

Handeln mit System

Fünf Fragen an WWS-Anbieter im Schuhhandel



Fakten, Wünsche, Visionen – was haben die Anbieter der in der Schuhbranche maßgeblichen Warenwirtschaftssysteme zu diesen Stickworten zu sagen. Wir haben Andreas Luthardt (Ariston Informatik GmbH), Martin Beck (EBG-Data GmbH) und Jörg Frommann (Etos GmbH) nach ihrer Meinung gefragt.

SHOEZ: *Seit wann gibt es Ihr Warenwirtschaftssystem?*

Luthardt: Das HIS wird seit 1986 entwickelt und seit 1987 verkauft, im Jahr 2000 wurde auf Windows umgestellt.

Beck: Seit unserer Gründung im Jahre 1988 betreuen wir den Lifestyle-Handel in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Luxemburg rund um das Thema Warenwirtschaftssysteme. In den Niederlanden setzen mehr als 250 Händler unsere Warenwirtschaftssysteme ein. Dort arbeitet EBG-Data mit einem starken Vertriebspartner zusammen. Die internationalen Aktivitäten werden kontinuierlich ausgebaut. Zu den Anwendern zählen kleine Unternehmen ebenso wie Großfilialisten mit mehr als 70 Geschäften. Im Zuge der zunehmenden Sortimentsdiversifikation und den branchenspezifischen Anforderungen an ein Warenwirtschaftssystem wurde für jede von uns betreute Branche eine auf ihre Belange abgestimmte Softwarelösung erarbeitet. So arbeitet der Sporthändler mit den branchenspezifischen Fedas-Schlüsseln, der Schuhfachhändler mit dem branchenspezifischen EAS und hat der Händler beide Sortimente im Angebot, kann er auch beide Schlüssel parallel nutzen. Zusätzlich sind die Besonderheiten jeder Branche durch die Softwarelösungen abgedeckt. Der Datenaustausch mit seiner Verbundgruppe, den Lieferanten oder beim Vergleich mit seinen Kollegen ist in allen Lösungen verfügbar. Unter dem Oberbegriff data vision haben wir die für die einzelnen Branchen spezialisierten Warenwirtschaftslösungen zusammengefasst: sepp vision für die Schuhbranche, sports vision für den Sport- und Out-

doorhandel, leago vision für den Lederwarenhandel und tex vision für den Textilhandel.

Frommann: Seit 1997.

SHOEZ: *Wie viele Kunden im Schuheinzelhandel haben Sie mit wie vielen POS insgesamt?*

Luthardt: Insgesamt wurden 1329 Kassensysteme und 772 HIS installiert, auf den Schuhhandel entfallen zirka 550 aktive Installationen.

Beck: Insgesamt über 900 aktive Kunden in acht europäischen Ländern mit unterschiedlicher oder ohne Verbundgruppenzugehörigkeit arbeiten mit den Warenwirtschaftssystemen der EBG-Data und werden von EBG-Data und ihren Partnern betreut. Da sepp vision standardmäßig über die Verwaltung mehrerer Geschäfte verfügt, können wir die genaue Zahl der POS nur erahnen. Wir schätzen, dass etwa 2500 bis 3000 Geschäfte über unser Warenwirtschaftssystem verwaltet werden.

Frommann: ETOS bedient etwa 400 Unternehmen mit rund 2000 Verkaufsstellen im Einzelhandel, in Shop-in-Shop-Systemen, in Franchiskonzepten, in Mono-Markenstores und in FOCs.

SHOEZ: *Wenn Sie nur einen Punkt beschreiben dürfen, der Sie am meisten von Ihren Mitbewerbern unterscheidet, welcher wäre das?*

Luthardt: Das ist schwierig, denn es sind sehr viele Punkte, die uns vom Wettbewerb unterscheiden. Unsere Kunden bestätigen uns, dass wir die flexibelste Software und das umfangreichste Produktportfolio haben: Warenwirt-

schaft, Kassensystem, Pocket-PC, Kundenbindung, integriertes ec-Terminal, Zentrallagerverwaltung, FiBu Schnittstelle, Zeiterfassung, Personaleinsatzplanung, Internet-Shop, Fakturierungs-/Versandmodul, EDI, ASP uvm. Einiges davon bietet auch der Wettbewerb an, bei uns kommt alles aus einer Hand.

