

Prozesse optimieren:

Die richtige Zeit für ein Warenwirtschaftssystem

Herausnehmen und sammeln



Foto: Shutterstock / August_0802, TZIDO SUN / EBG-Data GmbH

Warenkunde

Ein funktionierendes Warenwirtschaftssystem kann die Arbeit im Alltag eines Sporthändlers erheblich erleichtern. Dennoch werden diese Systeme noch längst nicht von allen Händlern eingesetzt. Aktuelle Änderungen bei den Kassenvorgaben sprechen dafür, sich in der nächsten Zeit wieder einmal mit diesem Thema auseinanderzusetzen.

Am 1.1.2017 endet die letzte Frist für Händler, die neuen Kassenvorgaben umzusetzen. In den verbleibenden Wochen dürfte dieser Anlass für manchen Sporthändler auch die Gelegenheit sein, sich mit dem Thema Warenwirtschaft auseinanderzusetzen. Wer jetzt auf ein modernes Kassensystem umsteigen muss, darf überlegen, ob er nicht auch gleich den nächsten Schritt hin zu einem Warenwirtschaftssystem gehen will. Viele Gründe sprechen für einen Einsatz dieser Systeme, auch wenn manche Hürde genommen werden will.

Die für die Sportbranche verfügbaren Warenwirtschaftssysteme erfüllen bereits die neuen Vorgaben, bieten aber noch so viel mehr Funktionen, dass jeder Händler sehr individuell entscheiden kann, wie weit er seine Geschäftsprozesse über ein solches System abbilden möchte.

Kreislauf in der Warenwirtschaft

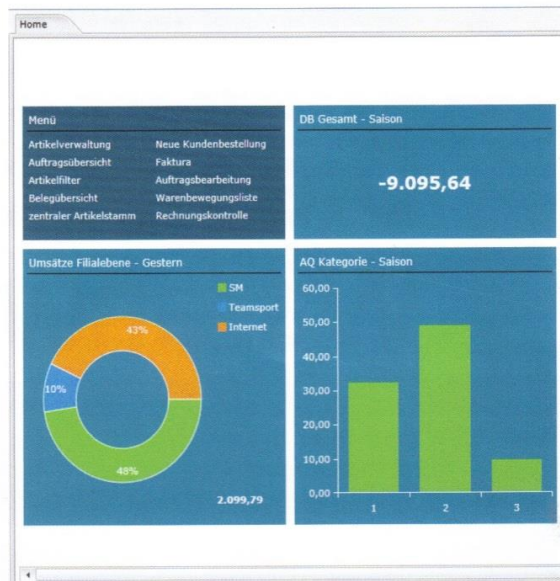
Um eine Warenwirtschaft sinnvoll nutzen zu können, gilt es, sich die grundsätzliche Funktion vor Augen zu führen. Idealerweise entsteht ein Kreislauf, in dem der Händler sein Tagesgeschäft abwickelt, dank der eingesetzten Warenwirtschaft möglichst viel Zeit einspart und dabei den Überblick über seine Geschäftstätigkeit behält. Der Kreislauf, der vollständig im System abgebildet werden kann, beginnt mit dem Verkauf an der Kasse. Um die Bestände wieder auszugleichen, gibt der Händler eine Bestellung bei seinen Lieferanten auf. Im System sieht er, welche Produkte benötigt werden, ohne die Regale ablaufen zu müssen. Wenn das Paket ankommt, kann er sofort den Wareneingang durchlaufen lassen. Das System

erzeugt automatisch die benötigten Etiketten, die der Händler nur noch anbringen muss, bevor die Ware schließlich zum Verkauf angeboten wird. Der nächste Kunde findet das Produkt im Regal und steht wieder vor der Kasse.

