

EBG-Data-Geschäftsführer
Christian Braun hat das
Warenwirtschaftssystem
der nächsten Generation
entwickelt.



„Wir garantieren die *Qualität* der Daten“

EBG-Data in Neuss hat mit der Neuentwicklung von „IPOS“ das lange Jahre bewährte Warenwirtschaftssystem „sepp vision“ völlig hinter sich gelassen. Das Arbeiten in der sogenannten Cloud vereinfacht das Handling für den Anwender in vielerlei Hinsicht. Der SchuhMarkt sprach mit EBG-Data-Geschäftsführer Christian Braun.

SchuhMarkt: Sie arbeiten seit längerer Zeit an IPOS. Können Sie beschreiben, was der Unterschied zu sepp vision ist?

Christian Braun (lacht): Hoffe, Sie haben viel Zeit mitgebracht. IPOS ist eine vollständige Neuentwicklung. Wir hatten die Chance, die mit sepp vision gewonnenen Erfahrungen in eine neue Warenwirtschaft einfließen zu lassen. Es ist ein Unterschied, ob Sie ein vorhandenes System überarbeiten, oder ob Sie die Möglichkeit haben, die gesamte Softwarearchitektur auf moderne Füße zu stellen. Die Kunst dabei war, dass sich unsere Kunden sofort in der neuen Umgebung zu rechtfinden, gleichzeitig aber auch die verbesserten Prozesse adaptieren sollten. Die 3. Generation unserer Software ist eine echte Cloud-Applikation. Wir haben in unserem Rechenzentrum nur eine Kundenversion und können so zum Beispiel die Updates zentral an einer Stelle für alle Systeme einspielen. Der Vorteil für unsere Kunden ist, dass sie immer mit einer aktuellen Version arbeiten. Um Updates müssen sie sich nicht kümmern.

Nennen Sie unseren Lesern doch bitte ein konkretes Beispiel.

Sehr gerne. Die meisten Schuhhersteller bieten heute elektronische Kataloge an,

auch als PRICATs bezeichnet. Früher mussten die Händler diese Kataloge selber in ihr System importieren, anschließend konnten daraus Artikel angelegt werden. Dies hat sich in vielfacher Hinsicht als problematisch erwiesen. Aufgrund der heute vorhandenen Menge an elektronischen Katalogen dauert der Import bei einem handelsüblichen PC Stunden, wenn nicht

.....
„Unser Support hat Probleme oft längst erledigt, wenn unsere Kunden morgens mit der Arbeit beginnen.“
.....

sogar Tage. Weiterhin gibt es die Herausforderung, dass das Format und auch die Inhalte nur in Teilen fixiert sind. Damit müssen beim Import die Einstellungen angepasst werden. Dies kann nicht Aufgabe unserer Kunden sein.

Und was haben Sie mit IPOS verbessert?

Wir importieren die elektronischen Kataloge in ein zentrales System in unserem Rechenzentrum. Dort haben wir entsprechende Hardware, um den Import performant durchzuführen. Außerdem erhält unser Support in Echtzeit eine Nachricht,

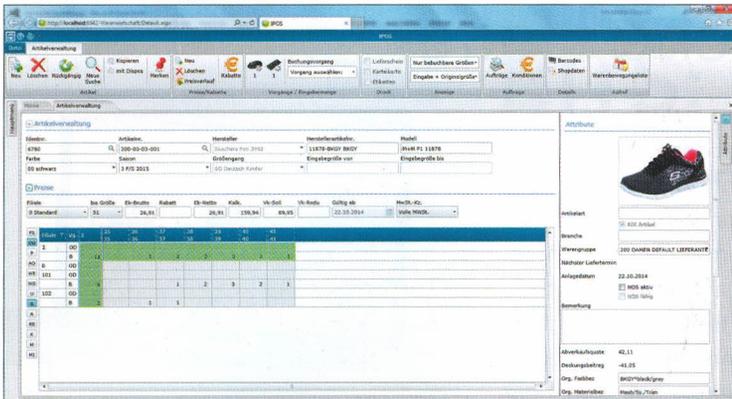
wenn es bei dem Import ein Problem gab und kann technische Probleme sofort lösen. IPOS ist interaktiv mit den elektronischen Katalogen verbunden, selbstverständlich alles unter Berücksichtigung von Benutzerrechten. Und wir garantieren die Qualität der Daten.

Sie übernehmen die Garantie für die Qualität der Daten?

