

Lupus modernisiert Warenwirtschaft

Pforzheimer führen Move Retail-Lösungen ein - Erster Famila-Markt live - Kooperationen geplant

Von Björn Weber

Die Handelsgesellschaft Lupus hat innerhalb von nur zwei Monaten die Software von **Superdata**, Maxess und POS Systemhaus für ihre neueröffnete Filiale in Karlsruhe eingeführt.

Die anderen SB-Warenhäuser sollen in diesem Jahr umgestellt werden. Einsparungen verspricht sich Lupus durch stärkere Kooperation im IT-Bereich mit anderen Markant-Mitgliedern.

Ausmistung der alten IT-Systeme

Lupus will seine heterogene Landschaft alter IT-Systeme zügig ausmisten. An die Stelle zahlreicher Eigenentwicklungen soll das Zusammenspiel von **Superdatas Dewas**, X-Trade von Maxess sowie der Kassenlösung D-Store des POS Systemhauses treten.

Nicht zuletzt aufgrund der Marktmacht von SAP treten die erwähnten Software-Anbieter seit verganginem Jahr im Rahmen der Kooperation "Move Retail" gemeinsam auf dem Markt an.

Schaffung einer einheitlichen Stammdatenverwaltung

Innerhalb von zwei Monaten konnte Lupus die Technologie für die neueröffnete Filiale in Karlsruhe in Betrieb nehmen. "Wir schaffen durch das System eine einheitliche Stammdatenverwaltung", erklärt der Leiter EDV und Organisation bei Lupus, Harald Hermann.

Durch vorhandene Schnittstellen des Filialsystems **Dewas** seien in Karlsruhe Kassen, Wagen, MDE-Geräte und die Auszeichnung der SB-Frischware problemlos angebunden worden. In den anderen Famila-Märkten müssen Stammdaten noch umständlich in verschiedenen Steuerungs-Systemen gepflegt werden.

IT-Leiter Hermann ist mit der Einführung des neuen Systems in Karlsruhe zufrieden. Mit nur fünf Tagen Schulung, "zwei bis drei Änderungen" an den Systemen und ohne externe Berater habe der Famila-Markt mit der Lösung starten können.

Nur die Migration der 75.000 Stammdaten, die innerhalb von vier Wochen überführt werden mussten, brachte das Team etwas zum Schwitzen.

Warendisposition übernimmt Dewas

Das Handelshaus Lupus, das 13 SB-Warenhäuser unter dem Namen Famila sowie einen C+C-Markt samt Großverbraucher-Zustellservice betreibt, verfügt über keine Lager-Logistik.

Da die Ware größtenteils über Strecke an die Filialen geliefert wird, kommt dem zentralen System X-Trade lediglich die Aufgabe der Stammdatenverwaltung samt zentraler Rechnungskontrolle zu. Die wesentlichen Aufgaben wie die Warendisposition übernimmt das Filialsystem **Dewas**.

Bestellungen würden jetzt vom mobilen Datenerfassungsgerät am Regal ohne Medienbrüche direkt zum Lieferanten geschickt, berichtet Hermann. Mit **Dewas** macht Lupus auch erste Gehversuche in Sachen automatisch generierter Bestellvorschläge. "Wir testen das zunächst bei Artikeln wie Zucker, die nicht so schwierig zu disponieren sind", erklärt Hermann.

"SAP ist für uns zu teuer"

Nach einer ein Jahr dauernden Evaluierung von Warenwirtschaftssystemen hatte sich das Team von Lupus für die Move Retail-Anbieter entschieden. Intensiv haben die Pforzheimer auch SAP Retail sowie das System von Navision, das inzwischen zu Microsoft gehört, angeschaut.

"SAP ist für uns zu teuer", konstatiert Hermann. Vor allem die Folgekosten einer SAP Retail-Einführung seien ein zu hohes Risiko. Microsoft hätte für Navision die notwendigen Schnittstellen zu einem Filialsystem wie **Dewas** von **Superdata** erst schaffen müssen.

Zusammenarbeit im Technologie-Bereich

Lupus hofft, zukünftig im IT-Bereich stärker von Kooperationen mit anderen kleineren Handelshäusern profitieren zu können. "Wir werden innerhalb der Markant in Zukunft stärker im Technologie-Bereich zusammenarbeiten", erklärt Hermann.

Einen regelmäßigen Austausch gebe es unter anderem mit der Coop Schleswig-Holstein, die ebenfalls auf Lösungen aus dem Move Retail-Verbund setzt. Konkret profitieren konnte Lupus im aktuellen Projekt unter anderem von gemeinsamen Verträgen der Markant-Untergruppe BBB+R mit **Superdata** sowie den Waagen-Herstellern Bizerba und Mettler-Toledo.

Warenwirtschaft von C+C-Markt noch unklar

Noch keine Entscheidung sei gefallen, wie der Lupus C+C-Markt in Birkenfeld gesteuert werden soll. Da aus dem Outlet auch für den Großverbraucher-Zustelldienst kommissioniert wird, könnte hier X-Trade von Maxess als führendes System eingesetzt werden.

Superdatas Dewas würde dann dennoch implementiert, um die Endgeräte im Markt anzusteuern. Die Entscheidung über die Warenwirtschaft des C+C-Marktes soll im März fallen.

22. Januar 2004

Kooperation MoveRetail: Positive Entwicklung durch neue Aufträge

Von Birgitt Loderhose

...Wirtschaftlich entwickelt sich Maxess sehr positiv:" sagte Florian Bernauer, Geschäftsführer von Maxess. Der Kundenkreis erweitert sich ständig". Die Zusammenarbeit mit **Superdata**, dem Prognosespezialisten Remira und dem Kassensoftware-Anbieter POS Systemhaus in der Initiative "Move Retail" habe erste Früchte in Form gemeinsamer Projekte getragen.

