



MYFACTORY
FORTERRO



REFERENZBERICHT

BLACKROLL AG

Omnichannel-Strategie für Millionen
Kund*innen mit Myfactory umgesetzt

BLACKROLL
BY MARIANNE



BLACKROLL®

BLACKROLL®
GYMBALL

BLACKROLL AG – Omnichannel-Strategie für Millionen Kund*innen mit Myfactory umgesetzt

BLACKROLL hat als Startup-Unternehmen angefangen und konnte innerhalb kürzester Zeit Millionen Kund*innen gewinnen. In einer Digitalstrategie zielte man ganz auf ein optimales Kundenerlebnis und effiziente Prozesse. Der Cloud-ERP-Hub Myfactory hat sich dabei als Gamechanger erwiesen.

- **Branche: Handel und Produktion**
- **Produkte: Gesundheits- und Fitnessprodukte**
- **Mitarbeiteranzahl: 60**
- **Software-User: 38**
- **Module: Factory.ON!**
- **Im Einsatz seit: 2018**
- **Website: <https://blackroll.com/>**

Blackroll AG – Mit innovativen Produkten zum Millionenerfolg

Die Blackroll AG aus Bottighofen in der Schweiz ist ein erfolgreiches Unternehmen im Bereich Healthstyle. Man bietet für jede Lebenssituation und jeden Lebensstil einfach und intuitiv anzuwendende Produkte und Services unter der Marke BLACKROLL®, von denen Experten aus Sport und Gesundheit – Wissenschaftler, Ärzte, Therapeuten und Profisportler – überzeugt sind. Die schwarze Faszienrolle von BLACKROLL sieht man immer wieder im Alltag und bei Profis wie der deutschen Fußballnationalmannschaft. Heute hat das komplett eigenfinanzierte Unternehmen rund **60 Mitarbeitende und setzt 500.000 Schaumprodukte** – neben Rollen sind das inzwischen unter anderem auch Bälle – im Jahr ab.

Ausgangslage bei Projektbeginn

BLACKROLL sah sich mit wachsendem Erfolg schnell in der glücklichen Lage, eine schnell steigende Zahl an Kunden bedienen zu dürfen. Schnell wurde klar, dass dies mit der Zeit auf eine maximale Überforderung der Buchhaltung hinauslaufen würde. Es gab keine Möglichkeit zur Auswertung der Daten, die sich an unterschiedlichen Orten befanden. Mit dem stetigen Wachstum im E-Commerce stellte sich folgendes Problem: Ergebnisse der Online-Shops konnten nur manuell ausgelesen werden. Irgendwann war dieser Aufwand nicht mehr handelbar und keine Übersicht über Daten mehr möglich.

Anfangen hatte BLACKROLL mit einer Buchhaltungssoftware, die via Workarounds wie ein klassisches ERP eingesetzt wurde. Diese eher provisorische Lösung musste angesichts des rasanten Geschäftserfolgs durch eine Infrastruktur ersetzt werden, die mit dem Tempo mithalten konnte. Zuvor wurden bestimmte Anforderungen über Sonderprogrammierungen gelöst, zum Beispiel, wenn es um Lieferscheine und Rechnungen ging. Damit waren bei hohem manuellem Aufwand nur kleinere Automatisierungen möglich – die jedoch irgendwann an ihre Grenzen stießen.



”

Wir wollten eine komplette Microservices-Architektur aufbauen, die es uns ermöglicht, an die Zahl der Bestellungen einfach noch eine Null dranzuhängen und zu skalieren“

Marius Keckeisen, CEO bei BLACKROLL

Ziele und Anforderungen an die Software

Ziel von BLACKROLL war es, eine skalierbare Lösung für alle Geschäftsprozesse zu finden, die mit dem Geschäft mitwachsen kann.

„Wir wollten eine komplette Microservices-Architektur aufbauen, die es uns ermöglicht, an die Zahl der Bestellungen einfach noch eine Null dranzuhängen und zu skalieren“, sagt Marius Keckeisen, CEO bei BLACKROLL.

Schnell war also klar, dass man ein ERP-System benötigt, welches diese Flexibilität ermöglicht. Von Anfang an lag der Fokus von BLACKROLL auf der Cloud, nicht nur weil im Unternehmen mobil von den unterschiedlichsten Orten aus gearbeitet wurde.

„Ein ERP aus der Cloud war erste Wahl für uns. Wir wollten eben keine Hardware kaufen, die dann bei uns im Keller steht, denn diese kann eigentlich nur alt werden und verstauben. BLACKROLL sollte sich vielmehr auf sein Kerngeschäft konzentrieren, technologisch modern und Asset-light sein und keine Zeit für Serverräume und IT-Techniker aufwenden“, so Marius Keckeisen, CEO bei BLACKROLL.

