

WAREN WIRTSCHAFT MAXIMIERT DEN GEWINN

TEXT: ANDREAS BURKERT

Wer sich im Fahrradhandel der Digitalisierung verschließt, läuft Gefahr, ausrangiert zu werden. Ein digitales Warenwirtschaftssystem ist heute die Basis für wirtschaftlichen Erfolg. Dabei ist es unerheblich, ob führende Fahrradhersteller wie KTM oder aber der Fahrradhändler vor Ort solch ein System integriert. Der Handel braucht den digitalen Vertriebsweg. Doch Vorsicht, bei der Wahl der Systeme unterlaufen manchem Unternehmer grundlegende Fehler.



Merge und Meld, die kleinen kompakten Pedelects von Ariv, lassen sich bis auf Weiteres nur online bestellen – exklusiv auf dem digitalen Fahrradmarktplatz Bikeexchange. Es gibt derzeit keinen Händler vor Ort, weshalb die Räder aus dem belgischen Zentrallager von General Motors geliefert werden. Der Automobilkonzern ist die Mutter der neuen Fahrradmarke. Wir berichteten darüber. Damit der Service für die Kun-

den bundesweit gesichert ist, wurde mit dem Münchner mobilen Fahrradservice Life Cycle ein Exklusivvertrag geschlossen. Ariv ist das jüngste Beispiel dafür, dass der Fahrradhandel die Digitalisierung erlebt.

Und diese Entwicklung zeigt, dass die Zeiten endgültig vorbei sind, als ein Faxgerät noch als Innovation für den Dokumentenversand galt, und klassische Vertriebswege als das A-und-O des

unternehmerischen Erfolgs galten. Wer im Netz nicht aktiv ist, der gilt quasi als nicht existent. Der moderne Vertrieb setzt auf Digitalisierung und nutzt die Technik für den Handel: Dies beginnt bei der Präsentation und Darstellung der Produkte im Internet und geht über den eigentlichen Einkauf bis hin zur Kommunikation mit den Kunden online. Für Frank Tonert ist diese Entwicklung unwiderruflich.



Zusammenspiel von Online Shop und Warenwirtschaftssystem: Geht eine Bestellung über den Online-Shop ein, wird automatisch ein Auftrag generiert, Lieferschein und Versandlabel erstellt und die Artikelbeschreibung, Preis und Bestand werden vom Shop zum Warenwirtschaftssystem und andersherum übertragen.

www.erp-system.de/warenwirtschaftssystem

ONLINEFÄHIGE WARENWIRTSCHAFT IST PFLICHT

Der Vorstand der e-vendo AG, einem Softwarehersteller im Bereich der Warenwirtschaft, erklärt uns, dass heute „Kunden online gezielt nach Produkten oder Services suchen, die in ihrer Nähe verfügbar sind. Um dort sichtbar zu sein, braucht man eine digitale Lösung, mit der man Bestandsinformationen oder Dienstleistungen auch im Internet anbieten kann“. Für Tonert ist eine onlinefähige Warenwirtschaft Pflicht. „Wer also in den nächsten Jahren mit seinem stationären Ladengeschäft noch sichtbar sein möchte, kommt an einer modernen Cloud-Lösung nicht vorbei. Wer kein System einführt oder jetzt noch auf eine herkömmliche, lokal installierte Warenwirtschaft setzt, hat schon verloren“, mahnt er.

Die Vorteile digitaler Vertriebswege sind mittlerweile unbestritten; Bestandskunden können schneller erreicht, neue Kunden leichter hinzugewonnen werden. Dabei schätzen nicht nur Geschäftsführer wie Stefan Limbrunner IT-basierte Warenwirtschaftssysteme. Immerhin muss zählt er rund 1,5 Millionen Kunden, die jedes Jahr mit einer konkreten Kaufabsicht auf seine Unternehmenswebseite zugreifen. Auch e-Vendo-Vorstand Frank Tonert weiß, dass „Kunden online gezielt nach Produkten oder Services suchen, die in ihrer Nähe verfügbar sind“. Um dort sichtbar zu sein, braucht man eine digitale Lösung, mit der man Bestandsinformationen oder Dienstleistungen auch im Internet anbieten kann. „Eine onlinefähige Warenwirtschaft ist dafür Pflicht“, so Tonert und mahnt: „Wer also in den nächsten Jahren mit seinem stationären Ladengeschäft noch

sichtbar sein möchte, kommt an einer modernen Cloud-Lösung nicht vorbei. Wer kein System einführt oder jetzt noch auf eine herkömmliche, lokal installierte Warenwirtschaft setzt, hat schon verloren.“