Damit dieser Kreislauf funktioniert und der Händler die positiven Effekte in vollem Umfang nutzen kann, muss er aber willens sein, im Rahmen des vorgegebenen Systems zu arbeiten. So ist die schönste Warenwirtschaft wertlos, wenn die hinterlegten Bestände nicht korrekt sind. Bei der Einführung eines solchen Systems ist also stets eine vollständige Inventur fällig, die den Warenbestand im Ladengeschäft in das System überträgt. Bereits diese ungeliebte Inventur schreckt manchen Händler ab, so nützlich sie auch sein mag. Häufiger noch ist aber die Situation, dass nach dieser Ersterfassung der Kreislauf durchbrochen wird, weil die Bestände schon bald nicht mehr aktuell gehalten werden können. Dies geschieht etwa, wenn Warenbestände außerhalb der Warenwirtschaft in den Laden kommen oder gehen. Hier ist der Händler gefordert, eine konsequente Arbeitsweise im Betrieb durchzusetzen, um die Vorteile nutzen zu können.

Den Anbietern ist klar, dass der Umstieg und Einstieg in die Welt der Warenwirtschaft mit einem gewissen Aufwand verbunden ist. Liebgewonnene Arbeitsweisen und über lange Jahre eingeschliffene Gewohnheiten müssen erst einmal überwunden werden.

Die Hemmschwelle, die damit einhergeht, versuchen die Anbieter auf verschiedene Weisen zu lösen. Vor allem geht es natürlich



EBG-Data GmbH

darum, den Aufwand auf das mögliche Minimum zu reduzieren.

Datenstandards gehören zum Pflichtprogramm

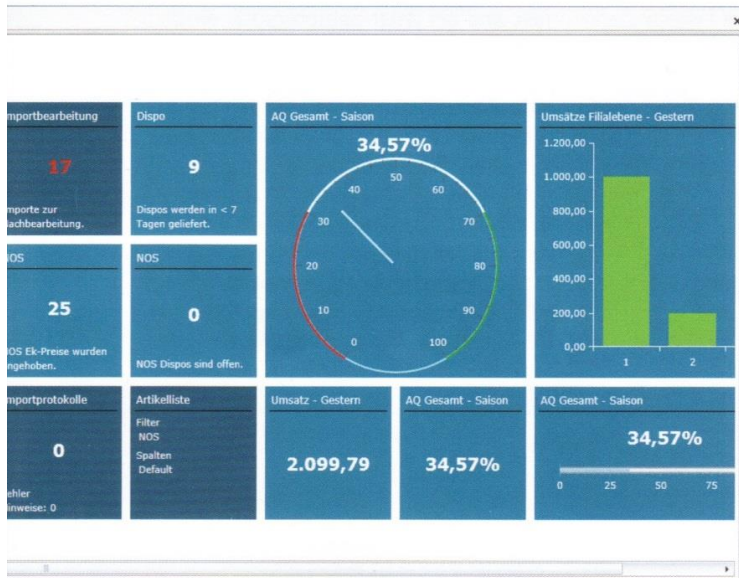
Zum guten Ton gehört es, die Artikeldaten, die für eine Warenwirtschaft nötig sind, nicht händisch eingeben zu müssen, sondern sie aus den von der Industrie bereitgestellten Datensätzen ziehen zu können. Hier hat sich etwa der Standard Edifact als Segen für den Handel erwiesen. Indem auf vorbereitete Daten zurückgegriffen werden kann, lässt sich eine Warenwirtschaft deutlich schneller einrichten. Edifact ist einer der Standards, ohne den keine Warenwirtschaft heute auskommt. Auch ein Fedas-Warengruppenschlüssel gehört zu den wichtigen Standards. Die meisten Warenwirtschaftssysteme können aber eine Vielzahl an

verschiedenen Datenstandards verarbeiten. In der Regel sind damit die gängigen und weniger gängigen Schnittstellen nutzbar.

Zusätzlich gehen Anbieter auch dazu über, die von Industrie-seite verfügbaren Daten weiter aufzubereiten und zu vereinheitlichen wo nötig, sodass von zentraler Seite bereits dem Handel eine Menge Arbeit abgenommen wird. Zum Teil



Foto: E-vendo



geschieht dies bis zu dem Punkt, an dem die Daten auch für den E-Commerce-Einsatz verwendet werden können.

