

ARISTON INFORMATIK – NEUES AUS (D-) NEUSS

„Die Schweiz ist für uns mit der wichtigste Markt“

Im Gespräch mit Petra Salewski, Chefredakteurin *stepsuisse*: Jörg Dufner, Vertriebsleiter Ariston Informatik GmbH, und Mathias Pieper, Systemberater Schweiz, über die Nähe zu den Händlern in der Schweiz.

Welche Bedeutung hat die Schweiz für Sie?

Die Schweiz ist gemeinsam mit Deutschland für uns der wichtigste Markt. Wir sind in der Schweiz seit mehr als 20 Jahren tätig und bauen dies kontinuierlich aus. Es erfüllt uns mit grosser Freude zu sehen, dass das HIS::WIN in mehr als 380 Verkaufsstellen in der Schweiz eingesetzt wird. Die Händlerstruktur umfasst die Palette vom Einzelgeschäft bis zu zwei Filialisten mit jeweils um die 100 Filialen. Wobei Familienbetriebe den Schwerpunkt bilden.

Ist Kontinuität ein wichtiges Stichwort für die Schweiz?

Ja, unbedingt. Es klingt zwar etwas nach Klischee, aber der Schweizer und die Ariston Informatik GmbH haben eine sehr ähnliche 'Denke'. Hierzu zählt über Jahre ein vertrauensvolles partnerschaftliches Handeln. Nicht immer im Sinne einer Gewinnmaximierung, sondern mit dem Fokus auf langjähriges gemeinsames Wirken.

Ist eine Präsenz in der Schweiz notwendig für diese enge Zusammenarbeit?

Wir haben seit ca. 20 Jahren eine eigene Niederlassung in der Schweiz. Diese ist in vielerlei Hinsicht sehr wichtig für uns. So können wir schnell und unkompliziert Verbrauchsmaterial innerhalb der Schweiz versenden. Auch werden die Rechnungen aller in der Schweiz erbrachten Leistungen in CHF ausgestellt. Unsere Buchhalterin und Steuerberaterin in der Schweiz hält uns über das hiesige Steuerrecht auf dem Laufenden, so dass das HIS::WIN den Anforderungen gerecht wird. Wir haben mehrere landestypische Fibu-Programme direkt an das HIS::WIN angebunden, die Daten des Finanzberichtes werden ohne Umweg direkt an die Fibu übergeben. Weitere Fibu-Programme können wir über unsere flexible ASCII Schnittstelle bedienen.



Jörg Dufner



Mathias Pieper

Wie bekommen die Händler Ihre Hardware?

Uns war es immer schon wichtig schnell und flexibel reagieren zu können. Dies ist durch einen Hardwareversand aus Deutschland schwer möglich. Seit vielen Jahren arbeiten wir sehr eng mit einem reinen Schweizer-Hardwarelieferanten zusammen. Dieser bietet neben klassischen PC- und Kassensystemen weitere Serviceleistungen an. So werden zum Beispiel unsere Kassensysteme direkt von unserem Schweizer Partner vorinstalliert, auf Wunsch bietet unser Partner einen Hardware- und Installationsservice vor Ort beim Kunden an. Selbstverständlich besteht alternativ die Möglichkeit, dass der Händler die Hardware von seinem örtlichen Händler direkt bezieht.

Arbeiten Sie mit weiteren Schweizer-Partnerfirmen zusammen?

Wir pflegen mit mehreren Verbänden sehr intensive Beziehungen. So haben wir bereits vor Jahren eine enge Anbindung an eine Schweizer Verbundgruppe realisiert, mit



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

welcher wir alltags bewährte integrierte Handelsprozesse leben. Der Schweizer Schuhhändler Verband ist ebenfalls eine Gemeinschaft mit einem hohen Organisationsgrad und mit einer sehr tiefen Durchdringung in allen Unternehmensgrössen. Wir schätzen auch hier die enge konstruktive Zusammenarbeit.

Gibt es Besonderheiten bezüglich des Schweizer Franken zu beachten?

Die Systeme unserer Schweizer Kunden laufen durchweg mit der Stammwährung CHF. Sowohl im HIS::WIN als auch für das Kassensystem HIS::POS können bis zu zehn separate Währungskurse hinterlegt werden. Da der Einkauf häufig in Euro und teilweise in Dollar erfolgt, werden diese automatisch in CHF umgerechnet, der original Einkaufswert bleibt im HIS::WIN zusätzlich erhalten. Der Tourismus spielt in der Schweiz eine grosse Rolle, eine Zahlung in Euro, Dollar oder weiteren Währungen ist nicht ungewöhnlich. Anhand des hinterlegten Kurses ermitteln wir automatisch das Wechselgeld in CHF. Der Kassenbon weist transparent die Umrechnung aus. Abends beim Kassenabschluss werden die Fremdwährungen automatisch in Schweizer Franken umgerechnet, so dass ein Gesamtumsatz in CHF ausgewiesen werden kann.

Wie sieht es mit unbaren Zahlungen aus?

Von Anfang an haben wir die WIR Zahlung in unser Kassensystem eingebunden. Seit Mitte letzten Jahres bieten wir die Möglichkeit an, Schweizer EC-Geräte direkt mit unserem Kassensystem HIS::POS zu koppeln. Wir sind auch ein bisschen stolz darauf, dass wir in dieser kurzen Zeit bereits mehr als 220 EC-Geräte mit unserem Kassensystem koppeln konnten

und dass trotz der Vielzahl der unterschiedlichen EC-Provider sowie EC-Geräte die Anbindung reibungslos funktioniert.

Ist es denn nun ein Klischee oder arbeiten die Schweizer wirklich so exakt?

Den Rekord der kleinsten Inventurdifferenzliste hält ein Schweizer Anwender. Die Inventurdifferenzliste bestand aus nur einer einzigen Position: einem Pflegemittel. Es war für uns eine tolle Bestätigung, dass dies einem Händler gelungen ist. Wir haben für unsere Schweizer Kunden mehrere Listen nach deren Vorgaben realisiert, so geben wir zum Beispiel einen Initial-Einkaufspreis aus, welcher in Deutschland eher unbekannt ist.

Stellen Sie auch auf Messen in der Schweiz aus?

Für unsere Kunden greifbar zu sein ist uns ein ganz wichtiges Anliegen. Daher sind wir immer im FOM Spreitenbach mit einem Messestand präsent. Diese Möglichkeit des Informationsaustausches wird von unseren Kunden sehr gerne genutzt und ist auch für uns jedes Mal ein kleines Highlight.

Gibt es noch eine Neuigkeit?

Seit einem Jahr liefern wir erfolgreich unser vollautomatisches Fotostudio auch in die Schweiz. Diesen Monat hat das Fotostudio einen grossen Bruder bekommen. Es ist nun möglich nicht nur Schuhe bis zu 65 cm Höhe zu fotografieren sondern auch komplett bekleidete Schaufensterpuppen, Ski usw. bis 190 cm. Wir freuen uns sehr darauf, die erste grosse Box in der Schweiz installieren zu dürfen.

