

Warenwirtschaft mit System

Sinkende Erlöse, steigende Kosten, schmale Gewinnspannen: Wer im Einzelhandel auch Krisenzeiten überleben will, muss gut rechnen und wirtschaften können. Das bedeutet auch, den Warenfluss genau im Auge zu haben – und das ist in einem Fachgeschäft, das es in den Sortimenten Tabak und Presse leicht auf mehrere tausend verschiedener Artikel bringt, ohne EDV-Unterstützung kaum möglich.

Immer mehr Geschäfte – Filial- und Franchisebetriebe voran – setzen daher auf ein computerbasiertes Kassensystem mit angeschlossener Warenwirtschaft.

Was ist das?

Unter einem Warenwirtschaftssystem versteht man ein computergestütztes Verfahren zur Erfassung und Verarbeitung von Warenbestands- und Bewegungsdaten. Dabei werden die Wareneingänge (Lieferungen), eventuelle Umlagerungen auf andere Filialen, Retouren an Lieferanten oder von Kunden sowie natürlich auch sämtliche Abverkäufe elektronisch per Scanner oder manueller Dateneingabe erfasst und vom System ausgewertet. Dem Kaufmann bieten sich so vielfältige Möglichkeiten zur Analyse und betriebswirtschaftlichen Auswertung, zur Optimierung der Sortimente, zur Buchführung und Gewinn- und Verlustrechnung.

Geschlossene Warenwirtschaftssysteme umfassen den vollständigen Datenfluss von der Disposition bis hin zum Abverkauf. Offene Warenwirtschaftssysteme bieten zudem die Möglichkeit, mit Lieferanten, der Bank oder auch Kunden Daten auszutauschen und zu kommunizieren – zum Beispiel über elektronische Bestellungen oder Lieferscheine. Über standardisierte Protokolle ist ein elektronischer Datenaustausch (Electronic Data Interchange - EDI) möglich.

Was kann und was bringt ein Warenwirtschaftssystem?

Es ermöglicht die artikelgenaue aktuelle Führung der Warenbestände. Das heißt, der Händler weiß z.B. immer...

- ✗ welche Artikel in welcher Menge vorrätig sind,
- ✗ welche Artikel zu welchem Zeitpunkt nachbestellt werden müssen,
- ✗ welche Artikel in welcher Menge abverkauft werden – pro Tag, pro Woche oder pro Monat.

Disposition und Einkauf

Der Warenkreislauf im Einzelhandel beginnt mit der Bestellung. Die Warenwirtschaft erzeugt täglich auf Basis der aktuellen Vorratszahlen einen Bestellvorschlag für die erfassten Artikel. Dabei

Die Investitionen in ein Warenwirtschaftssystem sparen Zeit und damit Geld bei Buchhaltung und Steuerberater!

Auch im Pressehandel setzen sich Scannerkassen mit angeschlossener Warenwirtschaft immer stärker durch



kann eine sogenannte Limitplanung für die einzelnen Warengruppen helfen, das Budget und somit auch die Liquidität besser zu planen.

In der Regel können Bestellungen elektronisch zum Lieferanten übermittelt werden.

Wareneingang

Eine Warenwirtschaft hilft, Fehler beim Wareneingang zu entdecken: Es vergleicht die tatsächliche Lieferung mit der gespeicherten Bestellung und macht so auf falsche Artikel, fehlende Artikel, Lieferzeitenüberschreitungen, falsche Preise etc. aufmerksam.

Bestandsführung

Das System erfasst auch Warenbewegungen, die nicht durch Ein- und Verkauf zu Stande kommen wie Bruch, Diebstahl, Schwund, Retouren oder Umbuchungen

Warenausgang und Verkauf

Die Verkaufsdaten werden in der Regel über die Artikelnummer/EAN (Europaeinheitliche Artikelnummer) an elektronischen Scanner-Kassen erfasst. Offene Systeme bieten zusätzlich die Möglichkeit des Electronic Cash bzw. Point-of-Sale-Banking.

Artikelinformation und Statistik

Warenwirtschaftssysteme liefern in der Regel bereits im Standard eine Fülle von Auswertungsmöglichkeiten für Warengruppen oder einzelne Artikel. Die Artikelinformation dient dazu, den Anteil an schwer verkäuflichen Waren begrenzen und gefragte Artikel rechtzeitig und in ausreichendem Maße nachbestellen zu können.

Zu den Standardinformationen der meisten Warenwirtschaftssysteme gehören auch

- ✗ Bestellvorschläge
- ✗ Verkaufslisten nach Menge, Ort, Verkäufer, Region, Warengruppe usw.
- ✗ Verkaufsverläufe nach Einzelartikeln oder Warengruppen
- ✗ Deckungsbeitragsrechnung nach Menge, Ort, Verkäufer, Region, Warengruppe usw.
- ✗ Kurzfristige Erfolgsrechnung
- ✗ Bewertungs- und Abwertungslisten
- ✗ Lieferantenbewertungen, z.B. über Rückstände, Reklamationen und Lieferzeiten

Sämtliche Informationen, die das Warenwirtschaftssystem bereitstellt, sollten

- ✗ aktuell sein, um auch kurzfristige Reaktionen zu ermöglichen,
- ✗ jederzeit verfügbar sein,

Renner und Penner!

Sorgt häufig für Aha-Effekte: Eine Funktion in der Warenwirtschaft, die es ermöglicht, Bestseller und eher absatzschwache Artikel im Sortiment zu identifizieren. Anhand solcher Renner- und Penner-Listen lässt sich nicht nur die Sortimentszusammenstellung optimieren, sondern auch die Präsentation.

- ✗ genau sein, damit der Erfolg oder Misserfolg innerhalb eines Sortimentes erkennbar wird und
- ✗ sie müssen beliebig verdichtet und aufbereitet werden können, damit individuelle Auswertungen möglich sind.

Die Warenwirtschaft hilft zudem, Einsparpotenziale aufzudecken und zu nutzen: Sie zeigt an, wenn Bestände zur Neige gehen liefert Informationen über den optimalen Nachbestellzeitpunkt und die Menge. So kann das gebundene Kapital verringert werden, die Lagerbestände werden reduziert, Lagerhüter werden entdeckt und (künftig) vermieden.

Was ist noch zu beachten?

- ✗ Das System sollte sich möglichst an die Finanzbuchhaltung anbinden lassen bzw. eine über eine integrierte Buchhaltung verfügen.
- ✗ es sollte die Möglichkeit bieten, Daten unterschiedlicher Einheiten - z.B. des Pressesortiments und der Tabakabteilung – in einem System getrennt verarbeiten zu können
- ✗ es sollte den elektronischen Datenaustausch (z.B. die Einlesung von Stammdaten) mit den wichtigsten Lieferanten wie Presse-Grossisten oder Tabaklieferanten ermöglichen.

INFO

Welches System ist für mich das richtige? Fragen Sie Kollegen; auch die Handelskammer und Ihr Pressegrossist können weiterhelfen

