

# „IT muss zu uns passen und nicht wir zur IT“

Wie sich der Schuhfilialist Mengin in Sachen Handels-IT positioniert.

Die Familie Mengin ist seit mehr als 300 Jahren fester Teil der Erlanger Stadtgeschichte. Das Schuhhaus wurde 1919 gegründet und ist bis zum heutigen Tag ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit rund 220 Mitarbeitern. Eine stolze Tradition, die letztlich aber nur deshalb so erfolgreich weiterlebt, weil man bei Mengin auf der Höhe der Zeit agiert. Der Einsatz moderner Handelstechnologie beweist es.

Noch vor fünf Jahren, so Vertriebsleiter Ingo Jablonski, wurden die Bestandsdaten in den 14 Geschäften nur einmal täglich aktualisiert. Später dann im Drei-Stunden-Rhythmus. Heute jedoch erlaubt die Technik, die bei Mengin zum Einsatz kommt, alle fünf Minuten einen Abgleich und damit nahezu in Echtzeit. Für Mengin ist das wichtig, weil Bestandsgenauigkeit bei einem Verkauf von rund 500.000 Paar Schuhen jährlich oberste Priorität hat, nicht zuletzt mit Blick auf das firmeneigene Multi-Channel-Konzept mit Onlineshop. Neue Technologien werden bei Mengin zunächst in ausgewählten Filialen getestet. Nicht zu unterschätzen sei der Schulungsbedarf. Man habe dabei in der Vergangenheit auch schon einmal Lehrgeld gezahlt, als den Verkaufsmitarbeitern und Lagerkräften zu wenig Schulung bei der Software-Nutzung angeboten wurde.

Das Unternehmen arbeitet mit einem Warenwirtschaftssystem aus dem Hause Brandt Software-Produkte, Aschaffenburg. Die eingesetzte Technologie muss Ein- und Verkauf gleichermaßen unterstützen. Zwar gebe es im Markt für Handels-Technologie viele qualitativ gleichwertige Produkte. Jedoch nicht alle entsprechen der letztlich sehr individuellen Prozessgestaltung innerhalb eines Handelsunternehmens. Jablonski: „Die IT muss zu uns passen und nicht umgekehrt.“

Das eingesetzte System erleichtert insbesondere die Prozesse rund um Umlagerungen von Ware innerhalb des Filialnetzes. Lästiges Telefonieren auf der Suche nach dem gewünschten Schuh entfällt. Stattdessen informieren sich die Filialmitarbeiter beispielsweise per Tablet-PC darüber, wo welche Ware vorrätig ist. „In größeren Filialen kommen auch Touch-Screens zum Einsatz, die an einer Wand angebracht sind“, so Jablonski. Das klassische Kundenbestellbuch werde im Zuge dieser Entwicklung künftig überflüssig. Zu den jüngeren Neuerungen in Sachen Informationstechnologie gehört auch die Einführung einer Software für die Personaleinsatzplanung. „Eine Investition mit schnellem Return on Investment“, berichtet der Branchenkenner.

## Anforderungen an IT-Anbieter

Eine Software muss laut Jablonski so einfach, übersichtlich und schnell wie möglich sein. IT-Anbieter, die mit Mengin arbeiten wollen, müssen zudem einen schnellen Support garantieren, klar und realistisch kommunizieren und dabei präzise Vorteile und Herausforderungen des jeweiligen IT-Projektes benennen. Man erwarte zwar eine rasche und zuverlässige Abarbeitung der einzelnen Besprechungspunkte, „aber



„Bestandsgenauigkeit hat oberste Priorität.“

Ingo Jablonski, Vertriebsleiter Mengin

wir gehen lieber behutsam und Schritt für Schritt vor, als Schwachstellen über einen längeren Zeitraum mitzuschleppen.“ Zu den wichtigsten Auswertungen und Analysedaten gehören Kurzfristige Erfolgsrechnung (KER), Lieferanten-KER, Altersstrukturanalyse der Bestände sowie Abverkaufsanalysen je Warengruppe und Preislage.

Für 2013 plant man eine Analyse des Kaufverhaltens der Kundengruppen nach Altersklasse. EDI ist dagegen bislang ausschließlich ein Thema bei Furnituren. Auch für die Steuerung der Schuhsortimente sei EDI eine Technologie mit guter Perspektive, wenn die Zahl der Lieferanten, die EDI beherrschen, weiter steigt.



In den Mengin-Filialen werden jährlich rund 500.000 Paar Schuhe verkauft. Bestandsdaten gibt es nahezu in Echtzeit.