

The Kase nimmt mit Tradebyte neue Märkte ins Visier

**Ansbach, 09. Dezember 2015. Den asiatischen Markt hat The Kase bereits im Sturm erobert – jetzt hat der Anbieter einzigartiger Accessoires für Smartphones und Tablets den Rest der Welt im Visier. Um die Unternehmens-Expansion weiter voranzubringen und neue Vertriebskanäle zu erschließen, nutzt The Kase die SaaS-Lösung TB.One von Tradebyte.**

Erst 2012 gegründet, ist The Kase heute mit knapp 100 Shops auf 5 Kontinenten vertreten: Mit 80 Shops in Europa, 10 in Asien, 5 in Nahost und 4 in den USA. Unter dem Label finden sich Designer-Accessoires für Smartphones und Tablets international bekannter Marken wie Karl Lagerfeld, Ferrari oder GUESS.

Wenn schon jeder mehr oder weniger das gleiche Smartphone besitzt, dann bitte nicht auch noch dieselbe Hülle! Schließlich ist das Smartphone heute der privateste Gegenstand überhaupt! Individualismus ist in bei technischen Geräten allerdings kaum umsetzbar. „Das ändern wir!“ hat sich The Kase gedacht und eine brillante Geschäftsidee entwickelt: Ein Vertriebskonzept aus Online-Shop und stationären Stores für einzigartige Smartphone- und Tablet-Accessoires.

Für die eigenen Online-Ländershops setzt The Kase auf die performante SaaS-Lösung von Demandware. Um nun außerhalb des Shops neue Potenziale zu erschließen, hat sich The Kase für die ebenfalls cloudbasierte Lösung TB.One vom Marktplatz-Spezialist Tradebyte entschieden.

Im Mittelpunkt steht dabei das integrierte Product Information Management PIM: in diesem variantengeprägten Software-Modul werden die Daten von „The Kase“ kanalspezifisch aufbereitet und voll-automatisch ausgespielt. Ein reibungsloser Auftragsdatenaustausch wird durch das Order Management System OMS ermöglicht. Dieses ist nahtlos mit dem zentralen ERP verbunden, das die Aufträge dann auf die jeweils lokal ansässigen Shops verteilt. Hier wird „on-demand“ produziert und direkt an den Endkunden ausgeliefert - eine einzigartige Cross-Channel-Strategie, die Offline-Ressourcen mit Online-Traffic nahtlos verbindet. Die Länder-Marktplätze des E-Commerce Riesen Amazon sind die ersten Kanäle, die in Kürze live gehen werden.

„Mit Hilfe von Tradebyte können wir nun schnell und ohne großen Aufwand unsere Online-Expansion über internationale Marktplätze vorantreiben“ sagt Katja Felke, Head of E-Commerce bei The Kase „Auf diese Weise sammeln wir wertvolle Erfahrungen in den neuen Märkten - auch für unsere stationäre Expansions-Strategie.“

### **Über die Tradebyte Software GmbH:**

Tradebyte betreibt ein modernes Ökosystem im E-Commerce, um Hersteller und Marken nahtlos mit Marktplätzen und Retailern zu verbinden. Über 500 Anbieter, darunter Guess, Hallhuber und Butlers, nutzen die SaaS-Lösung TB.One als zentrales PIM- und Ordersystem, um ihre Waren auf über 50 E-Commerce-Kanälen zu vertreiben. TB.Market ist eine hochflexible Marktplatz-Lösung zum Management von Fremdsortimenten angeschlossener Drop Shipping-Lieferanten und europaweit, u.a. bei real,-, NKD und neckermann.at, im Einsatz. Seit der Gründung im Jahr 2009 hat Tradebyte über 2000 Marktplatz-Integrationen in über 15 Ländern erfolgreich durchgeführt. Tradebyte ist Preferred Business Partner des bvh sowie BITKOM-Mitglied und Gewinner des Bayerischen Gründerpreises 2012.

### **Über The Kase:**

The Kase wurde im Dezember 2012 von Jean Émile und Steve Rosenblum (Gründer von Pixmania) gegründet. The Kase ist eine Fashionmarke für Smartphonezubehör und alle gängigen mobilen Devices. The Kase ist eine internationale Marke mit über 150 Läden in 20 Ländern. Fast 100.000 Designs von über 5000 internationalen Designern stehen dem Kunden zur Gestaltung ihrer einzigartigen Produkte zur Verfügung. Außerdem können die Cases je nach Wunsch von Kunden selber gestaltet und personalisiert werden. Alle Produkte können auf der Website bestellt oder direkt im Shop vor Ort gedruckt werden. Darüber hinaus umfasst die Produktpalette von The Kase ein vielfältiges Angebot an Zubehör, wie Kopfhörer, Lautsprecher, externe Akkus, Kabel, Handyschmuck etc. die unter der Marke The Kase Paris, sowie von führenden Marken wie Lagerfeld, Guess, Paul&Joe, Ferrari verkauft werden.

### **Pressekontakt Tradebyte**

Ani Mirzojan  
Marketing und Kommunikation  
T +49 981 20822 400  
F +49 981 20822 222  
Ani.Mirzojan@Tradebyte.com