



case**history**



KUNDE

**Randazzo GmbH**

BRANCHE

**Groß- und Einzelhandel**

WEBSITE

**www.gustoitalia.net**

**ZUCCHETTI LÖSUNGEN IM EINSATZ:**

**MAGO ERP**

**TCPOS POS**

## **Gusto Italia und Zucchetti: Wenn authentische italienische Nahrungsmittel auf „Made in Italy“ - Technologie treffen**

Das familiengeführte Unternehmen Randazzo - Besitzer der Brand „Gusto Italia“ - nahm sich bei der Gründung der Herausforderung an, den Geschmack und die Qualität Italiens nach Deutschland zu bringen. Ihre jahrzehntelange Erfahrung im Großhandel mit italienischen Lebensmittelspezialitäten hier in Deutschland und die in Italien im Einzelhandel gesammelten, marktspezifischen Kenntnisse sollten dafür das Fundament bilden. Kunden können bei Randazzo direkt aus Italien importierte Spezialitäten wie Grissini, Salumi, Käse, Kaffee und noch vieles mehr finden. Kern der Geschäftsphilosophie ist die Leidenschaft für authentische und qualitativ hochwertige Zutaten aus Italien und die Aufrechterhaltung der direkten Kommunikation mit Kunden. Bei Randazzo gestaltet sich Ihr Einkaufserlebnis wie ein exotischer Kurztrip nach Italien.



**ZUCCHETTI**

**[www.zucchetti.com/de](http://www.zucchetti.com/de)**

### **BEDÜRFNISSE DES KUNDEN**

Randazzo brauchte ein unkompliziertes, starkes ERP- und POS System, das dem Geschäftsführer eine Last abnehmen würde, sodass er sich auf seine leitende Rolle im Unternehmen und den Unternehmensausbau konzentrieren konnte. Darüber hinaus musste das ERP System Prozesse rationalisieren und die Verwaltung von Lager und Logistik vereinfachen können. Außerdem war ein vollumfänglicher Point-of-Sale erforderlich, um das Verkaufs- und Angebotsmanagement zu optimieren und somit ein reibungsloses und angenehmes Kundenerlebnis zu gewährleisten. Das vorher genutzte System war ein zu 100% manuell zu bedienendes System, welches keine Automatismen abbilden konnte und welches somit viel Zeit und Aufwand beanspruchte.

### **PROJEKT**

Nach eingehender Recherche stieß Herr Randazzo dann auf Zucchetti, welches all seine Anforderungen an ein ERP- und POS System erfüllte, schon erfolgreich Projekte mit Unternehmen in der gleichen Größenordnung sowie mit weitaus Größeren durchgeführt hatte und darüber hinaus auch einige Ähnlichkeiten mit seinem Unternehmen aufwies: das Verständnis gegenüber Kunden und Partnern ähnelte sich, beides sind Familienunternehmen und beide Unternehmen haben ihre Wurzeln in Italien. Das TCPOS POS-System war das erste Zucchetti Produkt, für welches Herr Randazzo sich interessierte und es kristallisierte sich schnell heraus, dass außerdem ein flexibles Warenwirtschaftssystem benötigt wurde, um seine administrativen Prozesse besser abbilden und automatisieren zu können. Zucchetti kann mit seinem breiten Portfolio

diese Anforderung abdecken. Die beiden vollintegrierten Produkte MAGO ERP und TCPOS stellten sich als die optimale Lösung für Randazzo heraus. Bei den ersten Projektbesprechungen einigten sich beide Parteien darauf, das ERP- vor dem POS-System zu implementieren.

### **WARUM ZUCCHETTI?**

**Marco Randazzo**

**Managing Director at Randazzo GmbH**

„Vor der Zusammenarbeit mit Zucchetti habe ich mich mehr als Puppenspieler gesehen, der immer die Fäden halten und darüber hinaus für alles selbst Hand anlegen musste“, so Marco Randazzo, Geschäftsführer des Unternehmens. „Das bedeutete allerdings, dass ich mich auf das operative Business konzentrieren musste und meine leitende Funktion weniger im Fokus stand. Besonders wertvoll war die Art der Zusammenarbeit mit Zucchetti, jegliche Kommunikation war sehr freundschaftlich und persönlich. Ich habe mich gut aufgehoben und beraten gefühlt – etwas, auf das ich selbst bei meiner Arbeit enorm Wert lege. Für Zucchetti ging es in diesem Projekt nicht nur darum, Umsatz zu machen. Alle Ansprechpartner haben mir stets freundschaftlich beratend zur Seite gestanden und waren immer bereit, auf meine Bedürfnisse als Kunde einzugehen. Es ist kein Kunde-Lieferanten-Verhältnis, sondern es ist von Beginn an eine Partnerschaft. Das Besondere an Zucchetti ist, dass ich von einem einzigen Hersteller eine 360° rundum-Lösung bekommen kann: zuerst suchte ich nach einem Kassensystem, dazu kam die Warenwirtschaft und demnächst Zucchetti's eCommerce-Lösung KonaKart. Ich kann mich für alles auf einen Ansprechpartner verlassen.“

### **ZUCCHETTI GERMANY**

#### **ÜBER DAS PROJEKT**

**Nico Karges**

**Manager Sales & Business Development Zucchetti Germany GmbH**

„Unser gemeinsames Projekt mit Randazzo war das erste Projekt in Deutschland, bei dem wir unsere vollständige Integration zwischen Warenwirtschaft und Kasse bei einem Kunden in Deutschland zum Einsatz brachten. Unsere iCore POS Vision, den Kunden vollumfänglich mit unseren Lösungen zu beraten und zu bedienen ist in der Zusammenarbeit mit Marco Randazzo vollends aufgegangen. Schritt für Schritt führten wir unsere Lösungen im Projekt ein und halfen Randazzo partnerschaftlich seine Prozesse zu optimieren um seinen eigenen Kunden so ein verbessertes Einkaufserlebnis bieten zu können.“