

Mit Brandt  
Software-Produkten auf  
Wachstumskurs:  
Dr. Björn Brandt,  
Dr. Winfried Brandt  
und Torsten Hahn (v. l.)



# Kundenspezifische Produkte

## Wie der IT-Spezialist Brandt die Prozesse im Handel verschlanken will

■ Brandt Software-Produkte (BSP), Aschaffenburg, peilt mit dem IT-System SBH mittelfristig eine marktführende Position unter den IT-Anbietern für den Einzelhandel an. Das Unternehmen hat sich bislang auf die Segmente Mode, Schuhe, Sport und Lederwaren konzentriert und zählt in diesem Bereich bereits ca. 460 Anwender. „Wir investieren kräftig. Derzeit arbeiten acht Produktentwickler an der Erweiterung und Verallgemeinerung des SBH-Systems. Darüber hinaus erstellen wir Organisationsanalysen in Unternehmen, um daraus für das SBH-System weitere funktionale Anforderungen abzuleiten“, beschreibt Geschäftsführer Dr. Björn Brandt die Situation. Diese Vorgehensweise garantiere maßgeschneiderte Produkte für eine Verschlankeung der Prozesse beim Kunden sowie eine besonders enge Kundenbindung.

SBH unterscheidet sich nach Firmenangaben von Wettbewerbern dadurch, dass das bisherige, seit 28 Jahren am Markt eingesetzte Warenwirtschaftssystem in ein integriertes ERP-System für den Einzelhandel überführt wurde. Das Kürzel ERP (Enterprise Resource Planning) steht für Lösungen, die nicht nur die warenwirtschaftlichen Vorgänge, sondern alle Geschäftsprozesse im Unternehmen unterstützen. Außerdem integriert das IT-System stationären Handel, Online-Shops und kundenbezogene Bestell- und Versandabwick-

lung. „Die Ware ist nicht nach Vertriebswegen getrennt, jeder Artikel kann auf jedem Vertriebsweg verkauft werden“, erklärt Brandt. Das Know-how für die Entwicklung eines solchen IT-Systems bezieht BSP aus dem IT-Beratungs- und Entwicklungshaus Brandt & Partner, das seit 29 Jahren ERP-Systeme für Großunternehmen einführt und weiterentwickelt.

Brandt ist davon überzeugt, dass modernste Software à la SBH in vielen Unternehmen den Arbeitsaufwand im 'Hintergrund' um bis zu 50 Prozent reduzieren kann. „Viele Unternehmer sind da nicht konsequent genug. Sie scheuen oft vor Konflikten mit ihren Mitarbeitern zurück. Auch die Arbeit des Steuerberaters wird nicht kritisch genug hinterfragt. Die Einsparungen an Gebühren, die bewirkt werden könnten, geht man vielerorts zu zögerlich an. Dahinter steckt die Befürchtung, das Wohlwollen des Steuerberaters einzubüßen“, redet Brandt Klartext.

Der Branchenkenner sieht in einer intensiveren Auseinandersetzung mit betriebswirtschaftlichen Kennziffern, die nicht nur aus der Warenwirtschaft stammen, einen wichtigen Schritt hin zu mehr Prozesseffizienz. „Der Handel“, so Brandt, „sollte zudem mehr Verständnis für interne und externe Rechnungslegung sowie für eine rationellere Organisation im Büro entwickeln.“ BR

### ■ Brandt Software-Produkte für den Modehandel

- Limitplanung und -kontrolle,
- Disposition,
- Wareneingangsabwicklung,
- optimale Warenverteilung auf die Verkaufsstellen,
- Artikelinformationssystem (beliebig konfigurierbar, frei gestaltbare Auswertungen, sehr hohe Geschwindigkeit),
- Warengruppenauswertungen,
- Kundenbestellungen und Versand (Anbindung von Online-Shops und Logistikdienstleistern),
- „personalisierte Warenwirtschaft“ durch die Integration einer kundenbezogenen Auftragsabwicklung (Angebot, Bestellung, Bestellbestätigung, Lieferschein, Rechnung, Retoure und Reklamation) inklusive Verfügbarkeits- und Reservierungslogik,
- Rechnungskontrolle und Abstimmung mit Abrechnungen der Zentralregulierer,
- Rationalisierung der FiBu-Datenerfassung,
- Kostenrechnung und Zeitwirtschaft,
- integrierte Zentrallagerabwicklung mit Lagerplatz-Bestandsführung und Wegeoptimierung.