

ARISTON INFORMATIK – NEUES AUS (D-) NEUSS

„Die Schweiz ist ein Meilenstein für uns“

Jörg Dufner, Vertriebsleiter der Ariston Informatik GmbH, und Matthias Pieper, Systemberater Schweiz, im Gespräch mit *stepsuisse* über die Nähe zu den Händlern in der Schweiz und die Erwartungen an ein Warenwirtschaftssystem.

stepsuisse: Welche Bedeutung hat die Schweiz für Sie?

J.D.: Die Schweiz ist gemeinsam mit Deutschland für uns der wichtigste Markt. Wir sind in der Schweiz seit mehr als 20 Jahren tätig. Es erfüllt uns mit grosser Freude, dass das HIS::WIN in mehr als 400 Verkaufsstellen in der Schweiz eingesetzt wird. Die Händlerstruktur reicht vom Einzelgeschäft bis hin zu zwei Filialisten mit jeweils um die 100 Filialen. Familienbetriebe bilden allerdings den Schwerpunkt.

stepsuisse: Inwiefern hat sich die Bedeutung des WWS im Laufe der Zeit verändert?

M.P.: Vor 10-15 Jahren hatte das WWS überspitzt gesagt den Stellenwert eines besseren Etikettendruckers mit Bildschirm. Heute ist es das zentrale Steuerinstrument für den gesamten Warenfluss, die Personalzeiterfassung, das Kundenmanagement, den Onlinehandel, den elektronischen Datenfluss für NOS etc. Das WWS hat sich als die Schaltstelle herauskristallisiert, die wichtige Softwareprogramme verknüpft.

stepsuisse: Ist dieser Umfang noch bedienbar?

J.D.: Genau hier liegt eine der wichtigsten Aufgaben jedes WWS-Anbieters. Eine neue Funktion bedeutet nicht nur mehr Komfort, sondern auch mehr Komplexität. Uns ist wichtig, dass die Entwicklung die Anforderungen des Handels praxisnah umsetzt. Software-Erweiterungen hinzuzufügen ist einfach, diese aber so einzubetten, dass alle davon profitieren, erfordert viel Abstimmung mit unseren Kunden. Wir erreichen dies z.B. dadurch, dass der Händler im Artikelstamm jedes Artikelattribut umbenennen und gegebenenfalls ausblenden kann. Sollten weitere Informationen benötigt werden, z.B. zur detaillierten Beschreibung eines Stiefels, können wir beliebig viele frei definierbare Felder einfügen, für die der Händler wiederum Tabellen anlegen kann – etwa zu Schafhöhe oder Verschluss.



Jörg Dufner



Matthias Pieper

stepsuisse: Ist eine Individualisierung am POS möglich?

M.P.: Die gesamte Sprachdatei der Kasse ist ausgelagert. Dadurch war es uns möglich, das Kassensystem in mehr als acht Sprachen zu übersetzen. Der Händler kann sich jede Textpassage individuell anpassen oder für ihn nicht benötigte Buttons ausblenden. Das Kassensystem kann händlerindividuell eingestellt werden, etwa in punkto Belegkopien, Drucken von Barcodes etc. Der Kassenabschluss kann dem Unternehmen automatisiert per E-Mail zugeschickt werden, inklusive frei wählbarer Statistiken, z.B. einer Personalerfolgsübersicht oder der Abverkäufe der Lieferanten.

stepsuisse: Werden Kassen ausschliesslich zum Kassieren verwendet?

J.D.: Der klassische Papierverkehr kommt immer weniger zum Einsatz. Warenverschiebungen, Preisreduzierungen, Dekoanweisungen etc. werden per E-Mail an ein in die Kasse integriertes Mailsystem geschickt. Wareneingänge werden – etwa in Monolabelstores – ebenfalls direkt an der Kasse gebucht. Benötigt eine Kundin ein Teil aus einer

anderen Filiale, wird dies über die Kassen veranlasst. Die Reklamationsannahme an der Kasse ist mit der Reklamationsverwaltung in der Zentrale verknüpft. Dies gilt auch für die Gutschein- oder Auswahlverwaltung, so können etwa Auswahlen, die seit einer bestimmten Anzahl von Tagen offen sind, in der Zentrale gefiltert und automatisiert Rechnungen erstellt werden.

stepsuisse: Eine Verknüpfung der Handelsprozesse ist somit gelebte Praxis?