IT-BASIERTE WARENWIRTSCHAFTSSYSTEME

Auch der Fahrradhandel vor Ort profitiert vom reibungslosen und barrierefreien Datenaustausch zwischen den IT-Systemen. Das ist für den KTM-Geschäftsführer Limbrunner im Übrigen ein entscheidender Aspekt, wie er uns erklärt. „Auf einfache Art und Weise können wir Besucher an einen lokalen Händler weiterleiten, der dieses Modell im Laden führt“. Der Kontakt zwischen dem interessierten Endkunden und dem kompetenten KTM Händler geschieht automatisiert. „Alle Informationen zum Fahrrad wie auch zu

INTERVIEW

» Der stationäre und der Onlinehandel verzahnen sich immer mehr «



KARLHEINZ SCHOLL
Geschäftsführer der
Schollware GmbH

Ein digitales Warenwirtschaftssystem optimiert Bestellungen, minimiert Lagerbestände, erhöht den Warenumsatz und bietet die Chance, vorteilhafte Konditionen auszuhandeln. Das erklärt Karlheinz Scholl, Geschäftsführer der Schollware GmbH. Im Interview mit VeloTotal spricht er über die Herausforderungen moderner Warenwirtschaftssysteme und warum er die persönliche Beratung für essenziell hält.

HERR SCHOLL, EIN LEBEN ABSEITS DER DIGITALISIERUNG IST IM FAHRRADHANDEL MÖGLICH ...

... aber sehr unkomfortabel. Stellen Sie sich vor, Sie würden sagen; Ich bin konservativ, deshalb verzichte ich auf ein Smartphone und arbeite lieber mit einem guten alten Wählscheibentelefon. Sie müssen die Nummer suchen, jede Ziffer einwählen, beim Verwählen erneut anfangen, Anrufer können keine Mitteilungen hinterlassen und so weiter. Ein Smartphone ist auch deshalb bei nahezu allen beliebt. Ähnlich verhält es sich mit einem Warenwirtschaftssystem. Schöner, schneller und komfortabler.

DAS KLINGT NACH DEM AMAZON-EFFEKT

Sicher ist es möglich, sein Rad dort zu bestellen oder aber es dorthin zur Reparatur zu schicken. Aber viele suchen lieber den netten Händler von nebenan auf. Und das ist gut so. Denn der stationäre Handel hat mehr zu bieten. Was ich aber beobachte, ist,

dass sich mittlerweile der stationäre und der Onlinehandel immer mehr verzahnt, so dass sich beide Welten nicht mehr ausschließen, sondern vielmehr ergänzen. Manchmal mehr, manchmal weniger. Immer mehr Schnittstellen entstehen zwischen dem On- und Offline-Handel, und neue Ideen werden realisiert, manche werden der Renner und andere verschwinden nach kurzer Zeit.

STELLT SICH ALSO NUR NOCH DIE FRAGE, WELCHES WARENWIRTSCHAFTSSYSTEM IST DAS RICHTIGE?

Ich glaube, es gibt darauf nicht die eine richtige Antwort. Während der eine alle Daten auf seinem Rechner haben möchte, weil ihm Sicherheitsaspekte sehr wichtig sind, verwaltet der nächste gerne alles online; denn ihm ist Mobilität das Wichtigste. Anbieter von Warenwirtschaftssystemen orientieren sich heute aber sehr stark an die Bedürfnisse ihrer Kunden. Der Trick dabei ist herauszufinden, welche Aspekte für den einzelnen Händler die

wichtigsten sind. Erst darauf basierend erfolgt die Beratung, um über die Vielzahl von Möglichkeiten auf die „individuell“ richtige Antwort zu gelangen.

