32 Anzeige schuhkurier * 28.11.2014 * schuhkurier * 28.11.2014

Nie wieder auf Listen warten

Wie erstelle ich Listen möglichst effektiv und zeitsparend? Und wie arbeite ich flexibel mit ihnen? Der neue HIS::Report-Manager setzt genau an diesen Punkten an. schuhkurier sprach darüber mit Jörg Dufner, Vertriebsleiter der Ariston Informatik GmbH.

Wie darf man Ihr Statement verstehen: Nie wieder auf Listen warten?

Jörg Dufner: Beim Thema 'Auswertungen' haben viele Händler eine ähnliche Zielvorgabe: Zu wiederkehrenden Zeitpunkten die gleichen Listen mit den gleichen Einstellungen zu erzeugen und zu archivieren. Diese Aufgabe ist ein nicht unerheblicher Organisationsaufwand. Schließlich müssen die Listen ausgewählt, Zeiträume eingestellt und mit den gewünschten Parametern individualisiert werden. Schon immer merkt sich das HIS die zuletzt eingestellten Parameter. Zusätzlich können die gewünschten Filter auch gespeichert werden, allerdings war ein manuelles Anstoßen des Reports dennoch erforderlich.

Um die Händler komplett von dieser Aufgabe zu befreien, haben wir das Statistikprogramm nun um den HIS::Report-Manager erweitert. Ist die Liste einmal konfiguriert, wird diese damit vollautomatisch zu den festgelegten Zeitpunkten im PDF-Format an eine oder mehrere E-Mail-Adressen versandt.

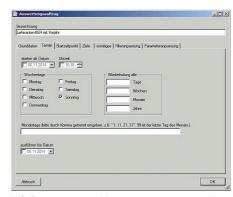
Wie darf man sich diesen Automatismus genau vorstellen?

- J. D.: Der Händler nimmt alle Einstellungen im HIS::Statistik-Programm vor. Nachdem der Filter, die Parameter und das Layout ausgewählt wurden, wird die Liste per Knopfdruck an den HIS::Report-Manager übergeben. Mögliche Parameter sind:
- 1. Wann soll die Liste gestartet werden? z.B. immer montags und am letzten Tag jedes Monats. Eine Wiederholung nach Tagen/Wochen/Monaten/Jahren ist ebenfalls möglich.
- **2a. Definition des Listen-Zieles,** etwa ein Drucker, eine E-Mail-Adresse oder auch eine E-Mail an jede Filiale.



Jörg Dufner, Vertriebsleiter Ariston Informatik GmbH

- **2b.** Zu jeder Liste können mehrere Ziele definiert werden, z. B. diverse E-Mail-Adressen, ein zentraler Ordner oder eine Dropbox.
- **3a.** Alle Listen werden im PDF-Format archiviert.
- **3b.** Mittels 'Platzhaltern' kann der Name der Liste frei definiert werden. Die Information, wann die Liste erzeugt wurde, kann etwa im Namen eingefügt werden. Auch weitere Textbausteine, wie 'Lieferanten KER', können verwendet werden.



HIS::Reportmanager: Listen werden automatisch erzeugt und per Mail zugestellt.

- 4. Festlegung, ob der Filter bei jedem Lauf aktualisiert wird oder ob mit einem 'eingefrorenen' Filter gearbeitet werden soll. Wird mit einem 'eingefrorenen' Filter gearbeitet, fließen ausschließlich die Artikel in die Liste ein, die zum Zeitpunkt der Erstellung im HIS::Report-Manager im WWS enthalten waren. Wird mit einem aktualisierten Filter gearbeitet, fließen auch alle nach dem Zeitpunkt der Erstellung im WWS erfassten Artikel in die Liste ein.
- **5. Die Listen werden primär per E-Mail verschickt.** Bereits beim Festlegen des Automatismus kann der Inhalt der E-Mail definiert werden.

Wie behandelt der HIS::Report-Manager variable Zeiträume?

J. D.: Dies war der anspruchsvollste Teil der Programmierung. Wir haben es geschafft, dass alle zeitvariablen Parameter individuell und automatisch fortgeschrieben werden können. Wird die Liste beispielsweise immer am Wochenende gestartet, kann der 'von'-Zeitpunkt auf den ersten Tag der Woche, des Monats, der Saison, des Jahres oder auch auf ein freies, sich fortschreibendes Startdatum gelegt werden. Dies gilt selbstverständlich auch für den 'bis'-Zeitpunkt.

Welche Aufgaben werden dem Händler abgenommen?

J. D.: Er wird von dem Druck befreit, bestimmte Listen mit den immer gleichen Einstellungen zu einem bestimmten Zeitpunkt erstellen zu müssen. Ein Beispiel aus der Praxis: Einige Lieferanten wünschen zum Wochen- oder Monatsanfang Panelauswertungen in Listenform. Dieser Arbeitsschritt kann komplett automatisiert werden. Die Wartezeiten entfallen und der Händler kann die Aufgabe mit ruhigem Gewissen an die Technik delegieren.

Gibt es noch ein weiteres Highlight?

