

Wie der Handel Rationalisierungsreserven nutzen kann

Dr. Björn Brandt von Brandt Software Produkte ist IT-Partner des Schuhfilialisten Mengin. schuhkurier sprach mit dem Experten über die Perspektiven innovativer Handelstechnologie.

schuhkurier: In welchen unternehmerischen Bereichen oder in welchen Prozessen lässt sich künftig weiteres Rationalisierungspotential realisieren?

Dr. Björn Brandt: Im warenwirtschaftlichen Bereich liegen die Rationalisierungspotenziale in der Nutzung von EDI, in der Wareneingangsabwicklung mittels Datenerfassung per Tablet-PCs sowie in der Erfassung von Filialumlagerungen direkt in der Verkaufsstelle mit Übernahme der Bestandsverantwortung. Ein großes Rationalisierungspotenzial sehen wir außerdem in der weitgehenden Automatisierung von Buchungen für die Finanzbuchhaltung. Man kann ohne zusätzlichen Aufwand aus der operativen Arbeit heraus Daten für die FiBu generieren und mittels DATEV-Kommunikation weiterleiten. Buchungsvorgänge, die Bankauszüge betreffen, werden durch die elektronische Kommunikation mit Banken weitestgehend automatisiert.

sk: Was ist damit gemeint?

BB: Erfahrungsgemäß resultiert ein Großteil der Buchungen aus der Warenwirtschaft, z.B. Eingangsrechnungen und

deren Bezahlung via Direkt- oder Zentralregulierung, Kassenberichte und Ausgangsrechnungen. All diese Buchungen können von guten Softwarelösungen wie dem System SBH automatisch erzeugt werden.

sk: Welche Rationalisierungsreserven liegen in der IT-Unterstützung der Zeitwirtschaft, d.h. in der Personaleinsatzplanung und in der Personalabrechnung?

BB: Eine zeitgemäße Einsatzplanung kann heutzutage durch die Filialleitung am Bildschirm erfolgen. Gute Softwarelösungen sind dabei auch einfach zu handhaben. Bei unserem System SBH kann beispielsweise eine separate Zeiterfassung entfallen, wenn gemäß Plan gearbeitet wurde. Nur Abweichungen müssen dem System bekannt gegeben werden. Auf dieser Basis führt die Softwarelösung Zeitwertkonten, beliefert die Gehaltsabrechnung, ermittelt verfügbares Arbeitskräftepotenzial für die Zukunft und liefert Statistiken über die Verkaufsproduktivität der einzelnen Mitarbeiter.

sk: Bei welchem Ihrer IT-Produkte lässt sich beim Händler ein besonders schneller 'Return on Investment' erzielen?

BB: Bei IT-Lösungen, die die FiBu-Daten unmittelbar aus den operativen Vorgängen der Warenwirtschaft generieren können.



Dr. Björn Brandt

sk: Was muss eine Kassenlösung können und welche Funktionen sind eher Beiwerk?

BB: Wir sprechen nicht mehr von einer Kassenlösung sondern vielmehr von einem 'Verkaufsstellen-Server', der bis auf das Verkaufsgespräch sämtliche Aktivitäten unterstützt, die in der Verkaufsstelle üblicherweise anfallen. Damit sich an den Kassen keine Schlangen bilden, installieren wir bei SBH kostengünstige Filial-Netzwerke mit mehreren, auch mobilen Arbeitsplätzen. Dabei arbeiten alle Arbeitsplätze auf demselben Datenbestand in der Filiale. So kann an einem Arbeitsplatz eine Rechnung geschrieben werden, die dann an der Kasse bezahlt wird. Der Datenabgleich zwischen Filiale und Zentrale erfolgt zurzeit alle fünf Minuten. Der technologische Fortschritt wird diese Zeit noch weiter verkürzen.

sk: Ein Satz zum Thema E-Commerce.

BB: Zeitgemäße Onlineshops mit einer permanenten Synchronisierung garantieren heutzutage eine zuverlässige Bestandsanzeige, so dass Verfügbarkeitszusagen gegenüber Kunden in nahezu allen Fällen eingehalten werden können. Ein zusätzliches Lager für einen Onlineshop ist nicht nötig. Die dafür erforderlichen logistischen Prozesse sind in modernen Softwarelösungen vollständig integriert und mit dem Warenwirtschaftssystem verzahnt. Damit ist der Handel für den Aufbau eines virtuellen Schaufensters gut gerüstet. *

IT-Unterstützung beim Online-Handel: Das Beispiel SBH

Das SBH-System von Brandt Software-Produkte synchronisiert sich in einem vom Anwender festzulegenden Intervall (z.B. halbstündlich, stündlich) mit dem Onlineshop. Es ist nicht mehr nötig, die für die Produktpräsentation im Onlineshop erforderlichen Daten zusätzlich zu pflegen. Das System bietet die Möglichkeit, festgelegte Warengruppen und Artikel mit bestimmten Merkmalen, Beschreibungen und Bildern und/oder Video in den Onlineshop zu übertragen. Es können nicht nur Artikel des stationären Geschäfts in den Onlineshop übertragen werden, sondern auch das kurzfristig verfügbare Angebot ausgewählter Lieferanten (Kataloge) online gestellt werden. Im Gegenzug übermittelt der Onlineshop die Bestellungen/Reservierungen an das SBH-System, das durch eine integrierte Kunden-Auftrags-Abwicklung erweitert wurde. Mit Hilfe des sogenannten Order-Cockpits ist es möglich, von einer zentralen Stelle aus alle kundenbezogenen Vorgänge zu beobachten und zu bearbeiten.

* Mehrwert

Autor: Bruno Reiferscheid / breiferscheid@sternefeld.de
Mengin im Internet: www.schuh-mengin.de
Zu Brandt Software Produkte: www.sbh-software.de