Entscheidung für Myfactory

Die Wahl von BLACKROLL fiel auf das ERP-System Myfactory. Myfactory wurde bei BLACKROLL innerhalb kürzester Zeit eingeführt, dabei wurden die Must-Haves mit Priorität umgesetzt und die Prozesse noch einmal überprüft und teilweise neu aufgebaut.

➤ flexibel ➤ skalierbar ➤ optimal für standortunabhängiges Arbeiten ➤ immer in der neuesten Version verfügbar

Lösung

„Myfactory Cloud ERP wird bei BLACKROLL als zentraler Cloud ERP Hub eingesetzt. Das ERP ist mit Gateways über API-Schnittstellen an unsere selbst entwickelte Frontend-Oberfläche für diverse Shop-Systeme und an Marketplaces angebunden. Auch Logistik und Produktion sind an das ERP angebunden“, erklärt Michi Würzer, Head of Operations bei BLACKROLL.



”

„Heute haben wir mit Myfactory einen Single Point of Information und die Möglichkeit, mit digital unterstützten Prozessen schneller zu arbeiten. Eine hohe Automatisierung haben wir mit den Flows in Myfactory erreicht, in denen wir Folgeaktionen erstellen können, um Prozesse nicht manuell bearbeiten zu müssen“, Michi Würzer, Head of Operations bei BLACKROLL.

Zentrale Stammdaten an einem Ort

BLACKROLL verfügt heute über eine State-of-the-Art-Lösung, mit der Zahlen aus den verschiedensten Myfactory System ganz einfach zu überblicken sind. Die vielfältigen Informationen können so an einem Ort zusammenlaufen: Warenverfügbarkeit, Lagerorte, Touchpoints, Finanzbuchhaltung mit unterschiedlichen Ländern, Absatzplanung, historische Bestelldaten und Forecast-Zahlen. Die Stammdaten von Millionen Kunden werden heute im ERP zentral gepflegt und stehen dann in jedem angebundenem (CRM-)System zur Verfügung.

Omnichannel Sales im Blick behalten

BLACKROLL entwickelte sich mit zunehmendem Erfolg immer weiter in Richtung Omnichannel-Strategie: Dafür war es essenziell, die Kanäle und Touchpoints genau auswerten zu können: Was wurde stationär in Stores von Sporteinzelhändlern verkauft, was über Partner wie Trainer und was in den eigenen Onlineshops und Marketplaces? Alle Bestellungen laufen heute über Myfactory ERP. Diese skalierbare Lösung war die beste Versicherung, um hier immer den Überblick zu behalten und auf Basis von Daten fundierte Entscheidungen zu treffen. Alle Daten sind zentral an einem Ort und die Summe der Bestellungen ermöglicht einen Überblick, welche Kunden welche Artikel wo und wann gekauft haben. Zudem lassen sich Vorhersagen zu zukünftigem Verhalten treffen.

„Heute haben wir mit Myfactory einen Single Point of Information und die Möglichkeit, mit digital unterstützten Prozessen schneller zu arbeiten. Eine hohe Automatisierung haben wir mit den Flows in Myfactory erreicht, in denen wir Folgeaktionen erstellen können, um Prozesse nicht manuell bearbeiten zu müssen“, sagt Michi Würzer, Head of Operations bei BLACKROLL.

Internationales Geschäft einfach abbilden

Auch das internationale Geschäft von BLACKROLL kann sehr gut in Myfactory abgebildet werden. Verschiedene Währungen und Steuersätze werden rechtssicher gehandelt. Hier helfen smarte Funktionen, etwa hinsichtlich Mehrwertsteuer, wo die jeweils korrekte Mehrwertsteuer passend zum Lieferland automatisch angezeigt wird. Ein international tätiges Unternehmen wie BLACKROLL kann alle rechtlichen Vorgaben einfach mit Myfactory erfüllen.

Dropshipping und Besonderheiten im Lager

Eine besondere Rolle spielt auch Dropshipping. Bei Streckengeschäft werden die Waren ohne Zwischenlagerung direkt vom Hersteller an den Einzelhandel geliefert – hier gilt es, Besonderheiten wie ein hohes Lagervolumen und große Distanzen im ERP abzubilden. In Myfactory erfolgt dazu jede Nacht ein Lagerabgleich.



