

Der Traum von Schönheit

Designermode für alle

Aussehen wie ein Star oder Ballkönigin sein: Cindy Morawetz hilft jungen Frauen bei der Erfüllung dieses Traums. 2001 eröffnete sie "Morrywood's". Dort bietet die 33-jährige Hamburgerin nachgeschneiderte Haute Couture-Roben zu erschwinglichen Preisen an. Dass sich dieses Geschäftsmodell rechnet, verdankt das Unternehmen neben überschaubaren Produktionskosten auch seiner professionellen Warenwirtschaft.



Die Geschichte von Morrywood's beginnt mit dem Faible der Firmengründerin für glitzernde Ballkleider und glamouröse Feste. Besonders die pompös zelebrierten Abschlussbälle der amerikanischen High Schools haben es Cindy Morawetz schon immer angetan. Während eines USA-Aufenthalts beschließt sie, ein Stück dieses American way of life nach Deutschland zu holen. Schnell stellt sich heraus, dass es hierzulande kaum Ausstatter gibt, die Kleider für Abschlussbälle zu erschwinglichen Preisen anbieten. Die Idee zu Morrywood's ist geboren.

Preiswerte Unikate mit VIP-Appeal

Die Inspiration für ihre Kollektionen holt sich Cindy Morawetz heute auf Events wie der Oscar-Verleihung. Mit zielsicherem Gespür findet sie inmitten des Blitzlichtgewitters immer wieder interessante Roben, die sie nachschneidern lässt. VIP-Peinlichkeiten wie Kleiderschlitz bis zum String und Busenblitzer-taugliche Aus-

schnitte erspart sie ihren Kundinnen allerdings. Schließlich kommen zu ihr auch viele Teenager, die sich für ihren Abiball einkleiden möchten. Dementsprechend bewegen sich die Preise bei Morrywood's auch nicht im Kleinwagen-Segment. "Kein Kleid kostet mehr als 300 Euro", betont Cindy Morawetz. Doch billig sehen die Unikate aus Taft, Satin und Chiffon keineswegs aus. "Wir können unsere Produkte so günstig anbieten, weil wir in China produzieren lassen", erläutert die Inhaberin.

Erfolgsfaktor im Hintergrund: integriertes Warenwirtschaftssystem

Hauptvertriebskanal ist das Internet. Seit 2004 betreibt Morrywood's einen Online-Shop; rund 10.000 Kunden haben dort bereits bestellt. Hinzu kommt die tägliche Laufkundschaft im Laden in Hamburg-Eppendorf. Vor gut zwei Jahren zeigte sich, dass die über verschiedene Office-Anwendungen abgebildete Warenwirtschaft den Anforderungen des wachsenden Geschäfts nicht mehr genüge. "Das System war zu un-

strukturiert und nicht integriert, was besonders im Online-Verkauf aufwändige manuelle Belegerfassungen erforderte", erzählt Alexander Hellebrand, Media & Press-Agent bei Morrywood's. Im Oktober 2007 entschied man sich daher zu handeln – und führte die HS Auftragsbearbeitung ein. Auf Basis der Standardsoftware hat das Unternehmen eine Warenwirtschaftslösung implementiert, die das Online-Geschäft und den Ladenverkauf integriert. So konnten viele Arbeitsabläufe optimiert werden. Das im Laden eingesetzte HS Kassen-Modul ermöglicht es den Mitarbeitern zum Beispiel, die Barverkaufsbelege direkt an die Auftragsbearbeitung zu übergeben. "Das hält die Bestandsführung aktuell und erspart zusätzliche manuelle Arbeitsschritte", sagt Alexander Hellebrand.

Die größten Vorteile hat Morrywood's mit der Anbindung des Online-Shops an die HS Auftragsbearbeitung erzielt. "Seit wir dieses Projekt mit Unterstützung durch einen HS Geschäftspartner realisiert haben, hat sich die Effektivität im Versand deutlich verbessert", berichtet Hellebrand. Mit Hilfe des HS Moduls e-shop-Anbindung und einer Zusatzprogrammierung überträgt die HS Auftragsbearbeitung nun alle für den Abgleich erforderlichen Daten über FTP-Server zyklisch an den Shop. Von dort wiederum werden die Auftrags- und Kundendaten an die Auftragsbearbeitung übermittelt. "Durch den direkten Abgleich können wir jederzeit eine klare Aussage zum Lieferbarkeitsstatus machen", so der Media & Press-Agent.