Bei LUPUS, Pforzheim, ging Anfang Oktober der erste Familia-Markt mit drei Paketen aus Move Retail live: nämlich X-Trade von Maxess, **DEWAS** von **Superdata** und d-Store von POS Systemhaus..

Weitere Märkte sollen 2004 folgen.

Die REWE Dortmund führt das zentrale Warenwirtschaftssystem xTrade ein und will dabei mit der Umstellung des Frischebereichs (Bubi) starten.Außerdem setzt das Unternehmen die Filialwarenwirtschaft des Move-Retail Partners **Superdata** in den Märkten ein...

Auszug aus: Lebensmittelzeitung Nr. 46, 14.11.2003

Selbständige können Komplettsystem mieten

Lekkerland-Tobaccoland bietet Convenience-Stores Warenwirtschaftslösung von

Superdata im Paket mit Toshiba-Kassen / Von Björn Weber

Lekkerland-Tobaccoland offeriert seinen Kunden und Franchise-Nehmern ein neues Warenwirtschaftssystem samt Kassen und Wartung zur Miete. Die Software stammt von **Superdata**. Das Modell könnte Schule machen: Auch Kleinbetriebe können die Vorteile moderner IT nutzen - ohne die hohen Investitionsrisiken solcher Projekte. Der Großhändler spart sich bei den Anwendern die telefonische Bestellannahme.

Mittels Edifact-Formate direkt in SAP Retail-Warenwirtschaft

Mit dem neuen System "L-T POS" bietet Lekkerland-Tobaccoland den Betreibern von Convenience-Stores eine komplette Warenwirtschafts-Lösung auf **Superdata**-Basis inklusive Kassen-Hard- und Software an. Erstmals können damit auch die Betreiber kleinster Einzelhandelsläden elektronische Bestellvorschläge auf der Basis von automatisch generierten Abverkaufsprognosen erstellen. Ihre Bestellungen sollen die Einzelhändler mit dem neuen System elektronisch mittels Edifact-Formaten direkt in die SAP Retail-Warenwirtschaft von L-T senden. Im Gegenzug erhalten sie vom Großhändler ein elektronisches Lieferavis. Für die Geschäftspartner entfällt die aufwendige telefonische Bestellannahme.

Stammdatenpflege übernimmt der Großhändler

Die Stammdatenpflege nimmt der Großhändler dem Einzelhändler ab: Seine Sortiments-daten werden dem Convenience-Store-Betreiber ins System eingespielt. "Auch Artikel, die nicht im L-T-Sortiment enthalten sind, können einfach angelegt werden", erklärt eine L-T-Sprecherin. Mit der Lösung sollen die Betreiber kleinster Handelsoutlets auch in den Genuss eines rudimentären Berichtswesens - inklusive einer Hilfe zur Preisfindung – sowie einer modernen IT-Unterstützung der Inventur kommen.

Superdata-Anwendung löst Dos-Kassen-System ab

Das neue L-T-System basiert auf der Software **DEWAS** III sowie der Kassenlösung D-Store des Hamburger Softwarehauses **Superdata**. **DEWAS** ist bei Rewe- und Spar-Einzelhändlern verbreitet und wird unter anderem von Wasgau, Kloppenburg, Douglas, Tegut, Bünting, Lüning und Fressnapf zur Filialsteuerung eingesetzt. Bei den L-T-Betreibern lösen die **Superdata**-Anwendungen ein reines Dos-Kassen-System ab, das

warenwirtschaftlich nur rudimentäre Funktionen abdeckt. Es verfügt weder über eine automatische Disposition noch eine EDI-Anbindung an den Großhändler. Vermietet wird die Software im Paket mit Kassen von Toshiba Tec. Auch die Wartungsunterstützung leistet der Europa-Ableger des japanischen Technologiekonzerns. Bestandteil des Mietvertrages ist darüber hinaus der Austausch der Hardware alle fünf Jahre.

Pilotkunden nutzen L-T POS

Das System L-T POS ist die erste Anwendung der **Superdata** Kassenlösung D-Store unter Windows. In **DEWAS** integriert wurde sowohl das eigene Pfandsystem von L-T als auch spezifische Anforderungen des Tabakhandels - vor allem im Bereich der Steuer. Drei zum Betreibersystem "Tabak-Börse" gehörende Geschäfte in Hamburg, Berlin und Düsseldorf sowie der neueröffnete "U-Store" in Hamburgs Steinfurter Allee nutzen L-T POS als Pilotkunden. Bis zur Mitte des kommenden Jahres rechnet L-T mit 100 Nutzern, überwiegend aus seinen Betreiber- und Franchiseprogrammen. Ende 2005 sollen es 600 sein.

Lebensmittelzeitung, 9. Oktober 2003

Fressnapf erneuert IT

Fachmärkte erhalten moderne Kassen, Mobilgeräte und Software / Von Jörg Rode
LZ|NET. Im Januar startet der Franchise-Händler Fressnapf den Rollout der neuen IT-Lösung für seine rund 450 Tierbedarfs-Fachmärkte in Deutschland. Das Modernisierungsprojekt trägt den Namen "Topfit" für die "Totale Optimierung aller Prozesse und der Filial-Informations-Technologie".

Ausländische Fachmärkte sollen folgen

Topfit reicht von einer Modernisierung der Stammdatenverwaltung in der Krefelder Zentrale der Fressnapf Tiernahrungs GmbH bis hin zu neuen Kassen und mobilen Endgeräten für die Mitarbeiter auf der Verkaufsfläche.

Zurzeit läuft das neue IT-System bereits in vier Pilotmärkten in Krefeld, Mönchengladbach, Alsdorf und Essen. Von Januar bis März ist die Umstellung der anderen 445 Fressnapf-Märkte in Deutschland geplant.

Noch im Laufe des Jahres 2004 sollen auch die 88 ausländischen Fachmärkte in Österreich, Schweiz, Ungarn, Luxemburg, den Niederlanden (Jumper) und Dänemark (Pet-Go) folgen.

