

Neues HIS::Updatepaket

Neues aus Neuss: Christoph Pettrup, Systemberater bei der Ariston Informatik GmbH, spricht mit schuhkurier über das neue Updatepaket der HIS::WIN-Produktfamilie sowie über den Weg vom Händlerwunsch bis zum neuen Programmteil.

schuhkurier: Herr Pettrup, wie kann man sich den Ablauf vom Händlerwunsch bis zur Entwicklung vorstellen?

Christoph Pettrup: Sechs Entwickler arbeiten permanent an der Weiterentwicklung unserer HIS::WIN Produktfamilie. Wie bei allen Mitarbeitern handelt es sich um festangestellte Kollegen in unserem Stammsitz in Neuss. Besonderen Wert legen wir auf eine effiziente Interaktion zwischen den einzelnen Abteilungen. Die von unserem Support-Team gesammelten oder an meine Kollegen vom Außendienst herangetragenen Wünsche der Händler werden direkt an die Entwicklungsabteilung weitergeleitet. Neuentwicklungen besprechen wir vorab mit mehreren Händlern, die sich mit dem jeweiligen Programmteil besonderes intensiv beschäftigen. Diese kontinuierliche Abstimmung zwischen den Vorstellungen der Händler und der konkreten Arbeit unserer Programmentwicklung ermöglicht eine praxisnahe Weiterentwicklung genau der Produktteile, die dem Handel aktuell besonders am Herzen liegen.

Wer entscheidet, in welcher Reihenfolge die Wünsche umgesetzt werden?

Christoph Pettrup: Je mehr Kunden von einer Weiterentwicklung profitieren, desto höher ist die Priorität. Manche Entwicklungen sind aber auch fremdbestimmt, da z.B. auf Vorgaben des Gesetzgebers reagiert werden muss. Weiterentwicklungen können sich aber auch aus dem Zeitgeist ergeben. Hier können die konsequente Integration des Online-Handels, eine enge Anbindung an schuhe.de und die Entwicklung einer App für die Inventuraufnahme mit einem mobilen Endgerät als Beispiele genannt werden.

Es gibt aber auch immer wieder Wünsche, die keine hohe Priorität haben, aber dennoch reizvoll sind und einen hohen



Christoph Pettrup, Systemberater bei der Ariston Informatik GmbH

Zur Person: Christoph Pettrup

Christoph Pettrup wurde als Sohn eines Schuhhändlers geboren. Nach einer Banklehre und der Ausbildung zum Praktischen Betriebswirt am EBS war er mehrere Jahre die rechte Hand eines Schuhfilialisten im Münsterland. Seit zwei Jahren ist er Systemberater bei der Ariston Informatik GmbH. Er betreut Kunden und Interessenten vor Ort oder auf Messen. Außerdem ist er erster Ansprechpartner für die Themen Fibu-Schnittstelle, Kassenabschluss, Inventur und bei Steuerfragen.

Kundennutzen bieten. Um auch diese Wünsche zu realisieren, haben Teile unseres Entwicklungsteams vor kurzem ein Vierteljahr alleine darauf verwendet, diese nicht vorrangigen, aber dennoch sehr sinnvollen Erweiterungen zu realisieren.

Was enthält das neue Produktpaket?

Christoph Pettrup: Sehr viel! Ich werde hier nur einige Punkte exemplarisch anführen können. Unsere Händler werden wir – wie bei uns üblich – noch anschreiben und im Detail über die Neuerungen informieren. Aber nun zu den Beispielen.

Artikel selektieren und per Stapel mit Signalen versehen

Zusätzlich zu den klassischen Attributen, wie Hersteller, Farbe, Material usw., können die Artikel mit weiteren auswertbaren Signalen versehen werden. Der Händler kann z.B. hinterlegen, ob der Artikel auf einer Messe bestellt wurde, ob es sich um einen Sonderposten oder eventuell um einen Werbeartikel handelt. Der Phantasie sind dabei keine Grenzen

gesetzt. Die entsprechenden Artikel können gefiltert und anschließend über eine Stapelfunktion bequem mit den gewünschten Signalen versehen werden.

Anlage mehrerer Dispositionen für den gleichen Artikel und gleichen Lieferterminen zu unterschiedlichen Konditionen

Ein Artikel kann jetzt bei gleichen Lieferterminen mit unterschiedlichen Einkaufspreisen disponiert werden. Dies ist zum Beispiel dann nützlich, wenn der Händler neben dem Fachgeschäft noch zusätzlich über einen Monolabel-Store verfügt und die gleichen Artikel daher zu unterschiedlichen Konditionen geordert werden.

