen. Und alles läuft über eine 2007 einst maßgeschneiderte ERP-Software, die im explodierenden Geschäft an ihre Grenzen stößt. Auch Prozessabläufe könnten weiter verbessert werden, bemerkt die Geschäftsleitung. Annette Hartung wendet sich an Thomas Fabich. Der RKW Hessen-Prokurist und Büroleiter Kassel empfiehlt den Prozessexperten Richard Meier-Sydow und betreut eine Digitalisierungsberatung sowie im Anschluss daran ein Kommunikationscoaching – beides vom Land Hessen und der EU gefördert.

Das Online-Geschäft des Outdoorspezialisten „doorout“ ist stark gewachsen. Das Warenwirtschaftssystem (ERP) stößt an seine Grenzen. In zwei vom RKW Hessen begleiteten Beratungen wurden digitale Organisationsabläufe und die Kommunikationsstrukturen des Unternehmens optimiert. Die Geschäftsleitung weiß jetzt genau, was ein neues ERP leisten muss.

Gemeinsam mit dem doorout-Führungsteam modelliert und analysiert Richard Meier-Sydow 14 Kernprozesse. „Ich male sie auf, werfe sie an die Wand, moderiere die Optimierung. Hier zeigt sich, wo es knirscht. Verbesserungen kommen maßgeblich aus dem Team“. Für doorout erstellt er einen Maßnahmenplan und ein Lastenheft, zeigt auf, was ein neues ERP-System leisten können muss, um die optimierten Prozesse abzubilden. „Customizing alter Systeme ist teuer und oft wenig effizient“, sagt der Berater, „der Konfirmandenanzug passt eben nicht mehr zur Hochzeit“. Das nachfolgende Kommunikationscoaching bei doorout verbessert die Abläufe im Team weiter und führt zur Entlastung der Geschäftsführung vom Tagesgeschäft. „Das hat der Berater gut gemacht. Wir führen unsere Gesprächskreise im Führungsteam regelmäßig weiter“, sagt Annette Hartung. Auch im Prozessmanagement gibt es bereits Erfolge. Für die Auswahl eines neuen ERP will doorout sich jetzt wohl überlegt Zeit lassen. Dank der Beratung über das RKW Hessen kennt das Unternehmen die Anforderungen genau. ■ zg



Prokuristin Annette Hartung und ein Teil des 70-köpfigen Teams.

www.doorout.com



IHR ANSPRECHPARTNER

Thomas Fabich

Telefon: 05 61 / 93 09 99-2

E-Mail: t.fabich@rkw-hessen.de