

„Ja, wir wollen auf alle Fälle dabei bleiben!“

farbenkrauth-Chef Frank Hausding würde sich wieder für **ORGASOFT^{NT}** entscheiden.

Darmstadt, 28.05.2008. Plakate in den Schaufenstern verkünden die frohe Botschaft nicht ohne Stolz: Der *farbenkrauth Baumarkt* ging im Mai 2007, getestet von einem unabhängigen Institut, aus der Untersuchung „2. Darmstädter Kundenspiegel“ als Sieger hervor - und zwar deutlich vor seinen Konkurrenten Bauhaus, Hornbach, Toom und Praktiker. *farbenkrauth* mit seinen Fachabteilungen Baumarkt, Gartencenter und Raumausstattung erreichte dabei einen durchschnittlichen Zufriedenheitsgrad von 77,4 Prozent. In puncto Freundlichkeit (85,2 Prozent) und Beratungsqualität (83,8) gab es Platz eins, im Preis-/Leistungsverhältnis (63,2) belegte man Rang drei.

Bereits im August 2001 wurde im *farbenkrauth Baumarkt* das Warenwirtschaftssystem **ORGASOFT^{NT}** aus dem Hause Signum an vier Arbeitsplätzen installiert. Als Kassensysteme kamen fünf IBM Kassen zum Einsatz. Die Hauptaufgabe bei der Installation war zunächst der Import der Lieferantendaten, wobei sich bis heute der Datenimport von **ORGASOFT^{NT}** als äußerst effektive "Waffe" bei der Verarbeitung der unterschiedlichsten Dateien seitens der Lieferanten erwies. Innerhalb kürzester Zeit befanden sich bereits über 45.000 Artikel in der Haupt- und Pool-Datenbank. Mit Unterstützung von mobilen Datenerfassungsgeräten konnte sauber getrennt werden zwischen den Artikeln, die sich tatsächlich im Sortiment befinden oder zunächst einmal nur in der Pool-Datenbank bereitgestellt werden sollten.

Nach nur zwei Monaten wurden die ersten Lieferscheine erfasst und Sammelrechnungen geschrieben. Gleichzeitig wurden Lieferscheine und Sammelrechnungen monatlich kurz nach der Erstinstitution am Informationscounter über **ORGASOFT^{NT}** erfasst. Dies war sogar möglich, obwohl am Anfang noch hauptsächlich über Warengruppen gearbeitet wurde. Das besondere Highlight bei der Regalplatz-Auszeichnung, die bei *farbenkrauth* mit der Installation von **ORGASOFT^{NT}** erstmals angegangen wurde, war der Etikettendruck über die MDE-Daten. Hierbei kann die Reihenfolge beim Druck nicht nur eingehalten, sondern auch als Lagerort mit fortlaufender Nummerierung in **ORGASOFT^{NT}** gespeichert werden. Somit entfällt beim nächsten Etikettendruck die Erfassung der Daten per MDE. Der Übergang zum geschlossenen Warenwirtschaftssystem, der im Rahmen der Inventur zum Geschäftsjahresende erfolgte, klappte komplikationslos.

Frank Hausding, seit 1985 Geschäftsführer beim *farbenkrauth Baumarkt*, erläutert in einem Interview, wie wichtig die Wahl des „passenden“ Warenwirtschaftssystems ist, um sich eine herausragende Position im hart umkämpften Einzelhandelsmarkt zu sichern.

Signum: Ist *farbenkrauth* ein klassischer Baumarkt mit den dazugehörigen Fachabteilungen?

Hausding: „Wir sind sicher kein klassischer Baumarkt, sondern eher ein klassisches Einzelhandelsgeschäft mit vielen Fachabteilungen und dem Sortiment, das einen Baufachmarkt ausmacht. Baustoffe für den Rohbau finden Sie in unserem Sortiment hingegen nicht.“

Signum: Sie arbeiten seit 2001 mit **ORGASOFT^{NT}**. Was hat seinerzeit den Ausschlag zugunsten von **ORGASOFT^{NT}** gegeben, wo liegen dessen besondere Vorzüge?

Hausding: „Nach einem informativen Besuch der CeBIT hat letztendlich die kompetente Beratung durch Felix Hochapfel den Ausschlag gegeben. Wichtig war in diesem Zusammenhang die Bereitschaft von Signum, die Fragen zu den Themen Kassensoftware und Warenwirtschaft aus einer Hand beantwortet zu bekommen.“

Signum: Was unterscheidet **ORGASOFT^{NT}** Ihrer Meinung nach von anderen Warenwirtschaftssystemen?

Hausding: „Es gibt sicher viele Warenwirtschaftssysteme, die ähnliche Funktionalitäten anbieten, aber **ORGASOFT^{NT}** erschien mir einfach die am besten durchdachte Lösung. Ich will nicht leugnen, dass auch die regionale Nähe eine gewisse Rolle spielte.“

Signum: Was schätzen Sie an **ORGASOFT^{NT}** besonders?

Hausding: „Im Vordergrund steht für mich die ausgeprägte Nutzerfreundlichkeit“.

Signum: Was hat sich durch den Einsatz von **ORGASOFT^{NT}** hinsichtlich der Verfügbarkeit der Ware in ihrem Haus verbessert?

