

Das Handelsmanagement - Alle Prozesse im Griff

Von der Automatisierung zur Optimierung durch praxiserprobte Verfahren

Warenwirtschaft ist ein weites Feld. Im Fokus solcher Systeme steht der Warenfluss, oftmals nur bis zum Warenausgang im Lager. Im Gegensatz zu anderen Systemen auf dem Markt ist factor:plus ein System speziell für den Handel entwickelt und kein Standard-ERP, das für Produktionsprozesse geschaffen wurde. Deshalb nennt factor:plus seine Lösung Handelsmanagement. Ein System, das die Wertschöpfungsprozesse des Handels vollständig abdeckt, automatisiert und optimiert. Internationalisierung, Dezentralisierung, Merge & Akquisition oder Multi-Channel sind Themen, die durch factor:plus nicht limitiert werden. Es ist ein System, das dem Händler ermöglicht, flexibel zu agieren. Und das mit der Klammer über alle Prozesse: „Von der Rampe bis zur Kasse“.

Das Handelsmanagement - ein Teil des Ganzen

Das Handelsmanagement von factor:plus ist nur Teil der großen factor:plus Lösungs-Suite für den Handel. Filialbestandsführung, Lagerverwaltung, Personaleinsatzplanung, E-Commerce oder Kasse sind weitere Module, die nahtlos miteinander zusammenarbeiten: „Von der Rampe bis zur Kasse“

Filialdisposition - der optimale Bestand in der Filiale

Das Grundprinzip von factor:plus ist, alle Geschäftsprozesse auf den Bedarf des Konsumenten auszurichten. Deshalb berücksich-

tigt factor:plus auch den erwarteten Absatz in der Filiale und hebt damit weiteres Optimierungspotenzial. Die Berechnung der Restreichweite in einem Filialstandort setzt sich aus Artikel- und Filialmerkmalen und dem Bestand zusammen. Viele kleine Faktoren wie beispielsweise Gebindegröße und Haltbarkeit des Artikels oder Belieferungszyklen sind entscheidend, um die bedarfsoptimale Belieferungsstrategie zu errechnen. factor:plus verlässt sich nicht nur auf historische Daten, sondern errechnet den Bedarf von morgen mit einer integrierten Prognose.

Prognose - Berechnung des Bedarfs von morgen

Wenn sich Prognosen bewahrheiten, hat dies großen Einfluss auf den Unternehmenserfolg. Der große Unterschied von einem ausgefeilten Prognose-Werkzeug zu einer herkömmlichen Bedarfsschätzung liegt darin, dass eine Prognose lang- und kurzfristige, sowie interne und externe Einflussfaktoren berücksichtigt. So wird statt der Bauchentscheidung eines Disponenten eine valide Vorhersage der Abverkäufe erstellt.

Lagerdisposition - Den Bedarf im Blick

Die Lagerdisposition von factor:plus berücksichtigt die Einflussfaktoren sehr differenziert. So erfolgt beispielsweise die Kostenoptimierung nicht nur, wie in der Industrie üblich, anhand

factor:plus Handelsmanagement - auf einen Blick:

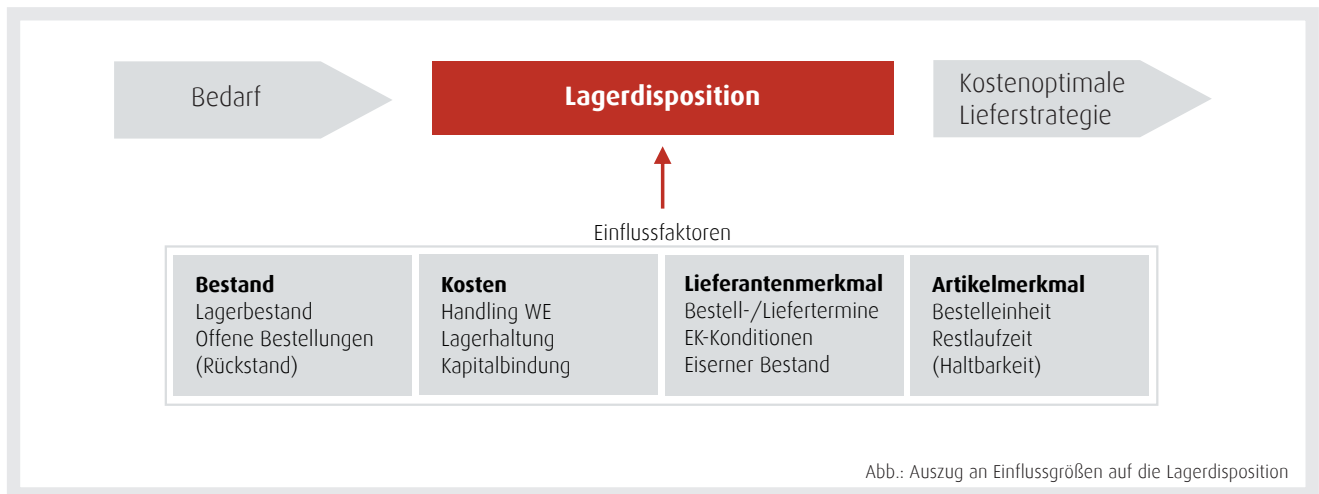
Prognose	• Berechnung der zukünftigen Kunden-Nachfrage
Filialdisposition	• Bedarfsoptimierte Filialbestellung (vollautomatisch)
Aktionsmanagement	• Werbemittel-, Mengen-, und Preismanagement • Referenzierungen, Kopiervorlagen, Workflowsteuerung
Lagerdisposition	• Optimierte Lieferantenbestellung (halb- oder vollautomatisch)
Einkaufskonditionen	• Rechnungswirksame und nachträgliche Konditionen
Bestellwesen	• Vollständige Abwicklung der Bestellungen (halb- oder vollautomatisch)
Rechnungsprüfung	• Automatische Rechnungsprüfung unter Berücksichtigung von Einkaufskonditionen

