



Singen, 07.05.2007

Gewinne steigern und Kosten senken mit intelligenter Software für den Einzelhandel

Geschäftsleitung

Im Einzelhandel stehen die Zeichen auf Sturm. Die Kaufzurückhaltung der Kunden und die Auflagen von Banken tun ihr Übriges. Nur Unternehmer die Kosten und Absatz im Griff haben können langfristig überleben.

Am Point of Sale sind daher intelligente Kassen- und Warenwirtschaftssysteme notwendig. Einfache Bedienung und Komfort sind wichtige Eigenschaften. Komplizierte Software, die das Kassen- und Verkaufspersonal überfordern, oder deren Einführung einen hohen Schulungsaufwand erfordern, sind oft ein Grundproblem „endlich“ auf eine PC-Kasse oder gar ein Warenwirtschaftssystem umzustellen.

Neben dem Wareneinsatz und den Raumkosten, sind die Verwaltungs- und Personalkosten die größten Posten einer Gewinn- und Verlustrechnung des Einzelhandelbetriebes. Viele Unternehmer schreiben noch heute Kassenbücher nach Feierabend, oder am „Sonntag Morgen“. Einige Steuerberater wären mehr als dankbar und bereit die Kostenpauschale für die Buchhaltung zu senken, wenn per Datenabgleich die Kassenbücher übergeben werden können.

Noch immer quälen sich viele Einzelhändler Jahr für Jahr durch Inventuren und wundern sich wo das Geld so „rumliegt“. Auch der jährliche „Schwund“ – insbesondere derjenige der durch Mitarbeiter verursacht wird – ist oft nur im Nachhinein festzustellen. Was die Kunden, wann und wie viel gekauft haben, ist Schätzungen vorbehalten. Auch der Personaleinsatz wird oft nach Gefühl geplant. Welcher Mitarbeiter wie viel und wann verkauft hat, wäre gut zu wissen. Was macht ein solcher Einzelhändler, wenn er nach dem neuen Umsatzsteuergesetz eine Rechnung schreiben soll (laufende Nummer, Steuer Nr. des Zahlungspflichtigen und des Zahlungsempfängers ...) ?

Electronic Cash ist für den Händler in der Regel teuer, aber nicht mehr weg zu denken. Neben der Miete von Geräten und dem geringen Platz auf dem Tresen, ist auch noch erheblicher Verwaltungsaufwand notwendig. Kundenkarten-, oder gar ein Kundenbindungssystem existieren meistens nur im Ansatz, oder sind zu teuer. Wie soll man denn als Einzelhändler gegen „Happy-Diggits, oder Payback“ ankommen – können sich Kundenkartensystem eigentlich nur noch die „Großen“ leisten ?

Auch die Chancen auf Zusatzeinkommen über teilweise branchenfremde Produkte und Dienstleistungen werden oft nicht genutzt. So kann beispielsweise der Verkauf von Handy-Prepaidkarten einem Geschäft in guter Lage monatlich bis zu 500,- € zusätzlichen Ertrag bringen; und dies bei optimaler Gestaltung ganz ohne Kapitaleinsatz und minimalen Kosten. Warum sollte ein Einzelhändler seine PC-Kasse nicht auch gleichzeitig als Medium für den Verkauf von digitaler Werbung einsetzen. Die heutige Technologie ist jederzeit in der Lage Bilder und kom-

Herausgeber
datapos GmbH

Freibühlstr. 6
78224 Singen

Telefon (07731) 8385-20
Telefax (07731) 8385-22

Email: info@datapos.de
Internet: www.datapos.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Robert Ritzi
(Geschäftsführer)



plette Werbespots am POS (Point of Sale) ablaufen zu lassen. Ein weiteres Problem des Handels besteht zwischenzeitlich auch darin, finanzierenden Banken klar zu machen, warum sie weiterhin Kredite geben sollen – Basel II / Rating lässt wieder einmal grüßen. Nur derjenige Unternehmer, der aktuellste Zahlen und Fakten, sowie Konzepte darstellen kann, hat eine vernünftige Chance günstige Kredite zu bekommen. Doch es reicht einfach nicht mehr aus, die betriebswirtschaftliche Auswertung des Steuerberaters auf den Tisch zu legen.

