

9 Schritte zum Warenwirtschaftssystem

Tipps für den Einstieg ins IT-Zeitalter

Viele wissenschaftliche Arbeiten wurden über die richtige Softwareauswahl geschrieben. Dicke Fragenkataloge, Anforderungsdefinitionen und Anleitungen zur Erstellung von Pflichtenheften sind das Ergebnis. Im Großen und Ganzen eine hervorragende Sache. Nur, welcher mittelständische Schuhfachhändler verfügt über das notwendige Spezialwissen, mit dem das vorliegende Material genutzt werden kann?

Die Softwareanbieter erläutern in bestem Fachchinesisch, und damit für den Händler leider meist unverständlich, die Möglichkeiten von VPN, ASP, POS, SQL und Client-Server-Systemen. Von mobiler Warenverschiebung, Abfragestationen und Versandmodulen ist die Rede. Da hilft augenscheinlich nur die Empfehlung durch einen externen Berater. Einen teuren Berater, der die vorhandenen Prozesse im Unternehmen analysiert, optimiert und dann die passende Software aussucht, wird sich der mittelständische Fachhändler in den wenigsten Fällen leisten können. Im Spannungsfeld zwischen Unverständlichkeit

und unverhältnismäßig hohen Kosten soll der Fachhändler nun den Schritt zur Einführung eines Warenwirtschaftssystems wagen. An dieser Stelle geben wir Ihnen einige **Tipps und Anregungen, die die Entscheidung für den Einsatz eines Warenwirtschaftssystems erleichtern sollen**. Lassen Sie sich die zugesagten Eigenschaften des Systems vom Softwareanbieter schriftlich bestätigen. Denn eines ist gewiss: Mit einem modernen Warenwirtschaftssystem lässt sich das **Warenlager optimieren und die Rentabilität des Unternehmens steigern!**

So finden Sie das richtige Warenwirtschaftssystem

1 Die Anzahl der Softwareanbieter die spezielle Programme für den Schuhfachhandel anbieten, ist im Vergleich zur Textilbranche überschaubar. Die wichtigsten Prozesse bilden die Systeme allemal ab.

2 Finger weg von „alten“ DOS-Systemen! Einige Anbieter versuchen noch immer Systeme zu verkaufen, die vollständig oder teilweise auf dem veralteten Betriebssystem MS-DOS basieren. Dieses Betriebssystem wird vom Hersteller Microsoft nicht mehr unterstützt und läuft auf vielen neuen PCs nicht mehr. Die Sackgasse ist quasi „vorprogrammiert“. Insbesondere ist darauf zu achten, dass die eingesetzte Datenbank (darin werden die Warenwirtschaftsdaten gespeichert) neueste Technologie unter Windows ist. Nur mit dieser Technik kann dem zunehmenden Datenaustausch in der Branche Rechnung getragen werden.

3 Verlangen Sie vom Anbieter Informationen über die Anzahl der aktiven, betreuten Systeme im Markt. Einige Anbieter werben mit der Anzahl der installierten Systeme, von denen ein großer Teil nicht mehr genutzt wird.

4 Wie steht es um die Unterstützung, die das Softwareunternehmen anbietet? Sollen Sie sich die Software einfach aus dem Internet herunterladen und sind dann auf sich alleine gestellt? Gerade bei der Neueinführung einer

Warenwirtschaft ist es enorm wichtig, dass erfahrene Mitarbeiter der Softwareunternehmen schulen. Damit werden Fehler vermieden, die dazu führen, dass man später nochmals komplett von vorne anfangen muss. Achten Sie darauf, dass der Anbieter regionale Anwendertreffen und Seminare zu speziellen Themen wie zum Beispiel Inventur anbietet. Bei der Ersteinweisung fehlt für solche Themen meist die Zeit. Überprüfen Sie die Supportzeiten des Anbieters. Bietet Ihnen der Anbieter die Möglichkeit der Fernwartung (Fernsteuerung und Analyse Ihres Systems per ISDN/Internet) im Rahmen eines Betreuungsvertrages? Dies sollte eigentlich Standard sein.

5 Achten Sie auf den modularen Aufbau und die Erweiterungsmöglichkeiten des Warenwirtschaftssystems! Wenn Sie mit der Warenwirtschaft neu starten, dann beginnen Sie mit den Grundfunktionen eines Systems. Die „eierlegende Wollmilchsau“ ist für den Anfang nicht sinnvoll, muss aber in der Regel mit bezahlt werden. Einzelne Module wie Kundenverwaltung, Einkaufsplanung und ein Kassensystem sollten dann nachgekauft werden können, wenn Sie sicher mit den Grundfunktionalitäten vertraut sind.

6 Geiz ist Geil und billiger als kostenlos funktioniert nicht! Jeder Fachhändler weiß, dass ein gutes Produkt einen Preis hat. So verhält es sich auch bei den Warenwirtschaftssystemen.

Hotlines über kostenpflichtige Rufnummern, Updates, für die Ihnen heute kein Preis genannt werden kann, können schnell zu einer teureren Überraschung werden. Die laufenden Kosten müssen kalkulierbar sein. Vereinbaren Sie mit dem Anbieter einen Pflegevertrag mit fixen Kosten (meist monatliche Kosten), der folgende Leistungen beinhalten sollte:

- Hotline über normale Rufnummer
- Updates für die Warenwirtschaft
- Kostenlose Anwendertreffen
- Möglichkeit der Fernwartung

7 Kann der Anbieter Daten mit Ihrer Verbundgruppe, den Lieferanten und zu zentralen Datenbanken für Ihre Erfa-Gruppe austauschen? Können Sie mit dem System am Datenpanel des IfM teilnehmen und erhalten somit Marktinformationen?

8 Werfen Sie einfach einen Blick auf die Internetseite des Softwareanbieters. Prüfen Sie, wann die Seite das letzte Mal aktualisiert wurde. Stehen ausführliche Informationen über das Produkt zur Verfügung? Verschaffen Sie sich einen ersten Eindruck in diesem „Schaufenster“ des Anbieters.

9 Gesunder Menschenverstand, ein Gespräch mit den Kollegen schadet nicht. Sprechen Sie Ihre Verbundgruppe an. Einige bieten über Ihre Tochterunternehmen kostenlose Softwarelizenzen für den Einstieg an.