Online-Shop in die Warenwirtschaft integrieren

Alle Daten in elektronischer Form zur Verfügung zu haben, ist nicht zuletzt angesichts zahlloser Möglichkeiten, sein Angebot auch online zu verwerthen, eine günstige Gelegenheit. So gibt es etwa bei Ipos oder Futura die Möglichkeit, die erfassten Produkte der Warenwirtschaft mit minimalem Aufwand über ein integriertes Modul in ein Shopsystem hinüberzuziehen. Das bedeutet, dass der Händler ohne besonderen Aufwand seinen Warenbestand in den hauseigenen Online-Shop ziehen kann, da dieser auf die Informationen zugreift, die in der Warenwirtschaft hinterlegt sind. Anbieter wie Tri-Data integrieren sogar einen kompletten, eigenen Online-Shop als Modul in die Warenwirtschaft. Der Shop hat vielleicht nicht den gleichen Funktionsumfang wie die spezialisierten Lösungen auf dem Markt, kann aber vom Händler ohne Programmierkenntnisse eingerichtet und betrieben werden. Allen Lösungen gemeinsam ist die Möglichkeit, Marktplätze wie Amazon direkt aus der Warenwirtschaft heraus zu bespielen.

Viele Funktionen für alle Zwecke

So ziemlich alle Anbieter von Warenwirtschaftssystemen bieten in den verschiede-

nen Modulen eine große Funktionsvielfalt an, die man in einem solchen System auch erwarten kann. Allerdings legen die einzelnen Anbieter verschiedene Schwerpunkte. Darüber hinaus zeigen sich manche Unterschiede in der Handhabung.

Üblich ist die Aufteilung in verschiedene Module. Neben der genannten Lager- und Bestandsverwaltung gibt es in aller Regel auch eine Kundenverwaltung oder ein Buchhaltungspaket, die nach Bedarf genutzt werden können. Inner-

halb ihrer Module bieten die Anbieter einen umfangreichen und auch spannenden Funktionsumfang.

So gehört eine Personalplanung etwa bei Futura zur Funktionalität. Damit kann der Händler professionell sein Personal so planen, dass er anhand von optionalen Frequenzzählern, Kassen- und Kommen-/Gehen-Daten stets für eine passende Personendecke sorgen kann. Auf diesem Wege lassen sich nicht nur die Personalkosten unter Kontrolle halten, sondern auch Mitarbeiterwünsche realisieren.

Eine wichtige Funktion ist der Überblick über das Einkaufslimit. Anhand von Vergleichszeiträumen lassen sich je nach Saison Wochen- oder Monatspläne erstellen, die Handlungssicherheit bieten und bei Bedarf aber auch angepasst werden können.

Oft kann der Händler auch wählen, ob er sich für eine Software-Lösung entscheidet, die auf seinen eigenen Rechnern läuft, oder die notwendige Infrastruktur als SaaS (Software as a Service) bei seinem Anbieter anmietet. Im letzteren Fall werden Updates direkt vom Systemanbieter eingespielt, im ersteren kann er auch über ein Fernwartungstool eingreifen. Möglich ist dies etwa bei der Warenwirtschaft Ipos von EBG-Data.

Auch bei der eingesetzten Hardware eröffnen die Anbieter dem Händler viele Möglichkeiten. In aller Regel kann der Sporthändler auf eine große Auswahl zurückgreifen, da die Warenwirtschaftssysteme weitestgehend auch auf handelsüblichen Computern oder Tablets laufen. Es ist natürlich stets angebracht, die jeweiligen Hardware-Voraussetzungen vorab zu prüfen.

Wenn der Händler will, kann er mitunter auch auf angepasste Hardware seitens der Anbieter zurückgreifen. Zur Wahl stehen neben der Software noch Display, Rechner, Kassenschublade und Bondrucker, so dass sichergestellt ist, dass den aktuellen Ansprüchen im Sporthandel Genüge getan wird. Üblicher ist es aber, über eine ZVT-Anbindung oder ein