Der Einzelhändler muss heute durch Vorlage von Business-Plänen, Renner-/Pennerlisten“, Kundenfrequenzanalysen und ständige Lagerbewertung, sowie einer Kosten- und Erlösplanung der Bank nachweisen, wie er beabsichtigt Gewinne zu erzielen. Der Nachweis, dass der Einzelhändler stets in der Lage ist sein Geschäft optimal zu managen ist demnach Pflicht, nicht nur für sich selbst, sondern auch für die Banken.

Seit über 10 Jahren beschäftigt sich das in Singen am Bodensee ansässige datapos Mitarbeiterteam mit den vorgenannten Problemen und deren Lösungen. Mit über 1.500 Installationen und einem Fachhändlernetz von mehr als 80 geschulten Fachhändlern ist datapos auf Lösungen am POS (Point of Sale) spezialisiert. An der Spitze des Unternehmens steht übrigens nicht ein Informatiker, sondern ein Bankbetriebswirt, der sich über 20 Jahre mit klein- und mittelständischen Betrieben auseinandersetzt. Der Geschäftsführer, Herr Robert Ritzli, ist auch Bezirksvorsitzender für den Bereich Südbaden des Bundes der Selbständigen (BDS) Baden-Württemberg. Es wundert daher nicht, dass die Softwarelösungen von datapos absolut praxisbezogen und handwerklich ausgereift sind.

dataposC - das Managementsystem

Die Kasse als Steuerungsinstrument und Informationszentrum. dataposC ermöglicht nicht nur ein schnelles und sicheres Kassieren, oder Fakturieren, sondern verschafft auf Grund der integrierten Warenwirtschaft einen schnellen Überblick über das Unternehmen. Auf Knopfdruck erfolgen Auswertungen wie Lagerkapital, Inventur, Kundenumsätze, Lieferscheine, Rechnungen, Renner-Pennerlisten, Kaufverhalten Ihrer Kunden, Frequenzanalysen, Kassenbuch und wichtiger Abverkaufdaten in Sekundenschnelle.

DATAPOS - Kassiervorgang - datapos GmbH							
Exit	Quick	Kassensturz	Stgmo	Buchungen	Journal		
Kasse 0	Mitarbeiter	Besuche	Bon parken	Bon zurück	Summe	Zurück	
					0,00	0,00	
Mitarbeiter	Kundenname	KdNr.	Datum				
chef	Kunde	0	03.11.2003				
ArtikelNr/DL	Bezeichnung	Menge	Preis	%	Nachlaß	Gesamtpreis	
AT01	Voucher 51	1,00	10,00	0,00	0,00	10,00	

Kundenbindung und Kundenkarten

Im Einzelhandel sind Kundenkarten nicht mehr wegzudenken. Mit dataposC können Karten- und Kundennummern im Kundenstamm hinterlegt, sowie Informationen über das Kaufverhalten des Kunden gezielt abgefragt werden. VIP-Kunden können mit einem Rabatt belohnt werden! Auch Sonderkundenbindungssysteme wie beispielsweise die innovative freiKarte (www.freikarte.de) der Akzenta AG, Neubeuern sind für datapos kein Problem. Regionale Speziallösungen sind ebenfalls machbar.

Mehr Umsatz erhält man nicht nur mit Kundenbindung, sondern mit Käuferbindung. Ein Beispiel eines Käuferbindungssystemes ist das vorgenannte System der Akzenta AG – die freiKarte, mit Kaufpreisrückvergütungen für den Kunden bis zu 100%. Denn ernsthaft will der Handel nur Kunden binden, die auch kaufen. Durch verschiedenste Auswertungen und ein Informationsmanagement kann datapos direkt beim Verkauf eingesetzt werden (Kundenhistorie ist auf Knopfdruck abrufbar). Neben der Differenzierung von Warengruppen sind auch Informationen für den Verkäufer (Kassierer) produkt- oder kundenbezogen aufrufbar.

Weitere optionalen Module

wie der Schnittstellenmanager, das datapos-Inventurmodul, der Prepaid-Kartenverkauf von Drillisch-Alphatel, die Software und Hardwareterminalanbindungen von GWK und Telecash runden das datapos-Softwareangebot ab. Selbstverständlich ist es möglich datapos an alle gängigen Warenwirtschaftssysteme anzubinden. Selbst für SAP-Anwender hat datapos bereits Lösungen erarbeitet.



