

Versandhaus jpc.

Mit dem Motto „your global music player“ bietet jpc seinen Kunden in der ganzen Welt weit mehr als das übliche Standardsortiment.

Auf Basis der in den 70er Jahren etablierten Ladengeschäfte wurde 1981 das Versandhandelsgeschäft von jpc gegründet. Während die ersten 100.000 CD-Titel heute problemlos von den großen deutschen Musikfirmen geliefert werden können, sieht jpc sein Leistungsspektrum jenseits dieses Grundangebotes.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, wird mit mehr als 500 Lieferanten weltweit zusammengearbeitet. Die jpc-Datenbank umfasst rund 350.000 CDs, 22.000 Filme, 1.500.000 Buchtitel und 22.000 Special- Interest-Angebote wie Vinyl-LPs, SACDs und Musik-DVDs.



DIE AUSGANGSSITUATION

Ursprünglich mit einer Eigenentwicklung gestartet, setzt jpc bereits seit 1991 auf Versandhandelslösungen von m|a|c. In den letzten 15 Jahren hat das Softwarepaket MAILplus das Wachstum von jpc begleitet und unterstützt. Ein so langer Lebenszyklus der Software ist nur dadurch möglich, dass MAILplus eine hoch parametrisierbare Standardlösung für die Prozesse des Versandhandels ist.

Die Aktualität der Lösung zeigt sich in den jährlich von m|a|c bereitgestellten neuen Releases, die die Marktkonformität der Lösung sicherstellen. Die Stabilität der Lösung wird durch die technologische Plattform und die ausgereiften Versandhandelsprozesse gewährleistet. In all den Jahren der Zusammenarbeit hat es keinen einzigen Systemausfall gegeben.

MAILplus schafft die Voraussetzungen, das spezielle Sortiment von jpc sicher, kostengünstig, stabil und fehlerfrei zu verarbeiten. Hierbei werden auch die Spezialitäten des Bereichs CD, DVD, Video und Bücher abgebildet.

>> Eine Erfolgsstory von



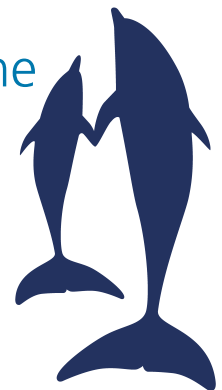
jpc ist ein klassischer Multichannel-Anbieter. Neben dem Filial- und dem Kataloggeschäft werden bereits seit 1996 die Waren auch über den Internetshop www.jpc.de vertrieben. MAILplus unterstützt jpc in allen Kanälen. Da jpc komplett international ausgerichtet ist, werden von Deutschland aus mit MAILplus die Waren in 230 Länder der Welt verschickt.

Neben dem klassischen B2C-Geschäft wird mit MAILplus auch das B2B-Geschäft abgebildet, das aus Marketinggesichtspunkten eine eigene Steuerung wie z.B. Nettopreise, andere Zahlarten, andere Lieferparameter erfordert.

MAILplus bietet mit seinen flexiblen Modulen nicht nur die Kernfunktionalitäten des Multichannel-Handels, sondern deckt auch weite Randbereiche mit ab. Viele Zusatznutzen wie CRM, automatische Analysen und parametrisierbare Regeln runden das Paket ab.

Über die Jahre hat sich der Einsatz von MAILplus dem sich ändernden Geschäftsmodell von jpc immer mehr angepasst und hat das Unternehmenswachstum gestützt.

„MAILplus ist für mich eine stabile und verlässliche Lösung, die uns in Verbindung mit dem Versandhandels-Know-how von m|a|c die Sicherheit gibt, auch in den nächsten Jahren unser Geschäft optimal abbilden zu können.“



Michael Richter, EDV-Leiter jpc

Rahmendaten, technologische Fakten, Projektdienstleistungen und Nutzen

ANZAHL USER	ANZAHL ARTIKEL	ANZAHL AUFTRÄGE	SORTIMENT	AUFTRAGSEINGANG	WEBSHOP
Ca. 50	Ca. 2 Mio.	4.000–10.000 am Tag	Musik, Filme und Bücher	Telefonisch, schriftlich Webshop	Eigenentwicklung
PROJEKTDIENSTLEISTUNGEN					
m a c betreut jpc seit 1991 in den Bereichen Beratung, Softwareentwicklung, Wartung, Schulung, Hardwareberatung und Vor-Ort-Unterstützung.					
NUTZEN					
<p>Mit MAILplus setzt jpc auf eine sichere, stabile Plattform, die durch die Releasefähigkeit und die permanente Weiterentwicklung heute so aktuell ist wie vor 15 Jahren.</p> <p>Ein besonderer Vorteil wird bei jpc darin gesehen, dass MAILplus eine Standardlösung ist, die aber durch den Beratungsansatz und das Versandhandels-Know-how von m a c immer auch auf kundenindividuelle Anforderungen angepasst werden kann. Auf Grund der umfangreichen Parametrisierungsmöglichkeiten in MAILplus können neue Geschäftsideen schnell umgesetzt werden.</p> <p>MAILplus bietet als integrierte ERP-Lösung für alle Kernprozesse des Multichannel-Handels eine einheitliche Sicht auf die relevanten Daten des Unternehmens. Hierzu gehören statistische Auswertungen über Kunden, Sortimente und Werbeaktionen ebenso wie der durch die CRM-Funktionalitäten von MAILplus unterstützte Kundenservice von jpc. Neben diesen fachlichen Vorteilen sind die günstigen CPO-Werte der Lösung besonders hervorzuheben.</p>					