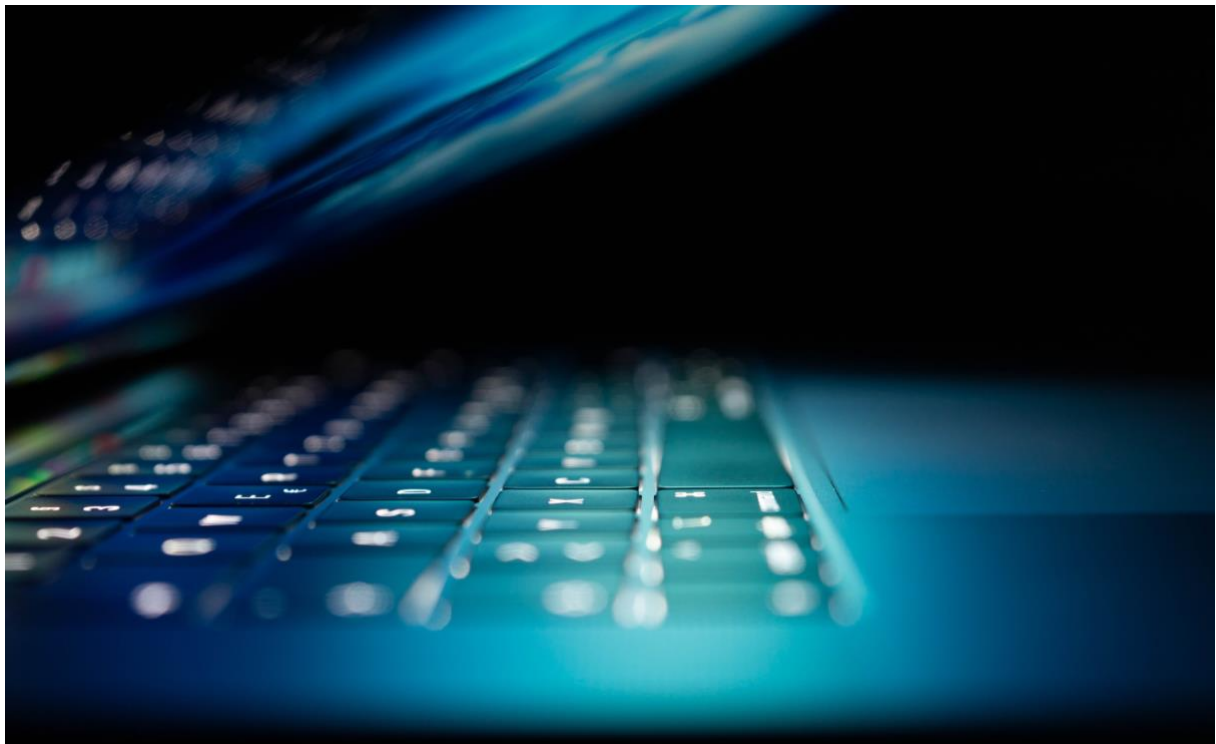


Warenwirtschaft – Automatisierung zeitintensiver Prozesse

Im Zeitalter der Digitalisierung ist es für den Handel besonders wichtig, neu entstandene Chancen zu nutzen, um zukunftsfähig zu bleiben und schlussendlich die Produktivität zu steigern. Besonders die Verwaltung von Daten und deren Systeme stellen eine grosse Herausforderung dar. Die ANWR-GARANT SWISS AG unterstützt ihre Partner, das Verständnis für den digitalen Handelsprozess zu fördern und ein zeitgemässes Warenwirtschaftssystem zu nutzen.

Die Digitalisierung stellt den Handel vor neue Herausforderungen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Fachhändler Veränderungen wahrnehmen und diese gekonnt umsetzen. Insbesondere der Einsatz einer zukunftsfähigen Warenwirtschaft spielt dabei eine immer wichtigere Rolle. Die Retail-Serviceorganisation ANWR-GARANT SWISS AG unterstützt ihre Partner bei der Umsetzung der digitalen Agenda, um die Möglichkeiten für den einzelnen Unternehmer und Marktteilnehmer klar darzustellen. Das Ziel der Digitalisierung des Fachhandels ist, eine einheitliche Datenbasis zu erlangen, die Marktteilnehmer zu vernetzen und die Produktivität durch effizientere Arbeitsprozesse zu steigern.



Warenwirtschaftssysteme & EDI

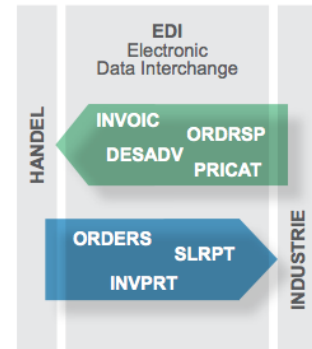
Der Einsatz von einer zukunftsfähigen Warenwirtschaft ist für den einzelnen Unternehmer wie auch für die Händlergruppe eminent wichtig. Eine zeitgemässe Warenwirtschaft muss neben den herkömmlichen Funktionen wie **Artikelverwaltung**, **Analysefunktion**, **Kassensystem** und **Kundenverwaltung** auch **kommunikationsfähig** sein. Der Datenaustausch mit anderen Systemen (Austausch zwischen Handel und Industrie) spielt dabei eine wichtige Rolle. Dadurch erhöht sich auch das Datenvolumen, was alte herkömmliche Systeme meistens überfordert. Die ANWR-GARANT SWISS AG empfiehlt ein cloud-basiertes System, damit entfallen für den Händler die serverbezogenen Arbeiten und Wartungen.