Hausding: „Wir haben eine deutliche Verbesserung des durchschnittlichen Warenbestands festgestellt. Darüber hinaus hat sich auch der Fluss der umsatzstarken Artikel verbessert, weil wir diese natürlich deutlich besser eingrenzen und so dafür sorgen können, dass die nötigen Mengen an Waren immer bereit stehen.“

Signum: Und hinsichtlich der Inventurdifferenzen?

Hausding: „Leider bekam ich Aufschluss darüber, dass es beim Verkauf auf der Großfläche erschütternde Inventurdifferenzen gibt. Der diesbezügliche Wert lag weit über unserer Vermutung. Deshalb wird jetzt auch eine Videoüberwachung installiert, gegen die ich mich relativ lange gesträubt habe. Nach den mit **ORGASOFT^{NT}** gewonnenen Erkenntnissen ist dieser Schritt jedoch unumgänglich.“

Signum: Decken Sie Rechnungsdifferenzen Ihrer Lieferanten auf?

Hausding: „Jawohl, das deckt man wirklich durch das System auf“.

Signum: Nutzen Sie die Support-Hotline von Signum?

Hausding: „Ja, sehr intensiv. Wir sind mit dem Service sehr zufrieden! Wir nutzen den Support meistens auf telefonischer Basis. Das funktioniert bei den zuständigen Mitarbeitern bestens.“

Signum: Dann ist es für Sie ja optimal, dass es auch die Möglichkeit des Telefon-Supports gibt?

Hausding: „Ja, auf jeden Fall.“

Signum: „Wie finden Sie das Schulungsangebot von Signum?“

Hausding: „Für meine Mitarbeiter war es gut, eine Schulung hier bei uns im Unternehmen zu machen. Ich persönlich habe im letzten Jahr eine >Überbau<-Schulung besucht. Die war für mich sehr informativ, für die Mitarbeiter wäre allerdings nur ein Drittel geeignet gewesen. Es ist nämlich in der Tat imponierend, was mit diesem System alles möglich ist. Meine Mitarbeiter allerdings hätte es wahrscheinlich eher verwirrt.“

Signum: Wie klappte Ihrer Meinung nach der Übergang zum geschlossenen Warenwirtschaftssystem, der im Rahmen der Inventur zum Geschäftsjahresende erfolgte?

Hausding: „Problemlos nach anfänglichen Schwierigkeiten auf unserer Seite - das waren eher hauseigene Probleme!“

Signum: „2007 kamen Erfassungsplätze in den Abteilungen dazu, an denen zwischenzeitlich auch Kundenbestellungen erfasst und über **ORGASOFT^{NT}** abgewickelt werden. Wie haben sich diese neuen Erfassungsplätze auf Ihren Umsatz ausgewirkt?

Hausding: „Die Umsatzentwicklung hat sich dadurch nicht verändert. Unser Auftragssystem läuft seit dem komplett über **ORGASOFT^{NT}**. Dadurch ist es geordneter und in der Nachvollziehbarkeit besser.“

Signum: Können Sie **ORGASOFT^{NT}** weiterempfehlen?

Hausding: „Ja, das haben wir bereits getan.

Signum: Würden Sie sich erneut für **ORGASOFT^{NT}** entscheiden?

Hausding: „Ja, wir wollen auf alle Fälle dabei bleiben. Was mir besonders gut gefällt, ist der Aufbau des Systems. Man kann sich alles so gut selbst erarbeiten und nachvollziehen. Ich habe andere Warenwirtschaftssysteme kennen gelernt, die sind in Ihrer Logik so etwas von konfus. Es hat sicher jeder eine andere Logik, aber es gibt ja nur eine, die mathematisch strukturiert aufgebaut ist. Wenn man von seiner Denke so etwas einigermaßen bewältigt, dann kann man super mit **ORGASOFT^{NT}** arbeiten. Das empfand ich als persönliche Bereicherung, denn mit den Auswertungen arbeite ich ja am meisten. Das ist toll, das macht **ORGASOFT^{NT}** wirklich gut.“

Die Signum Gesellschaft für angewandte Informatik mbH mit Sitz in Darmstadt ist seit nunmehr 20 Jahren Lösungsanbieter für Warenwirtschaftssysteme im mittelständischen Einzelhandel. Ihre Kernkompetenz ist dabei die Einbindung von Warenwirtschaftslösungen in bestehende Organisationsstrukturen auch unter Einbeziehung heterogener Peripheriesysteme. Signum bietet bei der Implementierung seiner Hard- und Software die komplette Projektabwicklung an und garantiert mit seinen über 1.000 Gesamt-Installationen seinen Kunden ein hohes Maß an Erfahrung. Das garantiert einen pünktlichen Produktivstart und damit einen hohen Investitionsschutz.

Bei Rückfragen:

Signum Gesellschaft für angewandte Informatik mbH
Ansprechpartner: Felix Hochapfel, Sonja Kögler
Kasinostraße 2
DE-64293 Darmstadt

Tel: ++49 (0) 6151 15 18 - 0
Fax: ++49 (0) 6151 15 18 - 100
skoegler@signum-gmbh.de