M.P.: Die Zeiten, in denen eine Software isoliert betrachtet wurde, sind endgültig vorbei. Der Kassenabschluss wird optional direkt an die Fibu übergeben, die Kasse transferiert den zu bezahlenden Betrag an das EC-Gerät, Stammdaten und Auftragsdaten werden ins HIS::WIN übernommen und Abverkaufsdaten automatisiert ausgespielt. Daten aus unserer in die Kasse integrierten Zeiterfassung fließen im HIS::WIN zusammen und werden z.B. an die SEAK, unseren Partner für Personaleinsatzplanung, übergeben. Eine Anreicherung um Daten aus einer Kundenfrequenzmessung ist ebenfalls möglich.

stepsuisse: Ist der Händler dabei an ein bestimmtes Betriebssystem gebunden?

J.D.: Die Business-IT-Welt ist bunter geworden. Inzwischen werden neben Windows immer häufiger MAC-Betriebssysteme eingesetzt und auch Linux findet vermehrt Anhänger. Tablets und Smartphone sind mittlerweile Alltagsgegenstände. Um den Händler von dem Hardware-Ballast zu befreien, haben wir vor zwölf Jahren das HIS::ASP geschaffen. Die Daten liegen bei uns im Rechenzentrum und sind jederzeit und überall abrufbar. Der Händler ist dabei nicht an ein bestimmtes Betriebssystem gebunden.

stepsuisse: Gibt es Neues aus der Welt des Onlinehandels?

M.P.: Die Vernetzung des stationären Handels mit der Online-Welt wird von vielen Händlern als eine der zentralen Aufgaben angesehen. Hierbei ist es wichtig, nicht nur Umsatz an die Onlinewelt abzugeben, sondern so einzubinden, dass der stationäre Handel davon profitiert. Dies gelingt z.B. durch eine Anbindung an die eigene Homepage, ein virtuelles Schaufenster oder eine Mode- oder Bestandsinformations-App.

stepsuisse: Wie kann der Händler den stationären Handel in dieser Breite mit der Online-Welt verknüpfen?

J.D.: Dies gelingt in drei Schritten:

1. Die automatisierte Übergabe der Artikeldaten aus dem HIS::WIN. Diese erfolgt über eine sogenannte



Das 360°-Fotostudio der Ariston Informatik GmbH hat einen 'grossen Bruder' bekommen.

XML-Datei. Alle im HIS::WIN hinterlegten Artikelattribute, zuzüglich weiterer optionaler Angaben und Beschreibungen, können automatisiert aus der Warenwirtschaft übergeben werden.

2. Der Online-Auftritt wird zum Beispiel von unserem Partner Shooks GmbH übernommen, welcher bereits alle Schnittstellen zu uns realisiert hat.
3. Soll der Online-Auftritt mit einer Kauffunktion versehen werden, kommt unser HIS::Mailorder zum Einsatz – ein vollintegriertes Versandprogramm, welches den gesamten Logistikpart übernimmt, inklusive automatischem Bestellimport, Bestandsreservierung, Paketlabeldruck, Druck sämtlicher Dokumente und der Übergabe an die Fibu.

stepsuisse: Woher bekommt der Handel gutes Bildmaterial für seinen Online-Auftritt?

M.P.: Die Industrie stellt teilweise Bildmaterial zur Verfügung, dieses ist aber sehr unterschiedlich. Inzwischen vertreiben wir im dritten Jahr unser HIS::WIN Fotostudio. Dabei wird der Artikel eingestellt und eine Referenznummer eingegeben. Der Schuh wird als 360 Grad-Ansicht fotografiert, freigestellt und in frei definierbaren Formaten übergeben. Das vollautomatische Fotostudio wird seit einem Jahr übrigens auch erfolgreich in die Schweiz geliefert.

stepsuisse: Wie sieht es mit unbaren Zahlungen aus?

J.D.: Von Anfang an haben wir die WIR-Zahlung in unser Kassensystem eingebunden. Seit drei Jahren bieten wir darüber hinaus die Möglichkeit an, Schweizer EC-Geräte mit unserem Kassensystem HIS::POS zu koppeln. Inzwischen sind mehr als 260 EC-Geräte alleine in der Schweiz mit unserem Kassensystem verbunden. 