DAS BEDEUTET IM UMKEHRSSCHLUSS, DASS NEBEN DEN FUNKTIONEN EINES WARENWIRTSCHAFTSSYSTEMS AUCH DAS PERSÖNLICHE MITEINANDER EINE WICHTIGE ROLLE SPIELT?

Ja. Meiner Ansicht nach steht und fällt alles mit der richtigen Beratung und der Begleitung über die Implementierungsphase hinaus. Ohne Beratung droht das Chaos - so ähnlich wie bei einer Hochzeit, bei der es auf die inneren Werte ankommt, damit das Glück lange anhält; am besten für immer. Passt also die Chemie zwischen den Partnern, dann kann daraus nur ein Erfolgsmodell werden. Lösungen entstehen auf Grund von Anforderungen und Eingebungen. Mit anderen Worten, „Not macht erfinderisch“. Trends kommen und gehen, aber erst die Praxis zeigt, ob sich etwas bewährt.

sonstigen Artikel erhält der potenzielle Kunde dabei von uns“, so Limbrunner. Dazu zählt er auch die Fahrradgröße, Farbe und Ausstattung. Ein Klick genügt dann, um den Kunden zu einem Fachhändler vor Ort zu führen. Auch deshalb hat er sich für das Warenwirtschaftssystem BikeLocal von Bidex entschieden. Doch zu welchem Zeitpunkt lohnt sich eine digitale Warenwirtschaft? Nach Ansicht von Karlheinz Scholl, Geschäftsführer der Schollware GmbH „kann es nie zu früh sein, ein Warenwirtschaftssystem einzusetzen“. Im Interview erklärt er diesem Magazin aber auch, warum in dem Zusammenhang das Beratungsgespräch von größter Bedeutung ist. Seiner Ansicht nach „steht und fällt alles mit der richtigen Beratung und der Begleitung über die Implementierungsphase hinaus“.

WARENWIRTSCHAFTSSYSTEME BRINGEN ORDNUNG IN DIE PROZESSE

Das Thema Warenwirtschaftssystem birgt für den Handel ein großes Potenzial und ist somit auch aus einem modernen Fahrradladen nicht mehr wegzudenken. Denn die Software hilft, alle Prozesse und Daten innerhalb eines Unternehmens zu bündeln. Dadurch werden nicht nur die verschiedenen Bereiche innerhalb des Geschäfts entlastet, sondern auch eine effiziente Steuerung des Warenflusses ermöglicht: So werden beispielsweise Einkauf, Verkauf, Lager, Wareneingang und -ausgang zentral über das Warenwirtschaftssystem gesteuert oder Waren- und kundenbezogene Daten erfasst und bereitgestellt.

Auch die Rechnungslegung und Inventur kann über den digitalen Helfer abgewickelt werden. Ein gutes Warenwirtschaftssystem beinhaltet außerdem ein integriertes Mahnwesen, das in regelmäßigen Abständen auf offene Posten aufmerksam macht und Mahnungen an zahlungsfällige Kunden verschickt. Weiterhin integrieren moderne WWS ein Kassensystem (POS-System), eine eigene Finanzbuchhaltung (FiBu) und bieten auch Statistiken an.



DIESE VORTEILE BIETEN WARENWIRTSCHAFTSSYSTEME

- **Datenpflege in einem komplexen und einheitlichen System**
- **Optimierung und zentrale Steuerung sämtlicher interner Geschäftsprozesse**
- **Zeitersparnis durch Automatisierung vieler Arbeitsabläufe**
- **einfache Erstellung von Angeboten, Aufträgen und Rechnungen**
- **erhöhte Serviceleistung für den Kunden durch integriertes Customer-Relationship-Management (CRM, dt. Kundenbeziehungsmanagement)**
- **effiziente Steuerung des Warenflusses, z.B. bedarfsgerechte Warenbeschaffung/Reduzierung der Lagerbestände**
- **Sortimentsoptimierung durch Statistiken**
- **Höchstmögliche Transparenz durch Echtzeit-Auswertungen**

