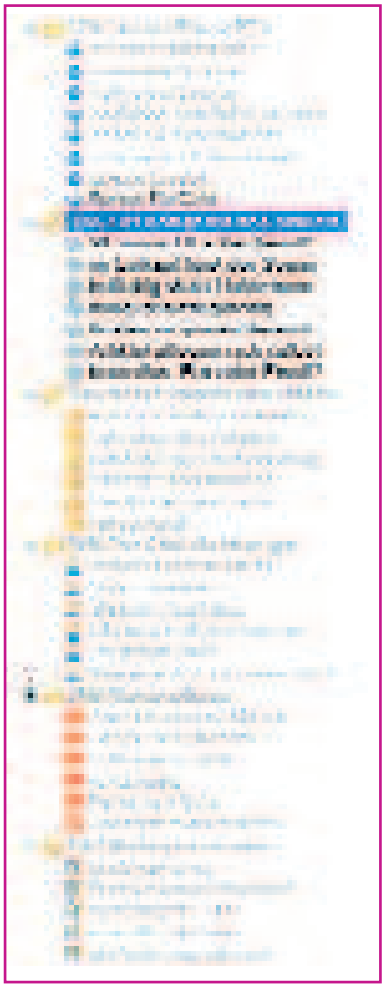
Der Kampf mit den Artikeln

Warenwirtschaft – Teil 2 | Wie viel Freiheit sollte ein Warenwirtschaftssystem dem Nutzer lassen? In dieser Serie gibt Ari Brachter, AB-Software, Entscheidungshilfe und beantwortet Ihre Fragen. Dabei werden die verschiedenen Aspekte ausgiebig beleuchtet und angesprochen.



Kaufmännisch gesehen ist es doch ganz einfach: Der Verkaufspreis minus den Einkaufspreis minus den Kosten ... und schon haben Sie den Verdienst. In der Praxis sieht es leider nicht so einfach aus.

Elektronisches Gedächtnis

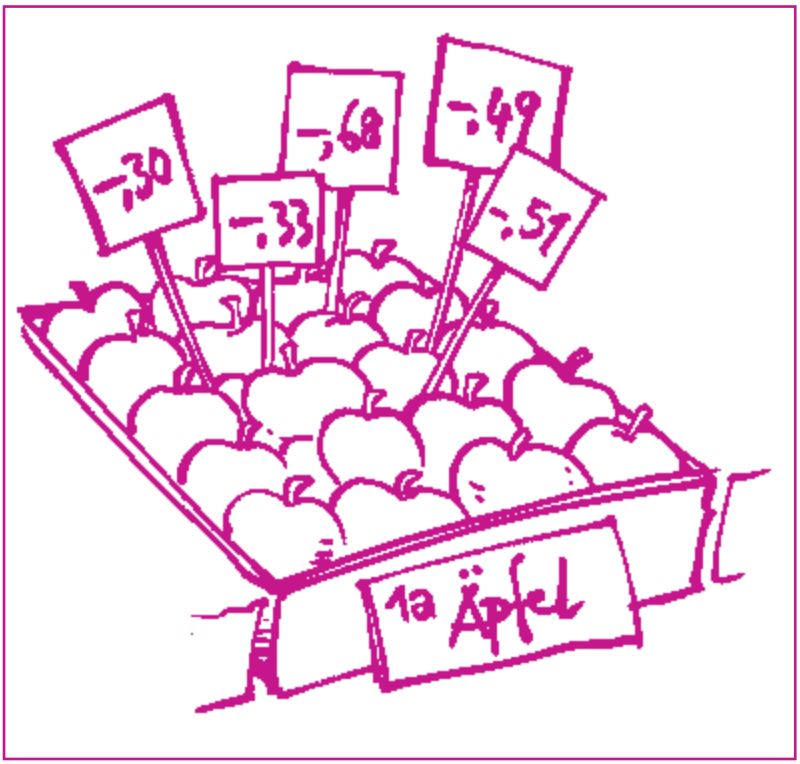
„Im Einkauf liegt der Segen." Im Einzelhandel ist der Einkauf jedoch manchmal sehr schwer durchzuführen. Es existieren unzählige Artikel von vielen Lieferanten, und diese haben auch noch verschiedene Preise und Lieferkonditionen.
Es gibt Schöneres, als immer wieder denselben Artikel zur Bestellung auszusuchen und im Laden nachzuschauen, ob er nicht doch an zwei verschiedenen Stellen liegt. Nach dem Wareneingang stellen Sie dann fest, dass doch noch zehn neue Artikel in genau dieser Qualität und dieser Farbe am Lager waren. Rückstände zu verwalten, macht auch nicht gerade Spaß. Der Lieferant schreibt Ihnen, dass der Artikel „XYZ" nicht mehr lieferbar sei, und Sie erinnern sich, dass Sie diese Information vor einem halben Jahr auch schon bekommen haben. Da der Mindestbestellwert durch den nicht mehr lieferbaren Artikel unterschritten wurde, zahlen Sie nochmals 8 Euro extra und sind sauer.
All dies vermeidet ein gut geführtes PC-System, d. h. mit wesentlich weniger Aufwand erreichen Sie wesentlich mehr. Vor Artikeln, die nicht mehr lieferbar sind, werden Sie durch einen klaren Hinweis gewarnt. Ist die Mindestbestellmenge für diesen Lieferanten noch nicht erreicht, erfolgt ebenfalls ein Hinweis. Das System macht Ihnen Bestellvorschläge, und erledigt vieles, was früher mühsam und sehr arbeitsintensiv war.

