

# Investition in die Zukunft

Der Händler gehört an die Verkaufsfond und nicht ins Büro. Diese Einstellung trägt massgeblich dazu bei, dass Warenwirtschaftssysteme im Sporthandel einen schweren Stand haben. Aber die Hürden für den Kauf von branchenspezifischen IT-Lösungen werden zunehmend kleiner und es gibt gute Argumente für einen Kauf. **BEAT LADNER**

Der Computer ist aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken. Ein grosser Teil der Kommunikation und immer mehr Einkäufe laufen online ab. Man ist sich den Umgang mit PCs, Tablets und Smartphones gewohnt. Dies war in den 90er-Jahren, als sich die ersten Wa-

den- oder Werkstatteinrichtung. Robert Zangerl veranschlagt die durchschnittlichen jährlichen Kosten einer Basis-IT-Lösung für ein Geschäft mit einem Umsatz von 700'000 Franken auf etwa 9'000 Franken – also weniger als eineinhalb Prozent des Umsatzes. Dabei fallen die

sen zum Beispiel Sonderwünsche für die Software berücksichtigt beziehungsweise programmiert oder bei der Installation vorhandene Daten migriert werden, kann der Arbeitsaufwand schnell ansteigen – mit entsprechenden Auswirkungen auf die Kosten. Tendenziell sin-

produktiver genutzt werden und es können durchaus Zeiteinsparungen an der Verkaufsfond resultieren, wenn zum Beispiel ein Verkäufer, anstatt im Lager nach einem Artikel zu suchen, dessen Verfügbarkeit an der Kasse schnell und einfach abfragen kann.



Auf dem Kassensystem können direkt detaillierte Informationen zu Umsatzzahlen usw. abgerufen werden.



Informationen aus dem Warenwirtschaftssystem lassen sich auch mobil über ein iPad nutzen.

renwirtschaftssysteme (WWS) ausbreiteten, nicht der Fall. Für viele Händler war der Computer damals noch eine Black Box. «Schweizer Sport & Mode» hat sich mit Robert Zangerl, Geschäftsführer der Acommit AG in Horgen, welche mit durchgängigen Materialwirtschafts- und Kassensystemen unter anderem Händler wie Transa, Stöckli Outdoor Sports und Veloplus zu ihren Kunden zählt, über Kosten und Nutzen von IT-Lösungen für Einzelhändler unterhalten.

## Vertretbare Kosten

Zweifelsohne handelt es sich bei einem Warenwirtschaftssystem um eine Investition in die Zukunft, vergleichbar mit der La-

den- oder Werkstatteinrichtung. Robert Zangerl veranschlagt die durchschnittlichen jährlichen Kosten einer Basis-IT-Lösung für ein Geschäft mit einem Umsatz von 700'000 Franken auf etwa 9'000 Franken – also weniger als eineinhalb Prozent des Umsatzes. Dabei fallen die Kosten für die Software, welche gemäss Robert Zangerl vorzugsweise auf einen externen Server ausgelagert wird, mit rund 40% Kostenanteil ins Gewicht. Die Hardware bestehend aus Kasse, Bildschirm, Schublade, Kundenbildschirm, Bondrucker, Scanner und eventuell einem zusätzlichen Computer fürs Büro schlägt mit 15% bis 20% der Kosten zu Buche, wobei vielfach ein Teil der Hardware bereits vorhanden ist und nicht neu angeschafft werden muss. Einen grossen Betrag verschlingt die Manpower, die es für Installation, Support, Wartung und Schulung der IT-Lösung braucht. Hier muss auch gleich angefügt werden, dass diese Kosten sehr variabel sind. Müssen

die prozentualen Kosten einer IT-Software mit zunehmender Geschäftsgrösse, wobei es immer wieder auch Schritte, wie zum Beispiel die Einbindung einer Filiale, gibt, welche die Komplexität und somit den Aufwand deutlich erhöhen.

## Faktor Zeit

Robert Zangerl weist darauf, dass von den Händlern neben den Kosten sehr oft der administrative Aufwand als Argument gegen die Anschaffung eines Warenwirtschaftssystems angeführt wird. Also die Angst davor, mehr Zeit im Büro anstatt im Laden verbringen zu müssen. Das ist jedoch nicht Sinn und Zweck einer IT-Lösung. Vielmehr soll die Bürozeit

## Hilfsmittel für die gesamte Belegschaft

Ein weiterer Einwand lautet: Wieso soll man einen Computer mit Daten füttern, wenn man als Geschäftsführer diese Informationen alle im Kopf hat? Hier führt Robert Zangerl gleich mehrere Gründe an, die dennoch für ein Warenwirtschaftssystem sprechen. Auch in einem kleinen Geschäft gibt es immer wieder Situationen, in denen ein Mitarbeiter auf Informationen zugreifen sollte, der Geschäftsführer aber nicht erreichbar ist. Das Warenwirtschaftssystem kann so eine Stellvertreterfunktion übernehmen. Zudem zweifelt heute wohl niemand mehr daran, dass IT-Lösungen, was das Abspeichern und Archivieren von Daten

**Kostenbeispiel für ein kleines Sportgeschäft**

Investitionskosten	Fr. 28'000.–
– Software	40%
– Dienstleistungen	42%
– Kasse/PC	18%
Jährliche Kosten für Wartung und Unterhalt	Fr. 6'600.–
Gesamtkosten auf 10 Jahre gerechnet	Fr. 94'000.–

betrifft, grundsätzlich zuverlässiger und fehlerfreier arbeiten als Menschen. Es gehen keine wertvollen Daten vergessen. Auch für einen allwissenden Geschäftsführer stellt ein Warenwirtschaftssystem ein wertvolles Backup dar, das ihm als Stütze dient.