Auch im Bereich Auswertungen bietet das aktuelle System bessere Möglichkeiten als die Altlösung: Diverse Abfragen zum Umsatz in bestimmten Artikelarten lassen sich ebenso zügig erledigen wie die Kontrolle des Geldein- ▶



Kaufmännische Software von HS

- HS Auftragsbearbeitung mit den Modulen e-shop-Anbindung, Kasse, Mehrlager und Seriennummer

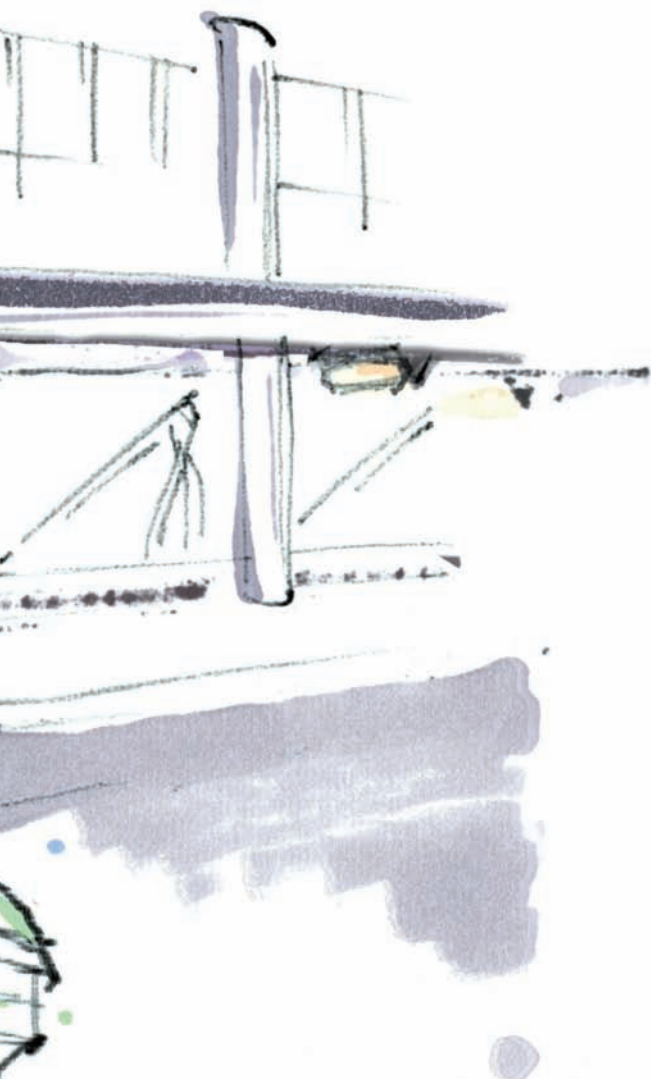


► gangs bei Aufträgen mit der Zahlungsart Vorkasse. Überschreitet ein Kunde die Zahlungsfrist, kann der Bestand schnell wieder für andere Aufträge freigegeben werden.

Unterm Strich zieht Hellebrand ein positives Resümee:

"Das jetzige System ist exakt auf unsere Anforderungen zugeschnitten, und wir sehen uns damit für weiteres Wachstum gut gerüstet. Wir können die Lösung daher nur weiterempfehlen –

zumal die offene Datenbankstruktur der HS Auftragsbearbeitung vielfältige Funktionserweiterungen, beispielsweise über Zusatzprogrammierungen, ermöglicht. Mal schauen, was uns in diesem Zusammenhang künftig noch einfällt." > jt



Zahlen. Daten. Fakten.

Unternehmen	Morrywood's, 20249 Hamburg
Gründungsjahr	2001
Branche	Textil; Einzelhandel
Mitarbeiter	15
Kunden	ca. 10.000 online (www.morrywoods.de) plus Laufkundschaft
Lieferanten	ca. 5.000



Der Traum von
Einzigartigkeit und
außergewöhnlicher Schönheit.