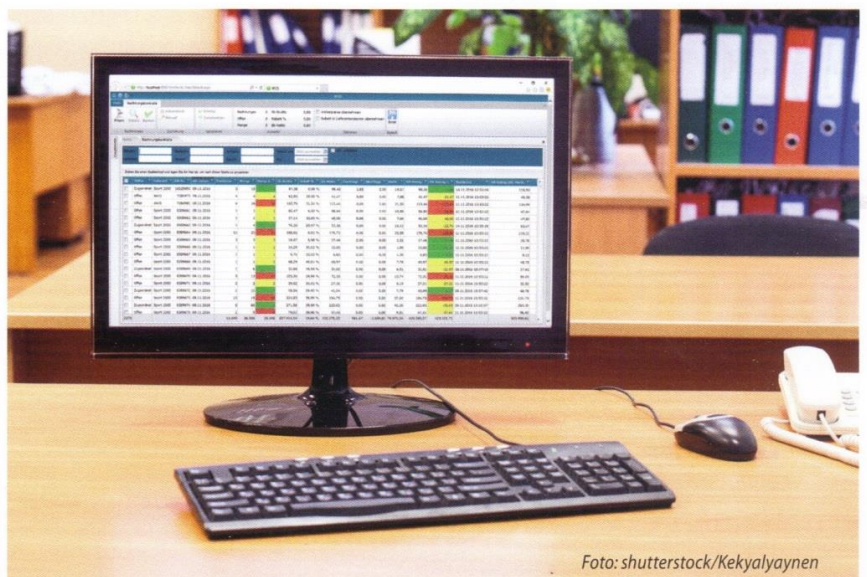


Foto: shutterstock/Kekyalaynen

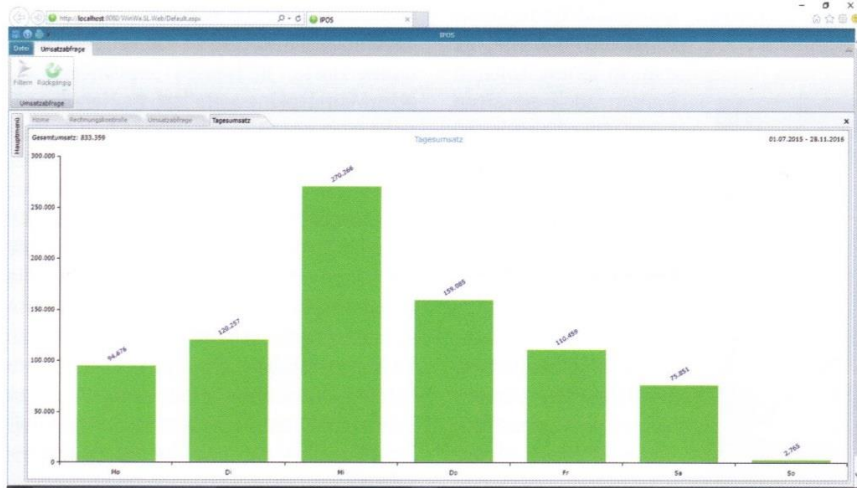


Foto: EBG-Data GmbH

OPI-Protokoll die Terminals und Kassensysteme von spezialisierten Herstellern mit der Warenwirtschaft zu verknüpfen.

Um den Kundenkontakt auch nach dem Einkauf aufrechtzuerhalten, bieten nahezu alle Anbieter auch ein mehr oder weniger ausgefeiltes CRM an (Customer Relationship Management). Dazu gehört die Benachrichtigung per SMS, wenn eine Bestellung eingetroffen ist, ebenso wie Marketingaktivitäten zu saisonalen Aktionen via E-Mail.

Welche Funktionen einer Warenwirtschaft der Händler nutzen will, ist mitunter nicht immer sofort richtig einzuschätzen und absehbar. So können sich neue Ansprüche während der Arbeit mit dem System entwickeln oder umgekehrt gewisse Funktionen als ungenützt und daher unnötig erweisen. Daher empfehlen manche Anbieter für Einsteiger zunächst den Einsatz des reinen Kassensystems. Auf diese Weise kann sich der Händler langsam an die neuen Möglichkeiten herantasten. Kommt er schließlich auf den Geschmack einer vollwertigen Warenwirtschaft, lässt sich mit den in der Zwischenzeit aufgelaufenen Daten oft leicht eine Lagerverwaltung aufbauen.

Ein ebenfalls leidiges Thema, wenn man es per Hand machen muss, ist die Bereitstellung der benötigten Daten für den Steuerberater. Auch hier erleichtern Warenwirtschaftssysteme wesentlich diese regelmäßig fällige Arbeit. Meist wird dabei auf einen Datev-kompatiblen Datenexport gesetzt, mit dem wohl jeder Steuerberater arbeiten kann.