Artikelübergabe an die Online-Welt per Stapel

Die Übergabe an das ANWR-Online Portal schuhe.de kann auf Händlerwunsch voll automatisiert werden. Zusätzlich können Artikel per Filter selektiert und über eine Stapelfunktion um die gewünschten Online-Attribute, wie z.B. die Kategorien,

ergänzt werden. Auch die Aktivierung einzelner Artikel für bestimmte Internetshops oder Online-Portale ist per Stapel möglich. Dies ermöglicht dem Händler mit nur wenigen Klicks einen bestimmten Teil seiner Artikel für die Bedürfnisse einer Online-Plattform vorzubereiten und dieser anschließend zur Verfügung zu stellen. Nebenbei bemerkt: Artikelattribute wie z.B. die Warengruppen oder die Farben können in mehreren Sprachen im HIS hinterlegt werden. Auch das zentrale Verwalten fremdsprachlicher Internetshops ist daher kein Problem.

Optimierung des Bestandsabgleichs mit der Online-Welt

Viele Händler haben den Wunsch, ihre Artikel auf mehreren Plattformen und Online-Portalen zu präsentieren. Ein Problem ist dabei die schnelle Aktualisierung der Onlinedaten. Um die Ausspielung der Daten zu optimieren, haben wir die Möglichkeit geschaffen, die Übertragung auf die Artikel zu beschränken, bei denen eine Veränderung stattgefunden hat. Dieses führt zu einem schnelleren Datenaustausch und reduziert darüber hinaus die Importzeiten bei den Online-Portalen.

Filialansicht auf Benutzerebene

Jeder HIS-Benutzer kann einem so genannten Mandanten zugeordnet werden. Dieser wiederum legt fest, auf welche Filialen der jeweilige Sachbearbeiter Zugriff hat. Durch diese Technik ist es möglich, den Arbeitsbereich eines Benutzers auf bestimmte Filialen zu beschränken. Interessant wird dies besonders für Franchiseunternehmen, international operierende Firmen oder auch für Händler, welche mehrere Unternehmen mit einem einzigen HIS-System bewirtschaften. Diese Mandantentrennung wirkt selbst bis in das Versandprogramm HIS::Mailorder hinein.

Verschiedene Einkaufspreise, Verkaufspreise und Währungen beim gleichen Artikel

Die Mandantenfähigkeit erlaubt einem Artikel in Abhängigkeit vom jeweiligen Mandanten unterschiedliche Währungen, Einkaufs- oder auch Verkaufspreise zuzuordnen. Dies ist sinnvoll, wenn der Artikel für einen Monolabel-Store zu einem anderen Einkaufspreis als für das Fachgeschäft erworben wird. Auch der An- und Verkauf in einer Fremdwährung – z.B. für eine ausländische Filiale – kann über verschiedene Mandanten gesteuert werden.



Freigabe des Moduls zur automatischen Erstellung von Listen

Zu gewissen Zeitpunkten – z.B. vor den Monatsabschlüssen – werden immer wieder die gleichen Listen mit den gleichen Einstellungen benötigt. Es kann sich dabei um Panellisten, die monatlichen KERs, Abverkaufslisten oder auch um Lieferantenvergleiche handeln. Wir haben nach der seit Herbst 2014 andauernden Pilotphase das entsprechende Modul, das eine automatisierte Listengenerierung ermöglicht, jetzt freige-

geben. Die Listen werden mit den entsprechenden Einstellungen automatisch erstellt und z.B. im PDF-Format an die festgelegten E-Mail Adressen verschickt. Zeiträume werden automatisiert fortgeschrieben, ein manueller Eingriff ist nicht mehr erforderlich. Dieses Modul setzt allerdings einen SQL-Server voraus.

Erweiterungen der Umsatzanalyse

Die Umsatzanalyse wurde um weitere Funktionen und Attribute erweitert. Als Beispiel kann die Ermittlung der zeitraumgenauen Abverkaufsquote genannt werden. Die Umsatzanalyse auf SQL-Basis wurde nach einer erfolgreichen Pilotphase ebenfalls zur Installation freigegeben.

SQL-Anbindung über MariaDB

Das Spektrum der einsetzbaren SQL-Server wurde auf zwei Anbieter erweitert. Der Händler kann frei entscheiden, ob er klassisch auf Microsoft SQL setzen möchte oder auf die in der Regel kostenfreie Lösung von MariaDB. Google und Wikipedia setzen übrigens auch MariaDB ein.

Erweiterung der Interaktivität der Fehlerprotokolle

Fehler sind bei der täglichen Arbeit nicht zu vermeiden. Manchmal ist die Fehlersuche jedoch recht schwierig. Wir haben daher die Fehlerprotokollierung erweitert und transparenter gestaltet. Auch die Nachbearbeitung wurde verbessert. Besonderer Wert wurde auf Intuitivität und hohe Interaktivität gelegt. *

