



Für mehr Informationen bitte scannen

„Die Schweiz ist wichtig“

Im Gespräch mit Petra Salewski, Chefredakteurin schuhkurier: Mathias Pieper, Systemberater Schweiz, über die Nähe zu den Händlern in der Schweiz und die Besonderheiten des Schweizer-Detailhandels.

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 weiter 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 repräsentiert den gesamten Detailhandel vom Einzelgeschäft bis hin zu zwei Filialisten mit jeweils ca. 100 Filialen. Familienbetriebe bilden den Schwerpunkt.

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 über 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 Schweizer Steuerrecht auf dem Laufenden, so dass das HIS::WIN den gesetzlichen Anforderungen gerecht wird. Wir haben mehrere landestypische Fibu-Programme direkt an das HIS::WIN angebun-

den, die Daten des Finanzberichtes werden ohne Umweg direkt an die Finanzbuchhaltung übergeben. Weitere Fibu-Programme können wir über unsere flexible ASCII Schnittstelle bedienen.

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 welcher wir im Alltag bewährte integrierte Handelsprozesse leben. Eine wichtige Größe ist der Schweizer Schuhhändler Verband, er ist eine Gemeinschaft, mit einem hohen Organisationsgrad und mit einer sehr tiefen Durchdringung in allen Unternehmensgrößen. Wir schätzen auch hier die enge konstruktive Zusammenarbeit. Das ECC stellt Daten angereichert

mit Artikelpreisen in Franken zur Verfügung. Bisher hatte der elektronische Datenaustausch in der Schweiz keine allzu große Bedeutung, diese Technik ist aber stark im Kommen. Uns erreichen kontinuierlich Anfragen von unseren Händlern zu dieser Thematik. Gemeinsam etablieren wir EDI zu einem alltäglich eingesetzten Werkzeug.

Gibt es Besonderheiten bezüglich des Schweizer Franken zu beachten?

Die Systeme unserer Schweizer Kunden laufen durchweg in 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 auch 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. Zahlungen in Euro, Dollar und weiteren Fremdwährungen sind daher nicht ungewöhnlich. Anhand des hinterlegten Kurses errechnen wir automatisch das auszugebende Wechselgeld in CHF. Der Kassenschein weist die Umrechnung nachvollziehbar aus. Beim abendlichen Kassenschluss werden die Fremdwährungen automatisch in Schweizer Franken umgerechnet, so dass ein Gesamtumsatz in CHF ausgewiesen werden kann.

Das HIS ist konsequent mandantenfähig. Führt ein Händler Filialen in der Schweiz und im Euroraum, werden Statistiken für die Schweiz in CHF erstellt, für den Euroraum dagegen in . Wird eine Liste über die gesamte Holding erstellt, erfolgt dies in der Stammwährung, z.B. in CHF.

Wie sieht es mit unbaren Zahlungen aus?

Von Anfang an haben wir die WIR-Zahlung in unser Kassensystem eingebunden. Um den Kassiervorgang so komfortabel wie möglich zu machen, können EC-Geräte mit unserem Kassensystem HIS::POS gekoppelt werden. Die Anbindung erfolgt über ein Schweizer Unternehmen, über welches auch die EC-Geräte in Deutschland und in Österreich angesteuert werden. Alleine in der Schweiz haben unsere Händler mehr als 240 Kassen direkt an die EC-Geräte angebunden. Der Zahlungsbetrag wird von dem

Kassensystem übergeben, das EC-Gerät wählt die günstigste Zahlungsvariante für die entsprechende Karte aus, der Bon wird über den Kassendrucker erstellt. Der Kunde erhält einen Bon statt zwei. Übertragungsfehler sind ausgeschlossen und der Kassenschluss stimmt immer mit dem Terminalschnitt überein.

Welche Dienstleistungen werden von den Schweizern besonders geschätzt?

Der Dienstleistungsgedanke ist in der Schweiz ausgeprägter als in vielen anderen Ländern. Die Händler konzentrieren sich auf das eigentliche Handeln und geben den EDV-„Ballast“ gerne in unsere Hände. Bei fast allen Neuinstallationen wählen die Händler unsere ASP-Lösung. Dabei wird das HIS::WIN in unserem Rechenzentrum installiert. Die Händler greifen anschließend

online auf die Warenwirtschaft zu. Wir installieren die Updates für die Warenwirtschaft, übernehmen die Serververwaltung und führen regelmäßige Datensicherungen durch. Zum Schutz der sensiblen Kundendaten haben wir Firewalls und Virens Scanner installiert.

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

Gibt es noch eine Neuigkeit?

Wir haben bereits vor einigen Jahren zwei elektronische Gutscheinsysteme in der Schweiz an unser Kassensystem HIS::POS angebunden. Aktuell etabliert sich ein dritter Anbieter. Dieser bietet eine interessante Variante an, die Gutscheine können unternehmensübergreifend ausgestellt und eingelöst werden. Wir starten aktuell mit zwei Pilotanwendern durch. Unser vollautomatisches Fotostudio wurde inzwischen mehrfach in die Schweiz geliefert. Die Deklaration beim Zoll ist nicht so einfach, aber wir haben in diesem Bereich inzwischen fast schon Routine entwickelt. Mit dem Fotostudio können ohne fotografisches Wissen in 3 Minuten mehrere Einzelbilder inklusive einer 360-Grad-Rundumansicht erstellt werden. Gute Bilder sind die Grundlage für jede Spielart des Omnichannel-Handels. ■

PROFIL MATHIAS PIEPER



Mathias Pieper

- Als Schuhhändlersohn ein Leben lang dem Schuh treu geblieben
- Ausbildung in einem grossen deutschem Schuh Filialunternehmen und gleichzeitig Abschluss als Handelsassistent am EBS
- Ausmusterungskommission Sport bei der Ariston Einkaufsvereinigung
- Jahrelang selbständiger Schuhhändler
- seit 2007 bei HIS
- Tätigkeitsschwerpunkt Ansprechpartner für Schweiz + Sport