Wie Zahnräder in einem Getriebe

"Das System besteht aus Bausteinen, die exakt aufeinander abgestimmt sind. Die einzelnen Komponenten greifen wie Zahnräder in einem Getriebe ineinander und garantieren einen optimalen Ablauf", sagt Bernd Hilgenberg, Leiter des Ressorts IT/IS der Fressnapf-Zentrale.

Im Rahmen von Topfit erhalten die Franchise-Märkte neue Kassen und Drucker, neue PCs mit modernisierter Warenwirtschaft und funkgestützte MDE-Geräte. Bei den Kassen handelt es sich um Posiflex-Touchscreen-Geräte des taiwanesischen Herstellers Mustek.

Die Bildschirm-Oberfläche wurde von Fressnapf selbst auf die eigenen Anforderungen angepasst. Die Kassensoftware kommt von Microdata, Bielefeld.

Bei der Filialwarenwirtschaft wird **Dewas-Dos** durch das Windows-basierte **Dewas III** von **Superdata**, Hamburg, abgelöst. Die neuen Bon-Drucker von Epson können auch Coupons und Gutscheine ausdrucken.

Bei MDE auf finnische Nordic ID gesetzt

Bei der mobilen Datenerfassung (MDE) im Geschäft setzt Fressnapf auf Geräte der finnischen Nordic ID und die Funkfrequenz 433 Mhz. "Damit wollen wir die Mitarbeiter aus dem Back-Office in den Verkaufsraum bringen", sagt Hilgenberg. Bestandsprüfungen und Nachbestellungen sind mit den Nordic-Geräten von der Fläche aus möglich. Sie können auch als Notkasse eingesetzt werden.

Die Fressnapf-Zentrale hat ihr Warenwirtschaftssystem von Soft M im Rahmen von Topfit um das neueste Soft M Release für die Stammdatenverwaltung ergänzt. Lieferanten können den von Fressnapf geforderten elektronischen Artikelpass über eine Web-Maske, aber demnächst auch im EDI-Format Pricat ausfüllen.

Franchisenehmern mit mehreren Filialen hilft künftig ein Web-System von Stratedi, Schwelm, bei der vereinfachten Artikelpflege.

Lebensmittelzeitung, 30. Oktober 2003

Tierisch gut

Die Fressnapf-Gruppe ist mit fast 500 Märkten die größte Fachmarktkette für Tiernahrung und Zubehör in Europa. Als expansives Franchisesystem betreibt das Krefelder Unternehmen Märkte in Österreich, Luxemburg, den Niederlanden, Ungarn, Dänemark und der Schweiz. In den Märkten bietet Fressnapf seinen Kunden ein innovatives und preisgünstiges Sortiment im Bereich Tiernahrung und -zubehör mit über 10.000 Artikeln an. Das Erfolgsrezept des Unternehmens ist die Verbindung von unternehmerischem Know-How und Entscheidungsspielräumen vor Ort und den Synergien eines europaweit operierenden Unternehmens.

Um für eine weitere Expansion eine gesunde technologische Basis zu haben und den gestiegenen Anforderungen einer modernen Warenwirtschaft gerecht zu werden, hat sich die Krefelder Zentrale im März 2003 entschieden, bei ihren Franchisepartnern die aktuelle Windows-Version der Warenwirtschaft **DEWAS III** von **Superdata** einzusetzen. Damit wird die seit 1994 im Einsatz befindliche **DEWAS-DOS**-Version abgelöst.

Das Hamburger Softwareunternehmen **Superdata** konnte Mitte Dezember 2002 bei einer intensiven Prüfung aller wichtigen Geschäftsprozesse mit der dezentralen

Filialwarenwirtschaft **DEWAS III** überzeugen. Abdeckung des geforderten Funktionsumfangs, Softwarearchitektur und praxiserprobter Standard waren die entscheidenden Punkte. Hinzu kamen Branchen-Knowhow, Skalierbarkeit und die Bewertungs- und Steuerungsinstrumente sowie letztendlich die vorhandenen guten Erfahrungen mit dem Vorläufer-Systemen waren ausschlaggebende Argumente für die schnelle Neueinführung der Software. Da Fressnapf eine

internationale Expansionsstrategie verfolgt, ist die durchgehende Mehrsprachenfähigkeit von **DEWAS III**, das mittlerweile in 7 Sprachen verfügbar ist, ein ebenfalls wichtiges Argument. Martin Luntscher, in der Fressnapf Geschäftsleitung zuständig für IT, Rechnungswesen und Personal, äußert sich zufrieden über den Vertragsabschluss: " Mit **DEWAS III** steht uns eine Anwendung zur Verfügung, mit der wir auch in Zukunft flexibel auf die Wünsche unserer Kunden reagieren können. Die Optimierung der Filialprozesse einerseits sowie der gesamten Belieferungskette andererseits ermöglicht uns, unser hohes Expansions- und Entwicklungstempo, auch im internationalen Umfeld, beizubehalten."

In diesem Sommer werden die ersten 10 Filialen mit der neuen Warenwirtschaft implementiert. **DEWAS** unterstützt "mobile Clients" über Funk als MDE-Geräte, die für die Inventur, Verprobung und Bestellung eingesetzt werden können.

Viele Arbeitsschritte, z.B. das mehrfache Eingeben von Artikeldaten und -mengen entfallen und minimieren damit automatisch die Fehlerquellen.

Mit den Bewertungs- und Steuerungsinstrumenten stehen in Echtzeit präzise Informationen über Erlöse und Erträge auf Sortiments-, Warengruppen- und Artikelebene zur Verfügung.

Marketingauswertungen geben wichtige Hinweise auf die Optimierung des Sortiments, was bei einzelnen Artikel auch zu Bestandsreduzierungen führen kann.