**Warenbestand unter Kontrolle**

Auf jeden Fall lohnt es sich, die wichtigsten Pluspunkte von Warenwirtschaftssystemen in den verschiedenen Geschäftsprozessen ein wenig näher anzuschauen. Zu den zentralen Vorteilen eines WWS zählt gemäss Robert Zanzerl, dass man detailliert über den Warenbestand informiert ist. Dies wirkt

sich einerseits positiv auf die Kundenberatung aus, die dadurch schneller und präziser wird (siehe auch obengenanntes Beispiel), und andererseits verbessert sich die Warenkontrolle, wodurch sich in der Regel die Inventurdifferenzen reduzieren. Zudem erlaubt die Warenbestandskontrolle ein frühzeitiges Erkennen von Ladenhütern und das Ergreifen von gezielten Marketingaktionen, um diese loszuwerden.

**Abverkaufsorientiert einkaufen**

Weiter liefert das Warenwirtschaftssystem auf Knopfdruck ausführliche Informationen zu

den realisierten Margen und Deckungsbeiträgen von einzelnen Artikeln und von Warengruppen. Dies verbessert den Überblick über die rentablen und weniger rentablen Geschäftsbereiche und liefert zugleich wichtige Grundlagen für kommende Einkaufsentscheidungen. Einkaufsentscheidungen sollten zwar nicht alleine aufgrund von nackten Zahlen getroffen werden, das wäre fahrlässig. Es macht aber genauso wenig Sinn, auf diese wertvollen Informationen zu verzichten. Kommt hinzu, dass eine IT-Lösung eine laufende Budgetkontrolle während des Einkaufs bietet.

**Für die Zukunft bereit sein**

Zahlreiche Trümpfe bietet ein WWS beim Sammeln und Verwalten von Kundendaten, die sich dann zielgerichtet in der Kommunikation und für Verkaufsaktionen einsetzen lassen. IT-Lösungen bieten meistens viel mehr Möglichkeiten, als man gerade braucht. Man kauft

sozusagen Funktion auf Reserve, sagt Robert Zanzerl. Grosse Händler kommen heute nicht mehr ohne detaillierte, aktuelle Abverkaufskontrolle und Einkaufsteuerung aus und es stellt sich die Frage, wie lange kleinere Strukturen noch darauf verzichten können. Auch wenn die Investition in ein Warenwirtschaftssystem nicht sofort Ertrag abwirft, dient sie dazu, zukünftige Herausforderungen zu meistern. Ein zusätzliches Thema, das im Zuge der Suche nach allgemeinen Effizienzsteigerungen kontinuierlich an Bedeutung gewinnt, ist der elektronische Datenaustausch entlang der Wertschöpfungskette. Vonseiten der Lieferanten, Marketing- und Einkaufsorganisationen wird der Druck auf die Händler, direkt Informationen zu Abverkaufszahlen zu erhalten, weiter zunehmen. Mit einer IT-Lösung können die nötigen Voraussetzungen geschaffen werden, diesen Schritt zum gegebenen Zeitpunkt möglichst nahtlos zu vollziehen. ◇

## PELZDEKLARATION

# Übergangsfrist läuft ab

Ab dem 1. März 2014 unterstehen Pelze und Pelzprodukte, welche an die Konsumenten verkauft werden, einer Deklarationspflicht. Die Pelzdeklarationsverordnung ist am 1. März 2013 in Kraft getreten mit einer einjährigen Übergangsfrist.

Pelze und Pelzprodukte müssen mit folgenden Angaben versehen sein, wenn sie in der Schweiz angeboten werden: Tierart, Herkunft und Gewinnungsart. Die Deklaration muss gut sichtbar und leicht leserlich durch Anschrift am Produkt angegeben werden sowie in mindestens einer Amtssprache erfolgen. Von der Pelzdeklarationsverordnung betroffen sind alle Pelze von Säugetieren mit Ausnahme

**Angabe für Etiketten gemäss Pelzdeklarationsverordnung****1. Tierart**

Wissenschaftlicher und zoologischer Name der Tierart. Beispiele: Kojote/Canis latrans oder Hauskaninchen/Oryctolagus cuniculus forma domestica

**2. Herkunft des Fells**

Land, in dem das Tier gejagt, gezüchtet und zur Schlachtreife gebracht wurde. Beispiele: Nordamerika oder China

**3. Gewinnungsart**

Folgende Möglichkeiten stehen zur Wahl: Wildfang/Fallenjagd, Wildfang/Jagd ohne Fallen, Zuchttier/Herdenhaltung, Zuchttier/Rudelhaltung, Zuchttier/Käfighaltung mit Naturböden, Zuchttier/Käfighaltung mit Gitterböden.

**Bei Produkten mit verschiedenen Fellen muss jedes einzelne Fell angegeben werden.**

von domestizierten Tieren der Pferde-, Rinder-, Schweine-, Schaf- und Ziegenart sowie

wie von Lamas und Alpakas. Das Bundesamt für Veterinärwesen (BVET) kontrolliert, ob

die Deklarationen der Verordnung entsprechen. Die Kontrollen erfolgen in Form von Stichproben oder als gezielte Prüfung aufgrund von Hinweisen, dass eine Deklaration nicht den Vorschriften entspricht. Beim Verletzen der Deklarationspflicht wird eine Gebühr für die Abgeltung der Kontrollkosten auferlegt. Die Gebühr wird nach Zeitaufwand festgelegt. Je nach Vergehen kann auch gemäss Artikel 11 des Konsumentenschutzgesetzes gebüsst werden. ◇