Damit die Systeme zwischen den Lieferanten und dem Handel kommunizieren können, braucht es eine Verbindung und eine Vereinheitlichung der Daten. Dies geschieht durch die Anbindung an ein Clearing Center, dabei spricht man vom **EDI Prozess** (Electronic Data Interchange). Über die Anbindung an ein **Clearing Center** ist es dem Händler möglich, die Artikelstammdaten der Marken im eigenen Warenwirtschaftssystem anzulegen. Darauf aufbauend können die Fachhändler nun auch über das

Clearing Center mit den Lieferanten in Kommunikation treten. Dies bringt viele Vorteile mit sich: «**Order, Order-Bestätigungen** sowie **elektronische Lieferscheine** können zwischen den Handelspartnern hin und her gesendet werden und reduzieren massiv die Aufwendungen der Artikelanlage und Verwaltung in den jeweiligen Systemen. Dazu können beidseitig Bestandsabfragen sowie Verkaufsreports gemacht werden, da alle Prozessteilnehmer die gleiche Datenbasis haben», so Mathias Schenk, COO Retail bei ANWR-GARANT SWISS AG. Das sei die Basis für weitere gewinnbringende Zusammenarbeitsmodelle zwischen Handel und Industrie.

Vorteile von EDI

Durch den elektronischen Datenverkehr kann die Effizienz bei der Bearbeitung des gesamten Warenflusses gesteigert und Fehler reduziert werden. EDI bringt eine Reihe von vielen Vorteilen für Händler, aber auch Lieferanten mit sich. Beide profitieren von einer Vereinfachung der Orderabläufe, Warenauszeichnungen und Auswertungen. Zusätzlich können die Personalkapazitäten besser genutzt werden und durch eine einheitliche Datenstruktur kann der eigene Bestand auf andere Plattformen gespiegelt werden, um die Sichtbarkeit im Web sicherzustellen.



Rolle der Lieferanten

Die Lieferanten spielen bei dem Digitalisierungsprozess eine ebenso bedeutende Rolle. Ihre Systeme und Dienstleister müssen ebenfalls die nötigen Voraussetzungen erfüllen, um eine einwandfreie Abwicklung zu garantieren. Dazu ist es in der heutigen Zeit unerlässlich, dass der Lieferant dem Handel die nötigen Artikelstammdaten mit dem Kauf der Produkte zur Verfügung stellt. Zum Zeitpunkt der Order sind das die BtoB Daten, zu einem späteren Zeitpunkt können die angereicherten Daten für den BtoC Einsatz nachgereicht werden. Diese einheitliche Datenstruktur mit dem Händler reduziert die Fehlerquote in der Kommunikation und ein Verkaufs- und Bestandes-Reporting vom Händler zum Lieferanten bietet einen grossen Mehrwert für die eigene Planung.

Kurzfassung

Die Digitalisierung stellt den Handel vor grosse Herausforderungen, bringt aber auch viele Chancen mit sich. Diese gilt es erfolgreich umzusetzen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und schlussendlich die Produktivität zu steigern. Eine immer wichtigere Rolle spielen dabei Warenwirtschaftssysteme. Eine zeitgemässe Warenwirtschaft muss neben den herkömmlichen Funktionen wie Artikelverwaltung, Analysefunktion, Kassensystem und Kundenverwaltung auch kommunikationsfähig sein. Der Datenaustausch, auch EDI (Electronic Data Interchange) genannt, mit anderen Systemen spielt dabei eine bedeutende Rolle. Dieser läuft dabei über ein Clearing Center und ermöglicht eine Verbindung und Vereinheitlichung der Daten. Händler und Lieferanten profitieren so von einer Vereinfachung von Orderabläufen, Warenauszeichnungen und Auswertungen. Das DCC-Team der ANWR-Group unterstützt dabei die Umsetzung für den Schweizer Markt.

Über ANWR-GARANT SWISS AG

Die ANWR-GARANT SWISS AG versteht es, traditionelle Werte und fortschrittliche Strategien höchst effektiv im Interesse des selbstständigen Fachhandels zu verbinden. Durch jahrzehntelange Erfahrung im Dienstleistungsbereich setzt die ANWR GROUP Trends, reagiert auf Marktveränderungen und entwickelt Visionen für die Zukunft. Das breite Service- und Dienstleistungsangebot richtet sich an eigenständige im Schuh-, Sport- und Fahrradbereich. Die Retail-Serviceorganisationen dieser Fachgebiete – ANWR Schuh, SPORT 2000 und Bike Profi – unterstützen die Händler im Marketing, der Warenbeschaffung und vielen weiteren Dienstleistungen.

Mehr Informationen zum Unternehmen unter www.agsag.ch.

Pressekontakt

360 brand connection
Agentur für PR und Digitale Kommunikation
Seestrasse 97
CH-8800 Thalwil
Telefon: +41 44 721 36 00
E-Mail: info@360brandconnection.ch
www.360brandconnection.ch

Keywords: Warenwirtschaftssysteme, EDI, Datenaustausch