Lebensmittelzeitung 11.4.2003

Kassenbon als Pfandmarke

Ab dem 01.01.2003 wird das gesetzliche Pfand auf bestimmte Einwegverpackungen erhoben. Dies bedeutet, dass der Handel in der Lage sein sollte, sowohl beim Abverkauf von Dosen und PET-Flaschen das vorgeschriebene Pfand zu erheben, als auch bei der Rückgabe der leeren Verpackungen den Käufern den bezahlten Pfandwert zu erstatten. Der Handel gibt beim Kauf von Dosen (Einwegverpackung) Chips/Coupons im Wert von 25/ 50 Cent aus. Eine effektivere Lösung ist ein Abschnitt des Kassenbons, auf dem der Einweg-Pfandwert steht. Bei der Pfand-Rückgabe muss der Chips bzw. der Bonabschnitt zurückgeben werden.

Das Pfand ist zur Zeit noch eine reine Sache des Handels, da der Lieferant der Ware dem Händler das Pfand nicht in Rechnung stellt. In der Warenwirtschaft kann das Einwegpfand nicht als normaler Pfandnachzugsartikel realisiert werden, weil es damit auch im Wareneingang berücksichtigt werden müsste.

Um eine Auslistung von Einweggetränken und damit enttäuschte Kunden zu vermeiden sowie Mißbrauch vorzubeugen, hat **Superdata** kurzfristig eine Lösung entwickelt.

Durch Anpassungen in den Stammdaten und Weiterleitung an das Kassensystem werden die Einweg-Pfandwerte und Leergutartikel auf dem Kassenbon richtig angedruckt. Dieser Abschnitt des Kassenbons mit dem Einweg-Pfandwert wird bei der Pfand-Rückgabe vorgezeigt.

Zusätzlich werden in einem Bedienerbericht die Einwegpfand- und Leergutwerte getrennt ausgewiesen.

Wenn im Lauf des Jahres der grosse Pfandkreislauf mit den Lieferanten realisiert wird, können in der Filiale durch schnelle Anpassungen in den Parametern der Software diese kurzfristig umgestellt werden.S

Januar 2003

Das Sortiment am Regal...

neue MDE-Lösung für große Sortimente

Der Münchner Biolebensmitteleinzelhändler Basic AG mit heute 6 Standorten gestaltet seine Prozesse seit Einführung der neuen Filial-Warenwirtschaft **DEWAS** immer effektiver. Seit November 2001 setzt die Basic AG die Standard-Software der **Superdata** GmbH, Hamburg, ein: **DEWAS** in den Filialen und **MESS** in der Zentrale.

Ein mitentscheidendes Argument war die angeschlossene MDE-Lösung mit intelligenten MDE-Geräten. Damit kann der Mitarbeiter am Regal qualifiziert und effizient bestellen.

Die Bestellungen für Sortimentsartikel, welche in **DEWAS** bereits gelistet sind, werden am Regal mobil mit einem MDE von REA Elektronik, Mühlthal bearbeitet. Die für die Disposition erforderlichen Daten werden aus **DEWAS** direkt in das MDE geladen.

Dabei wird für die geführten Artikel der Soll-Bestand, Abverkauf der letzten 4 Wochen, offene Bestellmengen und ein Dispovorschlag angezeigt. Der Blick ins Regal wird gleichzeitig zur Korrektur des Bestands genutzt. Um zusätzliche Umsatzchancen zu nutzen, werden auch die übrigen Artikel, die nicht am Regal präsent sind, am MDE aufgezeigt und können disponiert werden. Zusätzlich sind die Funktionen Inventurerfassung sowie eine Regalnummernpflege nutzbar.

Die Daten werden auf eine Flash/MemoryCard im Slot des MDE-Gerät gespeichert. Zum Datenaustausch liest **DEWAS** diese Card im OMNI-Laufwerk mit sekundenschneller Performance. Wer vor Nutzung der „Sprinter“ noch Zeit für eine Zigarette bei der Übertragung hatte, wird jetzt kaum mehr zum Lüftholen kommen.

Der Vorteil gegenüber herkömmlichen Anwendungslösungen ist neben der Performance die einfache Installation und Bedienbarkeit sowie der günstige Preis. Voraussetzung für den Betrieb sind die gängigen PC-Betriebssysteme.
November 2002

Kloppenburg bestellt mit System

Automatische Disposition mit **Superdata** - 40 Filialen umgestellt

Frankfurt, 28. November: Das Kieler Handelsunternehmen Kloppenburg stellt seine Filialen auf automatische Disposition um. Neben der Optimierung der Bestände würden dadurch auch die Sicht auf Verluste und Fehllieferungen verbessert.

„Bereits in der ersten Phase haben wir eine Bestandsreduzierung in den Filialen von bis zu 10 Prozent erreicht“, berichtet Dr. Torsten Franz, Leiter der EDV/Organisation bei der Kloppenburg. Gleichzeitig sei die Waren-präsenz deutlich verbessert worden. Der norddeutsche Kaufhaus-Filialist, dessen Kernsortiment aus Drogeriewaren besteht, hat bereits 40 seiner 138 Outlets auf automatische Disposition umgestellt.

Nach der neuen Logik sieht die Zentrale jetzt erstmals die Bestände einer Filiale im System. Kloppenburg setzt in Sachen automatischer Disposition auf die Prognose-Funktionalität des Warenwirtschaftssystems **DEWAS** III aus dem Hause **Superdata**, mit dem das Handelsunternehmen seit 1997 arbeitet.

Auch das Streckengeschäft stellt EDV-Leiter Franz derzeit auf errechnete Bestell-vorschläge um. Voraussetzung dafür sei das referenzgenaue Scannen der Artikel. Rund 10 Prozent der Produkte seien jedoch Strecken-Lieferungen, die über Preisgruppen verkauft würden. Dieser Sortimentsbereich, vor allem Kosmetikartikel wie die von Nivea Beauté und Jade Universal, können nicht artikelgenau gescannt werden.