Möglichkeiten zur Auswertung nutzen

Von besonderem Interesse ist für den Händler natürlich die Information über seinen Geschäftserfolg. Einer der wesentlichen Gründe für eine Warenwirtschaft ist natürlich die damit entstehende Möglichkeit, die Geschäftsprozesse mit detaillierten Daten analysieren zu können. Zu jedem Warenwirtschaftssystem gehören auch die entsprechenden Auswertungsmöglichkeiten. Ob die Abteilung Laufschuhe profitabel arbeitet oder nicht, lässt sich leichter beurteilen, wenn man die entsprechenden Daten leicht verfügbar hat und schnell unter die Lupe nehmen kann. Welche Produkte man nachbestellt und welche nicht, kann man mit einer funktionierenden Warenwirtschaft in Echtzeit entscheiden, was ein entscheidender Vorteil zu einer immer erst im Nachhinein verfügbaren BWA des Steuerberaters ist. Faktisch bieten alle Systemanbieter hier sehr detaillierte und aufschlussreiche Analyse-möglichkeiten, um einen Betrieb auf sein Optimierungspotential auszuleuchten, die man ohne eine Warenwirtschaft nicht hätte.

Warenwirtschaft erleichtert professionelles Arbeiten

Zumindest die Anbieter von Warenwirtschaftssystemen sind sich einig: Es gibt keine Mindestgröße für ein Unternehmen, um eine Wawi sinnvoll einsetzen zu können. Wer grundlegende Informationen über seinen Geschäftsbetrieb verfügbar haben möchte und eine Übersicht über Bestände und Bestellbedarf haben will, kommt an einer Warenwirtschaft nicht vorbei. Diese Informatio-

nen sind bei jeder Betriebsgröße nützlich und hilfreich, unabhängig von Filialen, Mitarbeiterzahlen und Umsatzgrößen. Nur mit einer Warenwirtschaft lässt sich mit den entsprechenden Datenschnittstellen arbeiten. Nur so lassen sich Prozesse optimieren und ein optimaler Kontakt mit den Lieferanten halten. Beispielsweise lässt sich mit einer Warenwirtschaft analysieren, wie oft man Produkte für Kunden bestellen musste, die man nicht auf Lager hatte. Indem man entstehende Nachfrage sicherer einschätzen kann, spart man Zeit, Nerven und schafft gleichzeitig eine höhere Akzeptanz beim Kunden, indem man verbindliche Informationen über Verfügbarkeit und Lieferzeiten geben kann.

Wie nützlich eine Warenwirtschaft ist und wie produktiv der Sporthändler damit arbeiten kann, hängt am Ende davon ab, ob der Nutzer Willens ist, mit den vom System vorgegebenen Strukturen zu arbeiten. Fehlt es an dieser Grundvoraussetzung, läuft auch das schönste Warenwirtschaftssystem ins Leere. Wer für sich jedoch einen Anbieter findet, dessen Ansatz ihn überzeugt, seinen Arbeitsalltag erkennbar erleichtert und ihn sinnvoll beim Monitoring seiner Unternehmensziele unterstützt, stellt die Weichen für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg, der auf Zahlen basiert und nicht mehr nur auf dem eigenen Bauchgefühl.

Impressum

SAZcollege (Verkaufstraining, Warenkunde, Produktschulung etc.) dient der Information, Fort- und Weiterbildung für Verkäufer im Sport- und Bikehandel. Warenkunde ist ein regelmäßiger Fachservice der unabhängigen Fachzeitung SAZsport und nur für Abonnenten bestimmt. Der Inhalt ist urheberrechtlich geschützt. Nachdruck und jegliche Vervielfältigung ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Verlages sind nicht gestattet und werden verfolgt. Verlag/Herausgeber: SAZ Verlag GmbH, Postfach 201252, 80015 München (www.sazsport.de)

Verantwortlich für den Inhalt diese Ausgabe: Daniel Hrkac

Erscheinungstermin dieser SAZcollege-Warenkunde: Dezember 2016