Erzielte Ergebnisse und Vorher-Nachher-Vergleich

„Der Einsatz von Myfactory hat zu einer Steigerung unserer Effizienz geführt. Im Customer Service können wir das System zum Beispiel nutzen, um Daten aus den unterschiedlichsten Quellen zu suchen. Zudem können wir eine deutlich höhere Anzahl an Bestellungen schneller verarbeiten. Die größte positive Veränderung, die wir erreichen konnten, war die Übersicht über Daten, über Informationen, über unsere ganzen Rechnungen, Kundeninformationen, aber auch Produktverkäufe. Die Möglichkeit, hier aktiv die Daten zu überblicken, war auch eine riesige Veränderung und ein Gamechanger. Als skalierbare Lösung kann Myfactory Cloud mit uns mitwachsen, von daher sind wir sehr gut für die Zukunft aufgestellt“

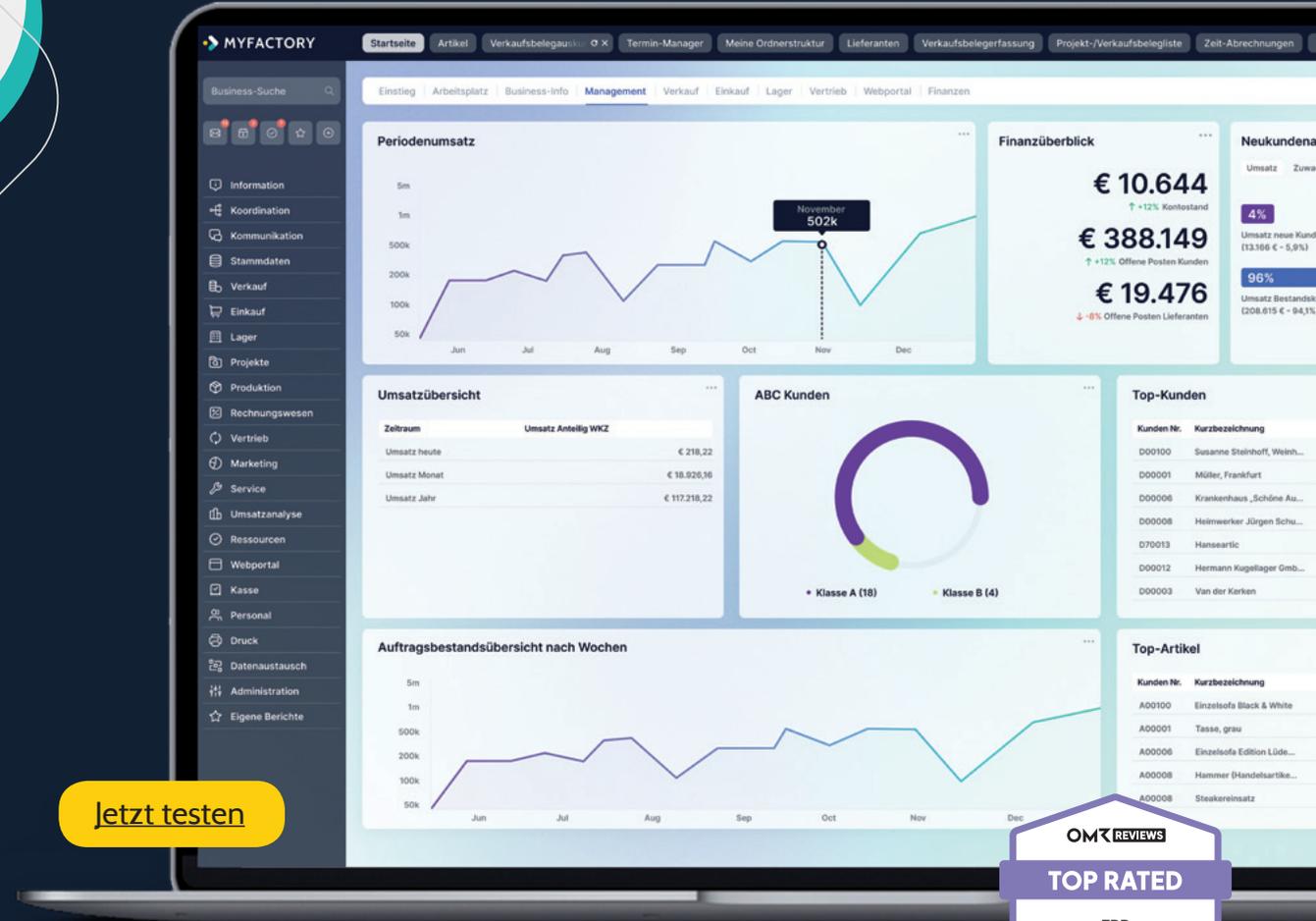
Marius Keckeisen, CEO bei BLACKROLL.



Fazit / Empfehlung

Potenziellen Kunden
würden wir sagen:
„Probier Myfactory
aus, schau, ob die
Software für dich
passt und deinen
Anforderungen
gerecht wird und
versuch es doch
einfach mal.“

Marius Keckeisen, CEO bei BLACKROLL



Jetzt testen





Erfahren Sie mehr über Myfactory

Finden Sie viele weitere zufriedene Kunden aus
erfolgreichen Projekten:

[Erfolgsgeschichten](#)

[Demos](#)

- www.myfactory.com
- info@myfactory.com
- +49 (89) 2190 9630