KAUFENTSCHEIDENDE FAKTEN FÜR WARENWIRTSCHAFTSSYSTEME

Kaufentscheidend sind bei dieser Form des Handels nicht mehr nur das Produkt, sondern dessen Preis, die Lieferzeit, die Servicequalität und vor allem die Nutzerfreundlichkeit des Online-Shops. Da die Kunden immer häufiger über das Internet bestellen, kommt heutzutage kaum ein Händler an einem eigenen Online-Shop vorbei. Daraus ergeben sich neue Anforderungen an Warenwirtschaftssysteme, die immer besser, vor allem aber einfacher und schneller Daten mit dem Web-Shop synchronisieren müssen.

Einen effektiven Mehrwert hat der Händler vor allem dann, wenn er mehrere Verkaufskanäle aus der Warenwirtschaft heraus steuern kann, eine sogenannte „All-in-one-Lösung“ mit der er seine Einkaufspolitik optimieren und profitabel gestalten kann – beispielsweise durch das Herausfiltern von Bestsellern und Ladenhütern. Ein weiterer Vorteil: Über moderne Warenwirtschaftssysteme lassen sich über Jahre hinweg Daten auswerten, welche Räder sich besonders gut

verkaufen und welche nicht. Aufgrund der Zahlen ist es dem Händler möglich, seinen Warenbestand entsprechend anzupassen.

Andererseits bietet aber auch die Ausstattung mit Online-Funktionen, die den Kunden miteinbeziehen, ein Plus in Bezug auf Marketingaktionen und Serviceleistung. So kann ein Kaufinteressent aufgrund eines geeigneten Programms problemlos zwischen online und stationärem Ladengeschäft hin- und herwechseln. Hat er ein passendes Bike gefunden, kann er es online reservieren und zu seinem Wunschtermin im Laden begutachten und Probe fahren. Ist ein Artikel nicht auf Lager, besteht die Möglichkeit, ihn über ein Tablet einzusehen und zu bestellen.

MASSGESCHNEIDERTES WARENWIRTSCHAFTSSYSTEM

Im Idealfall decken Warenwirtschaftssysteme alle entscheidenden Unternehmensprozesse ab und geben auch detailliert Aufschluss darüber, wie das Geschäft läuft – und zwar tagesaktuell. Diese Vorteile kann der digitale Helfer aber nur er-



PREPSTATION PRO

PROFIWERKSTATT TO GO

Die PREPSTATION PRO bietet alles, was eine professionelle Fahrrad-Werkstatt ausmacht. Egal ob du Dein Bike für die nächste Ausfahrt oder den anstehenden Wettkampf fit machen willst – alles befindet sich immer am richtigen Platz. Denn jeder Handgriff muss sitzen, in der Werkstatt zuhause oder unterwegs. **Prepare to ride.**



← STABILER TROLLEY MIT 7 FÄCHERN INKLUSIVE 5-TEILIGEM WERKZEUGSET MIT 65 FUNKTIONEN IN PROFI-BIKESHOP-QUALITÄT



Per Knopfdruck öffnen, um die Tool Trays aufzufächern.

TOPEAK.DE

Vertrieb durch RTI Sports GmbH



bringen, wenn die Prozesse des Unternehmens möglichst genau abgebildet werden. Ganz oben steht: Das System muss zum Unternehmen passen wie der Maßanzug zum Träger. Ein großes Handelsunternehmen braucht eine Software-Lösung, die komplexe Funktionen beinhaltet. Doch insbesondere kleineren Unternehmen ohne eigenen IT-Spezialisten fehlen oftmals das Wissen und die Zeit, um sich im Computer-Dschungel zurechtzufinden. Eine Alternative im Gegensatz zu überdimensionierten Produkten, von denen nur ein marginaler Teil der Funktionen überhaupt benötigt wird, sind kleinere, angepasste IT-Branchenlösungen. Unter dieser sogenannten Branchensoftware versteht man Standardsoftware wie zum Beispiel ERP-Systeme, die auf die Anforderungen bestimmter Branchen und/oder Geschäftszweige zugeschnitten ist. Sie ist im Vergleich zu Individualsoftware trotzdem erschwinglich – und dabei recht gut an die eigenen Bedürfnisse angepasst. Ein Beispiel ist das Programm *doi!7* von Schollware, welches dynamisch die Anforderungen an einen modernen Fahrradbetrieb bedient. Das System ist frei skalierbar und eignet sich daher für kleine, mittlere und große Betriebe. Wie erfolgreich die Strategie ist, zeigt ein Blick in die Bücher des Nürnberger Unternehmens Tridata. Vor wenigen Wochen stattete es unlängst den tausendsten Store mit einem Tridata Warenwirtschafts- und Kassensystem aus.