Neben der optimierten Bestandsführung würden durch das neue Verfahren auch Verluste und Diebstahl transparenter und die Bewertung von Preisveränderungen erleichtert.

Lebensmittelzeitung 48/2002, 29.Nov.

Kieler Schlemmer kaufen online

Einzelhändler Marten Freund zufrieden mit regionalem Lebensmittel-Lieferservice

Bei einem Jahresumsatz 2002 von vermutlich über 75 000 Euro ist der Kieler Einzelhändler Marten Freund zufrieden mit seinem Internet-basierten Lieferservice.

„Solche Online-Shops laufen, weil sie regional sind“, kommentiert der Kieler Lebensmittel Händler Marten Freund seinen „Mein-Schlemmerfreund.de“. In den ersten zwölf Monaten ab der Eröffnung im Mai 2001 kam Freund auf einen Internet-Umsatz von 60 000 Euro. Angesichts einer flachen, aber stetigen Steigerungskurve rechnet er für das Kalenderjahr 2002 bereits mit über 75 000 EUR.

Basis des Lebensmittel-Lieferservices von Freund ist sein stationärer „Schlemmermarkt“ in Kiel, der auf einen Jahresumsatz von 8 Mio. Euro kommt. Beliefert wird er von Spar sowie Bartels & Langness, aber auch von etlichen Streckenlieferanten für Spezialitäten. Da Freund sowieso einen florierenden Partyservice mit rund 500 000 Euro Jahresumsatz betreibt, verfügte er sowieso über Auslieferungsfahrzeuge. Der Händler beliefert Kiel und Umgebung mit einem Kleinlaster MB Sprinter und einem VW Lieferwagen, den er dem geschlossenen Web-Shop der Spar abgekauft hat.

Marten Freund ist überzeugt davon, dass seine Kombination eines lokal angesehenen, selbstständigen Lebensmittel-Einzelhändlers mit einem Online-Lieferservice erfolgsversprechend ist: „Eine Kette kann das nie steuern“. Ein nicht unwesentlicher Effekt des Internet-Shops sei die Werbewirkung in Zeitungen und Radio-stationen von Kiel und der sich daraus ergebende Image-Effekt gewesen. „Ich glaube, in zehn Jahren werde ich ernten“, beschreibt der Einzelhändler die Langfristigkeit seines E-Commerce-Projekts.

50 000 DM hat der vom Softwarehaus E-Connex gebaute Web-Shop Freund im vergangenen Jahr gekostet. Das Frontend ist direkt an sein Warenwirtschaftssystem **DEWAS** angeschlossen. Möglich wurde die Investition durch einen Landes-Zuschuß von damals 30 000 DM und sehr kleine Zuwendungen von Streckenlieferanten und Industrie.

Lebensmittelzeitung 48/2002, 29.Nov.

Tägliche Reditekiller

Out-of-Stocks verhindern Umsatz, Überbestände binden Kapital. Deshalb räumt der Einzelhandel seiner Warenwirtschaft hohe Priorität ein.

Bestandslücken sind Alltag im Handel. Ganz gleich, ob bei Trockensortiment oder Frischware. Auch Nonfood leidet darunter. Beispiel Rasierapparate im Media-Markt: „Ich hätte gerne diesen hier“, sagt der Kunde und zeigt auf ein Ausstellungsstück. Im Regal hat er schon gesucht – Fehlanzeige. „Kein Problem, ich schau mal in den Computer“, grinst der Verkäufer und tippt die 13-stellige EAN-Nummer in ein Terminal. „Hier sehen wir genau, wo welches Produkt gerade ist“, erklärt er stolz, klickt sich durchs Menü und wird fündig. „Es sind noch exakt 29 Stück von Ihrem Rasierapparat da.“ Nur wo?

Nach und nach kommen zwei weitere Verkäufer und schließlich der Filialleiter dazu und suchen. Nichts. Lagert der Artikel an anderer Stelle? Kann nicht sein – alles kommt sofort ins Regal. Geklaut? Nicht gleich 29 Stück. Eine Viertelstunde diskutieren die vier, bis sie merken, dass der Kunde inzwischen verschwunden ist.

Soweit zur Tücken der Technik. Wenn das Warenwirtschaftssystem lahm, Stammdaten nicht stimmen oder Bestände unsauber geführt werden, nutzen alle anderen cleveren Tools wenig. Für das Geschäftsergebnis zählen eben vor allem zwei Dinge: die Verfügbarkeit der Ware im Regal und schlanke Lagerbestände. Beides gehört ganz oben auf die Tagesordnung der Handelskonzerne. Wal-Mart macht es in den USA vor. Nach Einschätzung der Analysten von Lehmann Brothers ist das Bestandsmanagement ein zentraler Schlüssel zum Erfolg des weltgrößten Retailers. So konnte er seinen durchschnittlichen Lagerumfang von 5,8 im Jahr 1997 auf schätzungsweise 8,2 in 2001 steigern. Der Umschlag berechnet sich aus dem Jahresumsatz geteilt durch den durchschnittlichen Verkaufswert des Bestandes. „Durch jede zusätzliche Drehung werden zwei Milliarden US-Dollar Kapital frei“, berichten die Analysten unter Berufung auf das Wal-Mart-Management. Wenn der Handelsriese also sein Ziel „zehn“ beim Umschlag erreicht, hätte er durch zusätzliche mehr als dreieinhalb Milliarden Dollar zur Verfügung.

Wal-Mart hängt die Konkurrenz vor allem durch seine Informationstechnologie ab. Ein Thema, das auch die europäischen Konzerne herausfordert. Es besteht Handlungsbedarf. Denn die meisten Programme, die derzeit die Supply Chain steuern, sind völlig veraltet. Sie müssen gegen Lösungen auf Basis offener, internetfähiger Technologie ersetzt werden. Die große Kunst besteht nun darin, mit dem vorhandenen Angebot an Software Systemarchitekturen zu schaffen, die schnell und flexibel auf den Austausch von Lieferanten und Dienstleistern sowie Unternehmenszu- und -verkäufe reagieren können. Es gilt vor allem, die Arbeitsprozesse und Stammdaten über die verschiedenen Vertriebslinien und Regionen zu vereinheitlichen.