Abb.: Das factor:plus Handelsmanagement mit einem Auszug seiner Applikationen

Das Handelsmanagement von factor:plus ist nicht zu vergleichen mit den üblichen industriegeprägten Warenwirtschaftssystemen. Sein Umfang, die Modularität und die Flexibilität sind außergewöhnlich. Und die Performance zeigt das System jeden Tag im Echtbetrieb bei einem der größten Einzelhändler in Deutschland:

- Lösung für den Mittelstand
- Für den Handel entwickelt
- Multi-Channel-System
- Modular & durchgängig
- Bestandteil der factor:plus-Lösungs-suite

Das Handelsmanagement - Alle Prozesse im Griff



von Kapitalbindungs-, Handlings- und Lagerhaltungskosten. Sondern zusätzlich werden noch alle Belieferungsstrategien der Filialen und sämtliche verhandelten Einkaufskonditionen einbezogen. Daraus berechnet die Lagerdisposition eine kostenoptimale Bestellsequenz.

Aktionsmanagement - mit Werbung zum Erfolg

Die Verkaufsförderung ist ein wichtiges Instrument im Handel. Ob Zweitplatzierung, Saison- oder Werbeprospekt: die Aktivitäten haben viele Gesichter. factor:plus ist es gelungen, ein vollintegriertes Werkzeug zu entwickeln, das den Händler bei der Planung, Umsetzung und Auswertung seiner umsatzsteigernden Aktionen unterstützt.

- Von Aktionen wie z.B. Prospekte durch Referenzierung vergangener Aktionen.
- Zur Uplift-Berechnung fließt der Forecast der Prognose ein.
- Mengen werden an die Logistik gemeldet, um beispielsweise Sonderkommissionierungen anzustoßen.
- Zur Filialbestückung wird die geplante Aktion an die Filialdisposition gemeldet.
- Die Filialen werden per Workflow informiert, um die Preisauszeichnung anzustoßen.

Rechnungsprüfung - bis ins Detail

Die Rechnungsprüfung bei factor:plus kann automatisch erfolgen. Durch die enge Zusammenarbeit mit dem Einkaufskonditionsmanager überprüft sie direkt, ob alle rechnungswirksamen Konditionen berücksichtigt wurden.

Einkaufskonditionsmanager - nichts wird mehr übersehen

Die Überprüfung und Einhaltung der mit dem Lieferanten ausgehandelten Einkaufskonditionen kann sehr kompliziert und aufwendig sein. Mit dem Einkaufskonditionsmanager von factor:plus geht keine Kondition mehr verloren und die Marge des Händlers wird verbessert. Das System unterstützt zum Beispiel bei:

- Lagerbestandsbewertung durch Neuberechnung bei Wareneingang
- Lagerdisposition: Optimierung von Bestellmengen, Bestellzeitpunkten und Einkaufspreisen
- Vollautomatische Abrechnung vereinbarter Boni (nachträgliche Konditionen) bei Erreichung eingestellter Schwellen.

Beispielhaft einige Einflussfaktoren, die vom Einkaufskonditionsmanager berücksichtigt werden:

Volumen

- Volumen pro Zeitraum
- Volumen pro Lieferung
- Volumen pro Lieferadresse

Umsatz

- Umsatz pro Zeitraum
- Umsatz pro Marke
- Umsatz pro Produktlinie/Kategorie

Verpackungseinheit

- Verpackt in Palette
- Inhalt eines kompletten LKWs

Promotionart/Sonderplatzierung

Ort der Promotion/Lieferadresse