STANDARD ODER INDIVIDUAL-SOFTWARE?

Angesichts dieser Entwicklung sollten nicht nur große, sondern auch klein- und mittelständische Unternehmen (KMU) überdenken, inwiefern eine digitale Erweiterung in ihrem Vertriebssystem Sinn macht. In dieser digitalen, immer komplexeren Geschäftswelt wird die IT zu

einem entscheidenden „Unternehmens-Basic“, um auf dem Markt mithalten zu können. Für den IT-Entscheider stellt sich die strategische Frage, ob für die Einführung Standard-Software ausgewählt oder eine nach Maß entwickelte Softwarelösung in Form einer Individualsoftware geordert wird.

Während in der Industrie verbreitet Standardsoftware (insbesondere ERP-Systeme) zum Einsatz kommt, die unternehmensübergreifend und für den Massenmarkt entwickelt wurde wie SAP, Microsoft und Oracle, gibt es im Handel häufig Individuallösungen, wobei sich in den vergangenen Jahren auch im Handel die Nutzung von Standard-Software immer mehr durchgesetzt hat. Der Preis für diese Systeme liegt weit unter den Preisen einer speziell auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnittenen Individualsoftware.

Der Betrieb einer Standardsoftware erfolgt entweder auf hausinternen Rechnern, in Service-Rechenzentren oder als Cloud-Lösung.

	STANDARD-SOFTWARE	INDIVIDUAL-SOFTWARE
VORTEILE	<ul style="list-style-type: none"> Geringe Anschaffungskosten Breiter Funktionsumfang Stetige Weiterentwicklung durch Hersteller Schnelle Verfügbarkeit 	<ul style="list-style-type: none"> Individuell zugeschnitten Anpassung an bestehende Strukturen Unabhängig von Standardsoftware-Herstellern Nachträgliche Anpassungen möglich
NACHTEILE	<ul style="list-style-type: none"> Hoher Einführungsaufwand Abhängigkeit vom Hersteller Integration in bestehende Struktur oft problematisch 	<ul style="list-style-type: none"> Höhere Anschaffungskosten Einsatz erst nach Entwicklung möglich

CHECKLISTE FÜR IHR WARENWIRTSCHAFTSSYSTEM

Die auf dem Markt befindlichen Warenwirtschaftssysteme für den deutschen Fahrradfachhandel differieren im Funktions- und Leistungsumfang. Welches Angebot für Sie das Richtige ist, hängt in erster Linie von folgenden Kriterien ab: Ihrem Budget, der Anzahl der Benutzer und vor allem dem gewünschten Funktionsumfang.

WEITERE FRAGEN KÖNNTEN SEIN:

Erfüllt das WWS die Kernfunktionen im Zusammenhang mit der Warenbeschaffung, Lagerwirtschaft und dem Warenabsatz?

Werden die von mir benötigten Prozesse von der Lösung im Standard abgebildet oder sind Anpassungen notwendig?

Lohnt sich die Investition und sind wir mit dem System auch noch in den kommenden Jahren wettbewerbsfähig?

Wie sieht es aus mit der Benutzerfreundlichkeit für Mitarbeiter und Kunden?

Gibt es eventuell mit der softwaretechnischen Wartung Probleme?

Wo finde ich den passenden Anbieter?

Und last but not least: Sind mit der Einführung des Systems Risiken verbunden?



SCHWALBE

E-BIKE TIRES



KOMPROMISSLOS E-BIKE
SCHWALBE
E-BIKE TIRES