Der LEH stellt - allein schon durch seine Frischesortimente – besonders hohe Anforderungen an die Software-häuser. Hinzu kommt das Problem der Datenmenge. In keinem Wirtschaftszweig müssen die Systeme mit so vielen Varianten und hohen Stückzahlen rechnen. Kleine und mittelgroße Retailer vertrauen immer häufiger auf leicht zu implementierende Programme.

...

Die Frage Eigenentwicklung oder Produkt von der Stange ist noch immer nicht abschließend beantwortet. Im Gegenteil. Bei der Metro zum Beispiel hat sie zu heftigen Auseinandersetzungen geführt. Während die inzwischen ausgeschiedene Metro Cash & Carry-Führung davon überzeugt war, ihr internationales Geschäft am besten mit SAP Retail steuern zu können, setzte sich die Informatiktochter des Konzerns MGI durch. Sie internationalisiert nun ihr selbst entwickeltes „Metro Merchandising System“. Es ist bereits in den deutschen C&C-Märkten sowie bei Real und Extra installiert. Auch Rewe setzt weitgehend auf Marke Eigenbau. Die Filial-WWS der unterschiedlichen Vertriebslinien werden mit der Lösung **Dewas** von **Superdata** sowie einer einheitlichen Kassensoftware harmonisiert. Daneben implementiert die Rewe Informationssysteme (RIS) derzeit eine zentrale Plattform. Sie soll durch Internettechnologie den Zugriff auf die Bestände aller Vertriebslinien erlauben. Dazu fasst sie die Daten aus den heterogenen IT-Landschaften von Penny, HL, Minimal und Idea sowie aus der zentralen Warenwirtschaft und Lagerverwaltung zusammen. Lebensmittelzeitung Spezial 4/2002

Warenwirtschaft aus einer Hand

Salomon/Maxess Systemhaus und **Superdata** kooperieren - Bündelung von Know-how und Service Die IT-Dienstleister Salomon Automation/Maxess Systemhaus und **Superdata** vermarkten ihre Warenwirtschafts- und Logistiksysteme für den Lebensmittelhandel künftig gemeinsam.

Die drei im Handel etablierten Unternehmen gaben jetzt eine "strategische Kooperation" bekannt. "Wir wollen den Kunden alles aus einer Hand bieten", erläutert Florian Bernauer, Geschäftsführer Maxess Systemhaus GmbH.

Das Unternehmen gehört seit April zur Salomon-Gruppe, Friesach bei Graz, die zu 50 Prozent an Maxess beteiligt ist. Noch 43 Prozent hält das Handelsunternehmen Wasgau AG (ehemalige Markant-Südwest). Der Rest gehört dem Management.

Die Produkte ergänzen sich ideal

In die nun bekannt gegebene Zusammenarbeit bringt **Superdata** sein dezentrales Warenwirtschaftssystem (**Dewas**) ein, die Kaiserslauterer Maxess ihr zentrales WWS "X-Trade" und das Datawarehouse für den Großhandel "X-Decision".

Die Österreichische Salomon will mit ihren "Wamas"-Logistik-Steuerungssystemen die Verbindung schaffen. "Unsere Produkte ergänzen sich in idealer Weise", so Bernauer. Hier sieht er Synergiepotenziale für die Partner und den Handel, der einen der IT-Dienstleister als Generalunternehmer für die drei Systeme beauftragen und damit seinen Abstimmungsaufwand verringern könne.

Zielgruppe der Kooperationspartner ist der Lebensmitteleinzelhandel, wobei sie sich nicht auf eine Umsatzgröße festlegen wollen. Die Dienstleister hätten den Mittelstand, kleine Unternehmen aber auch einige ganz Große auf ihren Referenzlisten.

Beispielsweise zählen Edeka, Spar Österreich, Globus, Migros, Coop zu den Kunden. In Zukunft wolle man insbesondere den mittelständischen LEH stärker ins Visier nehmen.

Lebensmittelzeitung, 31. Oktober 2002

Superdata präsentiert prozessorientierte Standardlösungen

Das Hamburger Systemhaus für Warenwirtschaftssysteme für den Einzelhandel präsentiert auf seinem Stand A 53 in Halle 6 die neuesten Weiterentwicklungen für Filialen und Zentralen. Die zunehmenden Kundenanforderungen nach integrierten Systemlösungen sind in den Softwareangeboten **DEWAS** und **MESS** erfolgreich umgesetzt.

Als Schwerpunkte werden gezeigt.

- mobile Anwendungen in der Filiale und für den Aussendienst der Industrie u.a. Funk-MDE und Pocket-PC
- Zentrale Auswertungen der Bondaten für die Revision - Z-REVISION
- **DEWAS** Warenwirtschaftsanwendungen (u.a., E-Commerce, flexible Rabattfunktionen)
- zunehmende Systemintegration in **DEWAS** (Anschluss von Kassen, Waagen, Electronic Shelf Labels).
- **MESS** als zentrale Warenwirtschaftslösung für den Mittelstand

Die Einsatzmöglichkeiten eines Pocket PC unter dem Betriebssystem Windows-CE werden in einem Prototyp gezeigt. Die Bearbeitung von Bestellvorschlägen aus **DEWAS** in Kombination mit der permanenten Inventur erfolgt direkt auf dem Pocket PC als mobiler Client. Die Zielgruppe dieser Verfahren sind Handel und Aussendienst der Industrie. Die Internet-Anbindung erweitert Flexibilität und Einsatzbereich.