Günstig kalkulieren

Ein gutes EDV Programm sollte beliebig viele Lieferanten pro Artikel verwalten. Häufig können Sie ein und denselben Artikel bei drei verschiedenen Lieferanten in Deutschland und bei zwei im europäischen Ausland bekommen. Natürlich zu fünf verschiedenen Preisen. Da die Lieferanten oft Mischkalkulationen machen, ist es durchaus günstig, die Stanze „Riesen Stern" bei Lieferant A und den „Rollschneider" bei B zu bestellen. Auch hier weiß Ihr EDV-System bestens Bescheid. Der billigste Einkauf ist nicht immer der günstigste!
So bekommen Sie z. B. eine Acrylfarbe bei Lieferant C nur in der Verpackungseinheit von zehn Stück. Das einzelne Gläschen kostet dann vielleicht nur 1,20 Euro, aber um zehn Stück dieses Farbtons zu verkaufen, brauchen Sie (laut PC) fünf

Ari Brachter

... ist in der Branche kein Unbekannter. Vor fast 30 Jahren programmierte er für seinen Betrieb die erste branchenspezifische Software. Aus bescheidenen Anfängen hat sich ein Software-Haus entwickelt das heute in Deutschland, der Schweiz, Österreich und Benelux Hunderte von Kunden hat. Damals wie heute wird konsequent für den Einzelhandel entwickelt. In der Anfangszeit waren die Partner Nähzentren, Kurzwarengeschäfte und Reparatur-Werkstätten. Später kamen viele neue Branchen hinzu. Wolle, Hobbyartikel, Künstlerbedarf und Stoffe, aber auch Schreibwaren, Geschenkartikel, Porzellan, Küchen-Ambiente, Tee-Geschäfte und vieles mehr. Durch den „Blick über den Tellerrand" hat Ari Brachter große Erfahrung beim EDV-Einsatz im Einzelhandel.



Jahre. Lieferant D liefert diesen Farbton auch einzeln. Zwar kostet das einzelne Gläschen 1,40 Euro, Sie decken jedoch ihren Jahresbedarf mit zwei Stück. Fazit: bei dieser Mini-Bestellung 9,20 Euro weniger Kapital eingesetzt.