Besten Dank für den Hinweis. Wir garantieren die Verarbeitbarkeit der Daten in IPOS. Es ist sicherlich nachvollziehbar, dass wir für die enthaltenen Informationen nicht gerade stehen können.

Lassen Sie uns noch mal zurückkommen auf die interaktive Verbindung zwischen IPOS und den elektronischen Katalogen. Wie stelle ich mir das vor?

Stellen Sie sich vor, Sie surfen im Internet. IPOS besteht letztlich aus Webseiten. Wir bauen diese Webseiten und das hat zusätzlich den angenehmen Effekt, dass IPOS modern aussieht. Die Daten der Webseite liegen immer irgendwo in der Cloud und wir haben die Warenwirtschaftsserver mit den elektronischen Daten direkt in der Cloud verbunden. Wenn die Daten in IPOS angezeigt werden, weiß



Der Startbildschirm von IPOS (links). Von hier aus lassen sich die unterschiedlichen Menüs ansteuern, wie die Artikelverwaltung (links oben) oder die Umsatzanalyse (rechts oben).



unser Kunde nicht wo die Daten gespeichert sind. Auch sehen wir es nicht als Aufgabe unserer Kunden an, zu überlegen, ob kurz vor Messebeginn doch noch zusätzliche Artikel in dem neuesten Katalog enthalten sind und dieser eventuell doch noch schnell eingespielt werden soll. Das haben wir längst erledigt.

Welche zusätzlichen Vorteile bietet so eine „echte“ Cloud-Applikation, wie Sie es nennen?

Zum einen haben Sie die bereits erwähnte Wartbarkeit. Je seltener der Kunde im Support nachfragen muss, umso besser ist dies für ihn. Weiterhin erhalten wir zentral eine Information, wenn zum Beispiel eine elektronische Auftragsbestätigung nicht verar-

„Wir sehen es nicht als Aufgabe unserer Kunden an, zu überlegen, ob noch Daten eingespielt werden sollen.“

beitet werden konnte. Wir haben darauf geachtet, dass möglichst viele wiederkehrende Prozesse automatisch im Hintergrund durchgeführt werden, so auch die komplette Verarbeitung elektronischer Auf-

tragsbestätigungen. Unsere Kunden loggen sich morgens in IPOS ein und können kontrollieren, was automatisch verarbeitet wurde, sie müssen nicht mehr selbständig tätig werden. Falls es nachts ein Problem mit den elektronischen Auftragsbestätigungen gab, hat unser Support die Probleme oft bereits bereinigt oder den Hersteller kontaktiert, bevor unsere Kunden am Morgen mit der Arbeit in IPOS beginnen.

Die von Ihnen erwähnten Vorteile sind für Ihre Kunden direkt nicht sichtbar und spielen sich im Hintergrund ab. Was sieht der Kunde an Neuerungen in IPOS?

Ich habe Ihnen einen Screenshot mitgebracht. Hier sehen Sie den Startbildschirm von IPOS. Als Anwender können Sie aus einer Vielzahl von Kacheln wählen und sich so die von Ihnen gewünschten Informationen anzeigen lassen. Auf die dunkleren Kacheln können Sie klicken und starten dadurch mit der Arbeit. So können zum Beispiel die favorisierten Menüpunkte oder eine individuelle Filterselektion von Artikeln auf eine Kachel gelegt werden. Wird die Kachel angeklickt, öffnet sich direkt die gewünschte Liste. Viele unserer Webseiten in IPOS – früher waren das die Formulare – können

auf die Wünsche der Kunden angepasst werden, womit für den Kunden die individuellen Ansichten nicht mehr mit überflüssigen Informationen oder Knöpfen überfrachtet sind.

Wer kann IPOS erwerben?
Schlicht und einfach jeder.

Besten Dank für das Gespräch, Herr Braun.

EBG-Data

Die EBG-Data GmbH, Neuss, ist ein Tochterunternehmen der ANWR. Sie entwickelt und vertreibt Warenwirtschaftssysteme für den gesamten Lifestyle-Handel mit Branchenlösungen für den Schuh-, Sport-, Textil- und Lederwarenmarkt. Gruppenübergreifend mehr als 1.100 Unternehmen in zehn europäischen Ländern setzen auf Warenwirtschaftslösungen von EBG-Data. Die Bandbreite der Anwender reicht von der kleinen Boutique bis hin zu Unternehmen mit mehr als 60 Filialen.