Das Programm Z-REVISION wird zur vorbeugenden Analyse der Verlustquelle Kasse auf der Basis des Elektronischen Journals eingesetzt. Die Kassendaten „elektronisches Journal“ werden mit Stammdateninformationen angereichert. Die Analyse- und Auswertungsmöglichkeiten sind speziell auf den Anwenderkreis zugeschnitten. Abfragen und Auswertungen können gespeichert und damit standardisiert werden. Kritische Transaktionen werden nach Kennzahlen ausgewertet und Bediener ausserhalb der statistischen Relevanz herausgefiltert.

Bestellvorschläge aus **DEWAS** werden bereits in über 700 Betrieben in der Praxis erfolgreich angewendet. Mit dem aktuellen Release wurden die bisherigen Verfahren erweitert um die Frischedisposition, d.h. dynamisierte Gewichtung der Tagesverkäufe bei umsatzstarken Artikeln. Mit dem Zusatz „automatische Disposition“ wird ein verbessertes Prognoseverfahren angeboten, das u.a. Aktionen, Feiertage und saisonale Verläufe berücksichtigt. Die Bestellabwicklung kann damit automatisiert werden, was neben Bestandssenkung und Umsatzsteigerung zu einer erheblichen Reduzierung des Personalaufwandes führt.

Die Erweiterung der Verfahren ist eingebunden in einen optimierten Prozessablauf mit Bestandskontrolllisten und der permanenten Inventur. Das aktuelle **DEWAS**-Release wurde daher ergänzt um einen lückenlosen Nachweis aller warenwirtschaftlichen Transaktionen. In Planung ist eine kostenoptimierte Stichprobeninventur, um schlussendlich die im Handel gebräuchliche Stichtagsinventur zu ersetzen.

Für den prozessoptimierten Einsatz wird der Anschluss von Funk-MDEs für Bestellung, Wareneingang und Inventur gezeigt. Der Kunde Bremke & Hoerster setzt eine MDE-Funklösung in allen Märkten der Combi und Familia-Schiene ein. Um eine hohe Aktualität der Bestände zu gewährleisten, liefert **DEWAS** den Zugriff auf „Online Bestände“.

Aufgrund der breiten Kundenbasis von über 5000 Installationen ist **DEWAS** mit über 18 verschiedenen POS-Systemen und den gängigen Waagensystemen im Einsatz. Aktuelle Erweiterungen betreffen die flexiblen Rabattfunktionen, der Anschluss verschiedenener ESL-Angebote. Mit E-Commerce Funktionalitäten, Plakatdruck und Kundenverwaltung kann dem Handel eine umfassende Lösung angeboten werden.

Ein Informationsterminal mit Anschluss an die Filialwarenwirtschaft bietet dem Endkunden im Laden alle relevanten Informationen über den Artikel. Die Preisabfrage wurde mit Produktabbildungen und weiteren Werbeinformationen für den Konsumenten ergänzt. Im Gegensatz zu Speziallösungen kann diese Informationsterminal auch als Arbeitsplatz für den Mitarbeiter in der Fläche eingesetzt werden.

Hans-Jürgen Wieland, verantwortlich für den Vertrieb bei **Superdata**: „Aus der Zusammenarbeit mit unseren Grosskunden und über 50 Unternehmen des Mittelstandes im Handel können wir eine umfassende Funktionalität mit unseren Standardsystemen anbieten. Internet basierende Bestellsysteme sind bei mehreren Unternehmen im Einsatz. Die Herausforderung der nächsten Jahre sehen wir aber vorrangig in der Optimierung der Arbeitsabläufe in den Betrieben. Dazu gehören

insbesondere unsere Entwicklungen zur automatischen Disposition und der permanenten Inventur. Hier sind noch beträchtliche Einsparungspotentiale möglich".
Lebensmittelzeitung, 20. Februar 2002

Neue Gliederung soll Handel stärker fokussieren. Mobile Datenerfassung an die Warenwirtschaft binden

Intermec gliedert sich neu. Mit dem Geschäftsfeld Handel, das der IT-Dienstleister Anfang dieses Jahres gründete, soll die deutsche Handelsbranche stärker in den Fokus rücken. Das IT-Unternehmen gehört neben Symbol zu den international agierenden Unternehmen im Bereich mobiler Audio-ID-Geräte. ...

Für den filialisierten Einzelhandel hat die Intermec Technologies GmbH, Düsseldorf, ein mobiles, multifunktionales System konzipiert. „Mobile Point of Service“ (MPOS) heißt die Neuentwicklung, mit der das Unternehmen einen Markstein im Bereich der Automatisierung im Handel setzen will. Das mobile Gerät soll als „verlängerter Arm des Warenwirtschaftssystems“ in der Hand des Filialmitarbeiters fungieren. Das Prinzip ermöglicht den Abruf aller Informationen vor Ort. „Mit dem System geht der Mitarbeiter zum Kunden und nicht der Konsument zum Gerät“, erläutert Werner Wallner, Account Manager Retail Systems bei Intermec. Das System wird je nach Anforderung als „Keilsystem“ in die vorhandene Softwarelandschaft des Handels mit entsprechenden Schnittstellen integriert.

Die **Superdata** EDV-Vertrieb GmbH, Hamburg, bindet mobile Systeme unterschiedlicher Hersteller an ihr Filialprogramm **DEWAS** III an. „Bei Toom wurde ein Telxon-Modell, bei Bremke & Hörster ein Symbol-Gerät und bei Bünting ein Intermec-System angeschlossen“, erklärt Gerit Vossers, zuständig für das Marketing bei **Superdata**, „jeweils mit unterschiedlichen Funktionen“. ...
Lebensmittel Zeitung, 21. Februar 2001

Douglas setzt auf Position und DEWAS

Der Parfümeriefilialist Douglas GmbH, Hagen, plant die Umstellung seiner 450 deutschen Filialen auf die Software-Version Position 5.0 des Systemhauses Wincor Nixdorf, Paderborn, mit dem integrierten Warenwirtschaftssystem **DEWAS** III von **Superdata**, Hamburg.