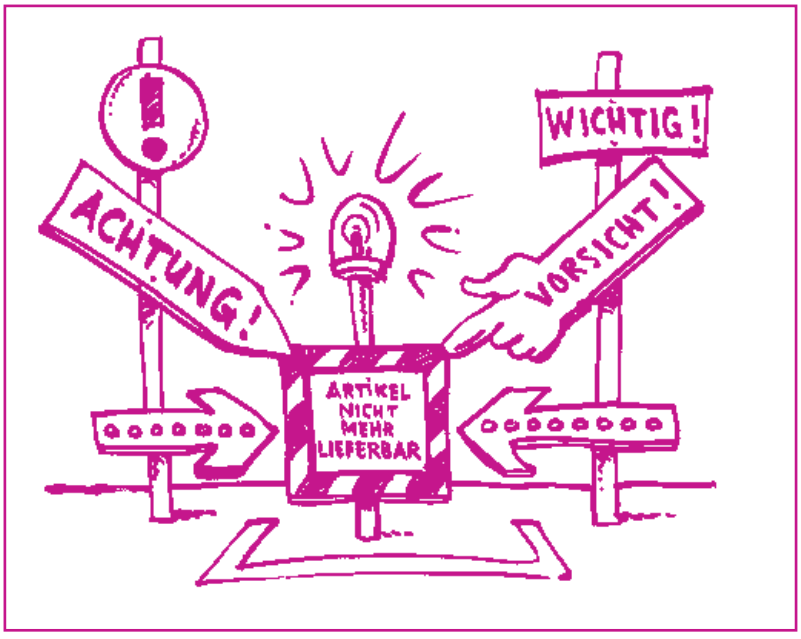
Ein großes Problem heute sind die Beschaffungskosten. Lieferung ab 100 Euro portofrei, ab 150 Euro verpackungsfrei! Ein gutes EDV-System sammelt die einzelnen Posten. So sieht der Fachhändler auf einen Blick, wie hoch die Bestellung in diesem Moment wäre und ob man bei den einzelnen Kosten im grünen oder roten Bereich liegt. Fehlen Ihnen noch 15 Euro an der kostenfreien Lieferung, zeigt es Ihnen, welche Artikel kurz vor dem Bestellvorschlag sind oder mit welchen Artikeln Sie die Bestellung auffüllen sollten.

Ein optimales Warenwirtschafts-Programm kennt Mindestbestände und weiß, wann ein Bestellvorschlag ausgelöst wird. Ebenso kennt es die Verkaufs-Historie der letzten Jahre. Sind die Daten sauber eingepflegt (das geht über die Artikel-Listen Ihrer Lieferanten sehr einfach), macht Ihnen das System selbstständig Bestellvorschläge, führt die Bestellung aus und überwacht den Wareneingang. Der Aufwand dafür ist nur sehr gering!

Einfach gepflegt

Ihre vorhandenen Artikel einzupflegen, ist heute sehr einfach. Die meisten Ihrer Lieferanten stellen Ihnen ihre Artikeldaten zur Verfügung. Diese benutzen Sie dann als Vorlage und brauchen nicht mehr jeden einzelnen Artikel von Hand anzulegen. Sie können alle Nummern übernehmen, genauso einfach wie alle „Styroporkugeln“. In wenigen Sekunden werden Hunderte Artikel mit allen Daten wie Bestellnummer, Bezeichnung, Ek-Preis, Vk-Preis, Barcode und vielem mehr eingepflegt. Genauso einfach ist es, vorhandene Artikel zu duplizieren. Haben Sie die „Plakatfarbe Marabu Basic Color 50 ml Zitron“ schon in Ihren Daten, so brauchen Sie z. B. den neuen Artikel nur noch zu duplizieren und auf „Orange“ zu ändern. Die Artikelnummer wird vorgelegt, und Sie korrigieren lediglich die letzten zwei Stellen. Lieferant und eventuell sogar der Preis stehen fest.

Übrigens pflegen die Artikel-Listen Ihrer Lieferanten in Zukunft Ihre vorhandenen Artikel. So werden bei Preisänderungen automatisch die Einkaufs- und Verkaufspreise aktualisiert, aber auch Auslaufartikel, Sonderangebote, Saisonartikel. Achten Sie darauf, dass Sie diese Übernahme beeinflussen können. Manchmal möchte man eben doch individuell kalkulieren können. Im Voraus legen Sie auch fest, wie dieser Abgleich gehandhabt wird. Sie



(Karikaturen: Wolphgang Herboth)

können die empfohlenen Preise übernehmen, frei kalkulieren oder auf Basis des bisherigen prozentualen Verdienstes kalkulieren.
Dies sollte sich für einzelne Artikel auch gesondert festlegen lassen. So können Sie auf die Gegebenheiten Ihres Geschäft und Ihres Standortes reagieren. Natürlich sollten Sie auch die Artikelliste des Herstellers benutzen können, um bei Ihrem Großhändler zu bestellen.
Ein gutes Einzelhandels-Programm sollte Ihnen diese Freiheiten geben.

