

EDI nicht durch die rosarote Brille sehen

„Die Stärke unserer Software liegt in der Umsetzung und Anpassung an die gewünschten Abläufe und in der Integration verschiedenster Softwarebereiche“, sagt Andreas Luthardt, Ariston Informatik GmbH. Warenwirtschaft, Kassensystem oder auch Zeiterfassung gehören dazu.

Aber auch externe Limitplanung, EDI, Online-Shop inkl. Amazon und Ebay, Versandhandel, Personaleinsatzplanung, Zentrallagerverwaltung etc. sind Bereiche, die erfasst werden können. Ebenso sei die Nutzung der Warenwirtschaft über iPad/SmartPads möglich, sagt Luthardt. „Die Struktur unserer Händler ist breit gefächert und reicht vom reinen Online-Verkäufer bis hin zum Großfilialisten mit über 100 Verkaufsstellen.“ Zusammen mit der Salamander GmbH erweitert man das HIS derzeit auf echte Mandantenfähigkeit, sodass länderübergreifende Strukturen, Mehrwährungs- und Mehrsprachenfähigkeit viel detaillierter möglich sind, als dies bisher bei der üblichen WWS-Software im Schuheinzelhandel der Fall ist. Eine Schnittstelle zu externen Limitplanungen wird ebenfalls entwickelt, sodass Anwender z.B. ihre eigene Limitplanung in Excel durchführen, und die Ergebnisse zurück in die Warenwirtschaft spielen können.

Wie beurteilen Sie den Entwicklungsstand in Sachen EDI im Schuhhandel?

Seit etwa 12 Monaten ist im Bereich EDI ein gewisser Stillstand zu bemerken, der jedoch bald durch die Anstrengungen der Industrie aufgehoben sein wird. Zahlreiche deutsche Lieferanten werden durch neue Softwareversionen direkt EDI-fähig, sodass vielfältige Kommunikationswege offen stehen. Mit dem HIS ist der Datenaustausch direkt mit dem Lieferanten und über diverse Clearing-Center (ANWR, BTE, ECC) möglich. Der Ablauf und Aufwand für den Anwender ist in allen Fällen gleich, sodass der Anwender entscheiden und das beste Angebot nutzen kann.

Allerdings erwarten wir auch weiterhin Schwierigkeiten und Akzeptanzprobleme bei EDI, da diverse Probleme noch nicht gelöst sind. So tritt bei manchen Clearing-Centern eine Qualitätsverschlechterung der Daten auf, wenn beispielsweise Farb- oder Warengruppeninformationen der Lieferanten nicht weitergegeben werden, weil sie

nicht dem Schuh-Standard entsprechen. Für den Anwender bedeutet das, dass er gar keine Warengruppen erhält, selbst wenn er die Warengruppen des Herstellers durch Umrechnungstabellen automatisiert nutzen könnte.

Ohne die Unterstützung aller WWS-Anbieter sind die Händler nicht in der Lage, EDI sinnvoll zu nutzen, da im Hintergrund sehr viele Dinge, technische Details und Abläufe geklärt werden müssen. Man muss bedenken, dass EDI zwar einen Standard beschreibt, aber es jedem Teilnehmer überlassen bleibt, wie er den Standard umsetzt. Jeder Händler muss für sich selbst entscheiden, inwieweit er bereit ist, seine Organisation zu ändern. Einem Monolabelstore-Betreiber fällt das viel leichter, als einem Händler mit sehr viel Importanteil, denn bei dem einen sind 100 Prozent der Ware per EDI abgedeckt und deshalb alle Arbeitsabläufe identisch, beim anderen vielleicht nur 10 Prozent und je nach Lieferant sind andere Arbeitsabläufe notwendig.

Das hört sich jetzt alles etwas negativ an, aber wir sehen EDI nicht durch die rosarote Brille. Es hängt sehr stark vom Unternehmen und dessen Struktur ab, wieviele Vorteile EDI bringt. Wir decken derzeit alle EDI-Nachrichten bis auf Rechnungsdaten ab. Neue Entwicklungen beim Datenaustausch werden immer zeitnah umgesetzt, um unseren Anwendern alle Möglichkeiten offen zu halten.

Ist der Schuhhandel up to date oder existiert ein Investitionsstau?

Es besteht kein Investitionsstau, wenn man von der Nutzung der vorhandenen Möglichkeiten absieht. Anwender unserer ASP*-Lösung sind softwaretechnisch immer auf dem neuesten Stand, die Hardware spielt da nur eine sehr kleine Rolle. Cloud Computing bedeutet den Zugriff auf Daten und Anwendungen, die über das Internet auf per Fernzugriff angebundene Hardware statt lokal auf einer Workstation gespeichert sind. Dies bieten wir unseren Anwendern seit Februar 2004, also



seit 8 Jahren an! Wir waren mit langem Abstand Pionier auf diesem Gebiet, mittlerweile nutzen weit über 200 Anwender unser Angebot.

Das einzige, was man als „Stau“ bezeichnen könnte, ist die Nutzung der vorhandenen Möglichkeiten, die unsere Software bietet. Die Einsparmöglichkeiten, die EDI in 2-3 Jahren bringen kann, könnten viele Anwender bereits heute haben, wenn sie die Warenwirtschaft noch besser nutzen würden, und der Aufwand dazu ist sehr gering.

Wir haben in den letzten 12 Monaten über 160 Neuerungen realisiert, angefangen vom integrierten Reklamationswesen im Kassensystem mit Übergabe an die Warenwirtschaft, der automatisierten Artikelanlage bei Amazon und einem neuen Mahnwesen. Dem boomenden Online-Handel wurde durch vielfältige Erweiterungen unserer Versandhandelssoftware Rechnung getragen, die Anbindung an das neue anwr Clearing Center wurde so weit es geht vorbereitet.

op