In diesem Rahmen sollen alle Filialen auf eine Client-Server-Architektur mit NT-Servern und Beetle-Kassen umgestellt werden. Die bisherigen PAS-Software-Version Position 4.5 entspricht nicht mehr den aktuellen Anforderungen, erklärt Jörg Strüning, Bereichsleiter Informationssysteme bei Douglas. Wir haben in den letzten Jahren immer mehr warenwirtschaftliche Funktionen in die Filialen verlagert. Unsere alte DOS-basierte Lösung war damit überfordert. Das dezentrale Warenwirtschaftssystem **DEWAS** ersetzt bei dem Handelshaus die bisherige Individuallösung.

Mit dem Gesamt-Paket bereitet sich Douglas auf den Euro vor und realisiert künftig eine zeitnahe Bestandsführung der Abverkäufe. Der Rollout beginnt im Februar. Bis Ende diesen Jahres werden rund 300 Filialen umgestellt. Die Installation soll im Jahr 2002 abgeschlossen sein.
Lebensmittel Zeitung, 11. Januar 2001

Spar Schweiz verbindet SAP Retail mit DEWAS

Die Spar Schweiz hat im Rahmen ihres SAP-Projektes alle 145 Märkte an SAP Retail angeschlossen. Das Filialwarenwirtschaftssystem **DEWAS** von **Superdata**, mit dem alle selbständigen Einzelhändler und Filialen der Schweizer Spar arbeiten, wurde in einem neuen Release mit dem Zentralsystem verbunden.

Preisänderungen und Abverkaufsdaten könnten jetzt ebenso wie Bestellung und Wareneingang durchgängig abgebildet werden.

Lebensmittel Zeitung, 10. Januar 2001

Bestellen per Computer

Das automatische Bestellen von Zigaretten per Computer war für Michael Vogel nur der Anfang, aber ein lehrreicher. Tabakwaren eignen sich für die automatische Disposition am besten. Und: „Der Computer bestellt nur das Nötigste, sagt Michael Vogel, Spar Einzelhändler in Plön.

Bereits im Januar 1997 hat er in seinem 600 Quadratmeter-Markt damit angefangen und gehörte zu den ersten Spar Händlern, die mit dem Warenwirtschaftssystem **DEWAS** disponierten. Kaum ein halbes Jahr später hat er das Verfahren auf andere Sortimentsbereiche ausgedehnt. Vogel, der neuen Techniken sehr aufgeschlossen gegenüber steht, vermeidet Fehlbestände am POS, hat sein Sortiment um die Hälfte vergrößert, einen um 60 % geringeren Lagerbestand und den Umschlag des Bestandes auf 34 erhöht, was als ausgezeichneter Wert gilt.

Voraussetzung für den automatischen Bestellvorgang ist das hundertprozentige Verwalten der Bestände, sagt Vogel. Dazu gehört neben der Erstinventur sowohl die korrekte Erfassung des

Wareneingangs wie des Abverkaufs. Für letzteres dienen ihm die vier Scannerkassen. Sind die Voraussetzungen erfüllt, kann der Computer arbeiten. Durch die Scannerdaten erfährt er, wann der Mindestlagerbestand erreicht ist, und wann er den Bestellvorgang auslösen muß. Dazu gehört, daß sich Kassensoftware und Warenwirtschaftssystem auch verstehen.

Das System kann natürlich nur die Ergebnisse der Vergangenheit auf die Zukunft übertragen. Der Mindestbestand muß also angelegt sein, daß er bis zur nächsten Lieferung voraussichtlich ausreicht.

Um Nachfrageschwankungen auszugleichen, hat Vogel die Möglichkeit, an der genannten Verkaufsbereitschaft zu drehen. Sie liegt normalerweise bei 95 bis 98 %. Vor Feiertagen kann er auf bis zu 100 % hochfahren, das heißt, die maximal vorgesehene Menge bestellen. In der Ferienzeit muß man beispielsweise für die Dänen besonders viel Prince Denmark vorrätig haben. ...

SB Artikel, 06/2000

In der Filiale rechnet DEWAS

Die Kloppenburg GmbH & Co. KG nutzt Windows/NT und **DEWAS III**, um die Abläufe in der Filiale und damit im Gesamtunternehmen zu optimieren. Als Novum im SB-Einzelhandel gilt eine Online Bestandsführung mit Scanninglösung auf einem PC-System.

Da man ein geschlossenes Warenwirtschaftssystem nicht aus dem Stand in den Filialen realisieren kann, haben wir uns daher zu einer stufenweisen Einführung entschlossen“, erklärt Andreas Kreft, Leiter Organisation und DV. “Mit der ersten Scanningphase erschließen wir zunächst den direkten Nutzen durch Scanning. In der zweiten Phase wird die Bestellung mit MDE über **DEWAS** abgewickelt. Kurzfristig wurde in einer ersten Filiale mit der Bestandsführung und Bestellvorschlägen begonnen. In dieser Weise können zentrale Abläufe angepaßt, Mitarbeiter schrittweise an die geschlossene Warenwirtschaft herangeführt und so das Gesamtsystem optimiert werden,“ erklärt Kreft.

Umsatzsteigerung und Bestandssenkungen von mehr als 20% sind ein Beitrag zur Kostensenkung und effizientem Sortimentsmanagement im SB-Einzelhandel, so der DV Leiter. Mit **DEWAS III** habe man diese Entwicklung konsequent fortgesetzt. Die Abläufe wurden im Sinne der Prozeßoptimierung verbessert um die Kosten zu senken. Moderne Betriebssysteme wie Windows NT tragen zum weiteren dazu bei, die Systeme sicherer und benutzerfreundlich zu gestalten.

Lebensmittel Zeitung, 8. Januar 1999