Beck: Die Anforderungen von über 900 aktiven Kunden in acht europäischen Ländern beweisen wie individuell sepp vision auf die Bedürfnisse des Einzelnen konfiguriert werden kann.

Frommann: ETOS macht ein Problem des Kunden zu seinem eigenen. Hieraus erklären wir unseren Erfolg. Hieraus ergibt sich alles andere.

SHOEZ: *Was wünschen Sie sich in der Zusammenarbeit und zur Verbesserung Ihres Systems*

Luthardt:

a » von der Industrie?

Dass man sich mehr damit beschäftigt, den Einzelhandel durch Verbesserung der IT-Prozesskette zu unterstützen, anstatt diesem durch Hersteller-eigene Shops Konkurrenz zu machen.

b » von den Verbundgruppen?

Dass diese bezogen auf IT eine ähnliche Dynamik und Innovationsfreudigkeit an den Tag legen, wie es momentan einige Lieferanten und die Textilbranche vormachen.

c » vom Handel?

Dass man Neuem gegenüber offener ist, und speziell die IT-Entscheidung auf einer betriebswirtschaftlichen Grundlage trifft. Oft werden sinnvolle Investitionen nicht getätigt, obwohl sich diese nach kurzer Zeit rechnen. Auch wird die

eigene Arbeitszeit unter- oder gar nicht bewertet, und Tage/Wochen in die Einarbeitung vermeintlich kostengünstiger Systeme gesteckt, anstatt sich ein professionelles System zu kaufen, welches sich nach kurzer Zeit amortisiert.

Beck:

a » von der Industrie?

Offene Schnittstellen, stärkere Zusammenarbeit zum Nutzen der gemeinsamen Kunden, sprich der Händler

b » von den Verbundgruppen?

Auch die Verbundgruppen müssen den Fokus wieder verstärkt auf Verbesserung der Handelsprozesse lenken.

c » vom Handel?

Weiterhin konstruktive Vorschläge zu Funktionalität und Prozessen, damit sepp vision auch zukünftig das häufigsten eingesetzte System in der deutschen Schuhbranche bleibt.

Frommann:

a » von der Industrie?

Von der Industrie wünschen wir uns, dass die

gute Zusammenarbeit und die Performance in wichtigen Fragen des Datenaustausches zwischen Handel und Industrie beibehalten wird.

b » von den Verbundgruppen?

Von den Verbundgruppen wünschen wir uns eine enge, offene und systemübergreifende Zusammenarbeit zum Vorteil des Handels.

c » vom Handel?

Vom Handel wünschen wir uns Offenheit und Unterstützung für kommende Projekte und weiterhin den für uns sehr wichtigen, konstruktiven Dialog.

SHOEZ: Was ist Ihre größte IT/WWS-Vision für die Zukunft?

Luthardt: Visionen gibt es bei uns nicht, denn für mich haben Visionen etwas „Abgehobenes“. Egal ob es kinderleicht bedienbare Computer, blühende Landschaften oder das papierlose Büro sind, für alles gab es Visionen, nichts davon existiert wirklich. Für uns existieren die Realität und

die nahe Zukunft, dadurch können wir sehr schnell reagieren und die Wünsche unserer Kunden realisieren. Oder anders gesagt: „Unser Ziel ist, dass wir dauerhaft die IT-Wünsche unserer Kunden umsetzen können.“

Beck: Weiterhin technischer Vorreiter bei den Warenwirtschaftssystemen für den Lifestylehandel bleiben und den Handel in seiner Ertragskraft stärken und in den sich verändernden Prozessen unterstützen. Unsere Vision für die Zukunft: sepp vision.

Frommann: Ein großes Ziel im IT-Bereich ist sicherlich die systemübergreifende Kommunikation zwischen Industrie, Verbundgruppen und Handelssystemen mit dem Ziel, zahlreiche Prozesse innerhalb dieser Unternehmen und im Austausch miteinander zu optimieren und zu automatisieren. Die Effekte hieraus sind aus unserer Sicht für alle Beteiligten einschneidend und verlangen deshalb eine sehr hohe Priorisierung.

Quelle: SHOEZ Ausgabe 2/2008 www.shoez.com