ActivePOS ZAM - zentrales Auswerten - Filialsteuerung

Mit dem neuen Modul ActivePOS ZAM aus dem Hause datapos GmbH können die vom Schnittstellenmanager erzeugten dataposC Filialdaten importiert, zusammengeführt und ausgewertet werden. Die Filialkäufe, Filialartikelbestände, Buchungen und Kassenbücher werden in einer übersichtlichen Tabelle dargestellt. Die Datenübertragung kann jederzeit von der Filiale oder von der Zentrale angestoßen werden. Der Datentransfer kann im lokalen Netzwerk, per DFÜ (RAS) oder per FTP-Server erfolgen. Auch hier ist eine Übergabe der Daten an Warenwirtschaftssysteme bis hin zu SAP R3 möglich. Auch eine seitens der ADD ON AG, Pforzheim entwickelte Schnittstelle zu SAP Business One existiert bereits und wird erfolgreich angewandt.



Personalleiter die Mitarbeiterrabatte benötigen, Einkaufsleiter die Warenbestände und Umsätze benötigen, sowie Controller, die Kosten- und Erlöse im Griff haben müssen, oder Regionalleiter die ihre Filialen über ZAM steuern benötigen dieses Modul ebenso wie der Geschäftsführer selbst.

Branchenlösungen mit datapos

Wie unterscheiden sich eigentlich die Branchen voneinander? Zunächst in zwei wesentlichen Eigenschaften. Einmal im Artikel selbst und zum Zweiten im organisatorischen Ablauf. Die Tatsache, dass grundsätzlich Artikel und/oder Dienstleistungen bar oder mit Rechnung kassiert werden sind überall gleich. Auch die Vorschriften über Kassenbücher, oder beispielsweise das Bestellwesen sind in aller Regel gleich.

Vergleicht man einen Geschenkartikelladen, oder einen Shop mit einem Blumengeschäft, so stellt man fest, dass beispielsweise die Etikettierung unterschiedlich sein kann. Auch der Bondrucker, oder der Etikettendrucker ist oft unterschiedlich. Gleiches gilt auch bei einem Vergleich von einem Museumshop mit einem Spielwarengeschäft. Der Museumsshop hat einen Schwerpunkt Ticketverkauf (Ticketdruck), das beim Spielwarengeschäft vermutlich nicht vorkommt. Der Presse- und Tabakshop benötigt einen Spezialartikel Presse, da diese Artikel normiert sind.

datapos hat sich mit nachfolgenden Branchen über lange Jahre beschäftigt und jederzeit gerne bereit Referenzadressen zu nennen.

Bau- und Hobbymärkten	Blumen- und Gartenbau	Bürgerbüros
Bürofachhandel	Fabrikverkauf	Fahrradgeschäfte
Geschenkartikel	Glas Porzellan Keramik	Kindermode und Boutiquen
Museum- und Eventshops	Presse Tabak	Schmuck
Schwimmbäder	Secondhand	Sport und Freizeit
Zoohandel	Cafeteria	Friseure
Elektrofachhandel	Handyshops	andere Branchen...

Was benötigt ein Einzelhandelsgeschäft für den Betrieb einer PC-Kasse

datapos läuft auf allen gängigen Windows-PC Rechnern mit einem Microsoft Windows Betriebssystem ab der Version Windows 98SE, Windows 2000 und Windows XP. Ein spezieller Rechner ist grundsätzlich nicht notwendig – es ist jedoch auf vernünftige Hardware zu achten, die auf den jeweiligen Geschäftsbetrieb ausgerichtet ist.

Je nach Branche werden spezielle Kassenperipheriegeräte benötigt. Alle gängigen Geräte wie Scanner, Kassenschubladen, Touchscreen-Bildschirme, programmierbare Tastaturen usw. sind unter datapos sehr einfach zu installieren.

Sollten mehrere Kassen in einem Netzwerk betrieben werden ist dies kein Problem. In den meisten Fällen wird neben dem Kassen-PC im Back-Office des Geschäftes, ein Büroarbeitsplatz eingerichtet. In aller Regel ist der oft vorhandene PC ohne weiteres zu verwenden und damit zu integrieren.