J. D.: Filialisten erstellen häufig in Abhängigkeit von der Filiale unterschiedliche Listen. Eine Einstellung im HIS::Report-Manager erlaubt es, an jede selektierte Filiale einen speziellen Report zu versenden, der zum Beispiel nur die Abverkäufe eines bestimmten Herstellers beinhaltet. Andere Filialen erhalten dagegen einen Überblick über das gesamte Warensortiment. Auch die Bildung von Filialgruppen ist selbstverständlich möglich.

Sie sprechen von zwei Trends der Listenerstellung.

J. D.: Ja, es haben sich zwei Arbeitsweisen herauskristallisiert, die sich sehr gut miteinander kombinieren lassen. Die erste Arbeitsweise: Die gleichen Listen zu einem immer wiederkehrenden Zeitpunkt mit identischen Parametern zu erstellen. Diese Arbeitsweise haben wir durch den HIS::Report-Manager automatisiert.

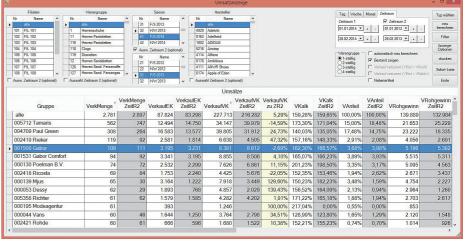
Die zweite Methode ist flexibel und interaktiv, damit Trends im Unternehmen und der Branche schnell erkannt werden können. Zu diesem Zweck haben wir mit der Umsatzanalyse ein Tool geschaffen, mit dem sich jeder Entscheidungsträger von einer schlanken Gesamtübersicht bis heruntergebrochen auf den Einzelartikel frei in dem Report bewegen kann.

Wie haben sie diese Herausforderung gelöst?

J. D.: Das erste Kriterium war eine hohe Arbeitsgeschwindigkeit der HIS::Umsatzanalyse. Im Anschluss an den täglichen Kassenabruf werden die Daten für die Analyse gespeichert und stehen somit für einen schnellen Abruf bereit.

Das zweite Kriterium: Alle Einstellungsmöglichkeiten auf einer Maske zu kombinieren, damit intuitiv und transparent gearbeitet werden kann. So können z.B. zwei Betrachtungszeiträume frei definiert und verglichen werden.

Drittes Kriterium: Sich interaktiv in dem Report bewegen zu können. Dies erfolgt in drei Ebenen. Die erste Ebene ist eine schlanke Gesamtübersicht, z.B. nach Lieferanten. Diese können etwa nach Verkaufsmenge, Rohgewinn oder Deckungsbeitrag sortiert werden. Ein Dop-



HIS::Umsatzanalyse: interaktives Arbeiten, Trends früher erkennen, sofort reagieren.

pelklick auf einen Lieferanten genügt, um eine Übersicht auf seine einzelnen Artikel zu erhalten. Diese können wiederum nach unterschiedlichen Kriterien – z.B. nach der Verkaufsmenge – sortiert werden. Die Artikel werden tabellarisch aufgeführt und können durchgescrollt werden. Zu jedem Artikel wird auch ein Bild angezeigt.

Mit einem weiteren Doppelklick auf den Artikel gelangt man zu seinen Stammdaten. Dies ermöglicht z.B. die unmittelbare Erfassung von Nachbestellungen, Preisreduzierungen oder von Warenverschiebungen. Wird eine Ebene geschlossen, befindet man sich automatisch in der nächst höheren.

Ist die Darstellung der HIS::Umsatzanalyse starr oder vom Händler frei konfigurierbar?

J. D.: Der Händler kann sich mittels der Anzeigeoptionen selbständig seine Wunschmaske erstellen und abspeichern. Wir sind aber noch einen Schritt weiter gegangen. Durch die Funktion 'Sofortliste' hat er die Möglichkeit, drei Informationsstufen frei zu kombinieren. Vorstellbar ist etwa eine Informationsgruppierung nach einer Filiale, innerhalb dieser nach Lieferanten und abschließend nach Warengruppen. Für jede Stufe kann individuell ein Sortierkriterium und eine Sortierreihenfolge festgelegt werden.

Und wem das alles noch nicht genügt: Der Händler hat zudem die Möglichkeit, aus derzeit 60 Kennzahlen seine eigene Wunschliste zu konfigurieren und diese direkt an Excel zu übergeben.

Somit dürften für den Händler eigentlich keine Listenwünsche mehr offen sein.

J. D.: Eine Besonderheit haben wir noch programmiert: Häufig wurde der Wunsch an uns herangetragen, je nach Betrachtungszeitraum einen separaten Filter erstellen zu können. Bei einem Saisonvergleich sollten z.B. nur die Artikel hinzugezogen werden, die auch für die jeweilige Saison geordert wurden. Das ist nun möglich.

Benötigt der Händler spezielle technische Voraussetzungen, um den HIS::Report-Manager und die HIS::Umsatzanalyse nutzen zu können?

J. D.: Der HIS::Report-Manager ist ein weiteres Modul für das wir einen SOL-Server voraussetzen. Die HIS::Umsatzanalyse kann im kompletten Leistungsumfang mit unserer kostenlosen Datenbank verwendet werden. Wünscht ein Unternehmer noch mehr Tempo bei der ohnehin schon sehr schnellen Umsatzanalyse, kann auch eine auf Performance getrimmte SOL-Variante zum Einsatz kommen.

www.aristoninformatik.com