Spielraum lassen

Einige Lieferanten bieten eigene Warenwirtschafts-Systeme an. Wenn Sie fast ausschließlich mit diesem Lieferanten arbeiten, kann dies durchaus Vorteile haben. Prüfen Sie aber in jedem Fall, ob sich auch andere Lieferanten einbinden lassen und ob Sie Preise verändern können. Programme, die von einem unabhängigen Softwarehaus kommen, haben oft Vorteile. Wählen Sie lieber ein System, das Ihnen Spielraum lässt. Heute weiß man nicht immer, was man morgen im Laden führt. Ich kenne Kreativgeschäfte, die Wolle, Ledertaschen, Spielzeug, Körbe, Tischdecken, Schreibwaren und vieles mehr verkaufen. Ihr Kassensystem muss dies schnell und einfach handhaben.
Artikel werden automatisch oder manuell zum Bestellen vorgeschlagen. Beides geht rasend schnell und einfach. Beim jeweiligen Lieferanten wird die Bestellung in eine Liste eingetragen. Sie sehen immer, wie hoch die gesamten Bestellvorschläge pro Lieferant sind und ob Sie Mindermengen- bzw. Frachtzuschläge bezahlen müssen. Natürlich wissen Sie auch, vor wie vielen Tagen Frau Meier die grüne Acrylfarbe und Herr Müller die Messing-Ösen von Prym bestellt hat. Sie können noch Artikel hinzufügen, ändern oder löschen. Jetzt geht die Bestellung per Brief, Fax oder E-Mail raus. Natürlich können Sie nach wie vor telefonisch oder beim Vertreter ordern. Auch dies lässt ein gutes Programm zu.

Handel im Wandel

In nächster Zeit werden viele Lieferanten zu Online-Bestellsystemen übergehen. Dabei erstellt Ihr Programm in einem vom jeweiligen Lieferanten abhängigem Format eine Datei, die Sie dann per E-Mail senden. Der Computer des Lieferanten wertet diese Daten direkt aus und sendet Ihnen sofort Antwort. Die wertet Ihr System direkt aus. Sie sehen in kürzester Zeit, was wann wie bei Ihnen ankommt. Elektronische Lieferscheine werden dabei genauso selbstverständlich sein wie Rechnungen, die Sie sich selbst ausdrucken. Achten Sie darauf, dass Ihr neues Programm darauf vorbereitet ist. Die Zukunft gehört dem einfachen elektronischen Datenaustausch. Kommen wir zum Verkauf. Hier ist nur eins wichtig: Schnell muss es gehen, und die wesentlichen Daten sollten sichtbar sein. Wenn Sie z. B. 1999 eine Efeu-Girlande für 3,85 DM eingekauft und heute einen Vk-Preis von 4,95 Euro haben, kann es passieren, dass Sie die neue Girlande heute für 4,50 Euro einkaufen. Wichtig ist also, das Ihr Kassensystem Ihnen (möglichst farbig unterlegt) angibt, dass Ihr letzter Einkauf 1999 war.

Nicht totwirtschaften

Eine totale Warenwirtschaft lohnt übrigens nicht immer! Der Aufwand ist zwar heute, wo die meisten Artikel mit Barcode ausgerüstet sind, sehr gering, erfordert aber eine gewisse Disziplin. Sie kennen alle den Fall, wo eine Kundin 20 Minuten braucht, um „ihr bestimmtes Grün“ beim Stickgarn zu finden. Kaum ist sie aus dem Laden, steht sie wieder in der Tür: „Bei Tageslicht sieht die Farbe ganz anders aus!“ Sie nimmt einen winzigen Ton dunkler. Wenn Sie keine totale Warenwirtschaft im Geschäft haben, tauschen Sie und – erledigt. Bei totaler Warenwirtschaft müssen Sie die „alte“ Garnrolle zurück- und die neue ausbuchen. Bei einigen Warenwirtschaftssystemen können Sie auch einzelne Warengruppen oder bestimmte Artikel von der Warenwirtschaft ausschließen. Ich persönlich bevorzuge Systeme, bei denen der Anwender entscheidet, ob und welche Artikel bzw. Warengruppen warenwirtschaftlich geführt werden sollen. Lassen Sie sich beraten. In jedem Fall lohnt ein Programm, das flexibel ist. So können Sie „klein“ anfangen und später erweitern.

P.S.:

Vielen Dank für Ihre E-Mails. Alle Fragen sind schon beantwortet. In zwei Fällen konnte ich, wie mir berichtet wurde, weiterhelfen. Unter der Mail-Adresse hobbyart@brachter.de können Sie gern Fragen und Anregungen zu den verschiedensten Themen anbringen. Später in dieser Serie werde ich, in allgemeiner Form, auf die interessantesten Fragen eingehen. **Ari Brachter** ■