Selbstverständlich funktioniert datapos auch innerhalb eines Filialnetzwerkes. Dabei werden die Daten an die Zentrale gesendet bzw. empfangen und dort an die Warenwirtschaft, die Finanzbuchhaltung, oder die Lagerbuchhaltung und das Bestellwesen weitergeleitet. Filialmanagement ist mit datapos sehr effizient möglich.

Sofern die Artikeldaten bereits als Liste bzw. Datei vorhanden sind, kann i.d.R. über die sehr einfach zu bedienende Importfunktion von datapos sehr schnell von einem bestehenden System umgestellt werden. Die meisten Lieferanten halten Artikelstammdaten bereits importfähig vor.

Die richtige Planung und Durchführung ist entscheidend

Wie so oft kommt es bei der Einführung einer neuen Software, oder eines neuen Systems entscheidend auf die Planung und Durchführung an. Gemeinsam mit seinen Fachhändlern kann datapos wichtiges dazu beitragen:

- Analyse des Ist-Zustandes
- Planung des Soll-Zustandes
- Erarbeitung eines detaillierten Angebotes an Soft- und Hardware
- Zeitplanung
- Installation von Soft- und Hardware einschließlich Netzwerk
- Diebstahlsicherung und Ladenüberwachung
- Schulung und Support
- Einführung eines Kunden- und Käuferbindungssystemes
- Organisation des Unternehmens nach Warengruppen, Artikel, Kunden, Festlegung der Buchungssätze und des Exportes der Kassenbücher

Mit datapos ist es möglich die Erlöse zu maximieren und die Kosten zu senken. Die Amortisationszeit der Investitionen beträgt in der Regel weniger als ein Jahr. Mit innovativen und zukunftsorientierten Lösungen ist es möglich am Markt zu bestehen und langfristig Gewinne zu erzielen. Die Sicherheit der guten Entscheidung – datapos.

Weitere Informationen erhalten Sie:

- per Internet unter www.datapos.de
- per E-Mail unter info@datapos.de
- per Telefon unter 07731-838520 oder 07000datapos
- per Fax unter 07731-838522

Leistungsübersicht von dataposC Kassiervorgang

- Rasches Kassieren über Scanner, Schnelltasten
- Zahlarten: Bar, EC, Kreditkarten, Kredit, Kundenkarte, Rechnung
- Abhandlung Retouren und Gutscheine
- Bonnrückstellungen
- Kassensturz (Zählhilfe)
- Kundenbezogenes Kassieren
- Lieferschein/Rechnung
- Artikelbildanzeige
- Zusatztexte und Bilder aus Kunden- / Artikelstamm im Kassiervorgang anzeigbar

Kassen

- Einzelplatz oder Mehrplatzfähigkeit (optional)

Bestellwesen/-verwaltung

- Bestellvorschlagsliste

Kassenbuch

- Ausgaben/Buchungen
- Buchungstexte mit Kontozuweisung
- Kassenbericht nach Kassen
- Export Kassenbuch als Datei

Stammdatenverwaltungsprogramme

- Mitarbeiter
- Hersteller, Lieferanten
- Steuersatz
- Hauptwarengruppe, Warengruppe
- Mengeneinheit, Standardtext
- Fremdwährung

Artikel- und Dienstleistungsstamm

- Artikelimport
- Setartikel, Folgeartikel, Waagenartikel

Statistiken und Auswertungen

Wareneingang

- Wareneingang über MDE-Gerät möglich

Sonstiges

- Mitarbeiterzeiterfassung
- Ausdruck von Barcodeetiketten
- Grundpreisausdruck auf Barcodeetiketten
- Schnittstelle zu einer Check-Out Waage
- Anschlussmöglichkeit von Scanner, Bondrucker, Kassenlade, Kundendisplay, Ticketdrucker, Etikettendrucke

Preis:

Einzelplatzversion Kasse mit integrierter Warenwirtschaft einschließlich Faktura ab 980,- € zzgl. gestz. MWSt. (Stand 12/04)

Ab sofort sind alle Bestellungen bei datapos mit einer Kaufpreiserückvergütung über die freiKarte (Infos unter www.frei-karte.de) in Höhe von 50% belegt.