

Ariston Informatik GmbH, Neuss

# Schneller und besser – hier und jetzt

Ein stattliches Jubiläum feiert in diesen Tagen der Warenwirtschafts-Spezialist Ariston Informatik GmbH: Vor 25 Jahren begann das Unternehmen mit der Entwicklung des Handels-Information-Systems, besser bekannt als HIS. Im Gespräch mit schuhkurier verrät Vertriebsleiter Jörg Dufner, welche Ziele das Unternehmen in Zukunft verfolgt und was genau HIS kann.

**sk:** Herr Dufner, in den 25 Jahren, in denen Ariston Informatik mit HIS aktiv ist, hat sich die Branche rasant entwickelt. Auf welche Erfolge blicken Sie zurück?

**Jörg Dufner:** Am besten lassen sich unsere Erfolge in Zahlen ausdrücken: Die Ariston Informatik GmbH hat ein sehr erfolgreiches Vierteljahrhundert absolviert. Mehr als 15.000 Menschen arbeiten heute tagtäglich mit Software aus unserem Hause. Über 15 Mio. Menschen kaufen jährlich bei unseren Anwendern ein. Und mehr als 10 Mrd. Euro wurden seit dem Bestehen unserer Firma an Umsatz bei unseren Händlern abgewickelt. Wir sind der Meinung, dass dies ganz beachtliche Erfolge sind. Unseren Kunden, aber auch unseren 22 Mitarbeitern sind wir zu Dank verpflichtet. Ohne sie wären wir nicht, wo wir heute stehen. Im Übrigen arbeiten viele unserer Anwender schon sehr lange mit uns zusammen; manche arbeiten bis zu 20 Jahre mit unserer Software. Darauf sind wir stolz.

**sk:** Zum Jubiläum gibt es gemeinhin Geschenke. Was haben Sie sich für Ihre Kunden ausgedacht?



Ariston-Informatik Vertriebsleiter Jörg Dufner

**Jörg Dufner:** Nun ja, ein USB Stick oder Mauspad erschien uns nicht angemessen. Derlei Präsente bekommt man schließlich überall. Wir wollten uns nachhaltig bei unseren Kunden bedanken und haben das Naheliegende gewählt: Wir verschenken Software! Das heißt konkret: Unsere Kunden erhalten ein kostenpflichtiges Software-Modul zur Kassenbelegkontrolle in der Zentrale kostenlos. Und wir bieten noch mehr: Gemeinsam mit der Firma Aures haben wir ein Jubiläums-Paket für das

Kassen-System 'Odyssee' zu einem sehr guten Preis geschnürt.

**sk:** Und welche Zukunfts-Szenarien haben Sie im Blick? Wofür wappnen Sie Ihre Kunden?

**Jörg Dufner:** Das Schlagwort 'Prozessoptimierung' ist in aller Munde. Allerdings wird hierbei meistens mit Blick auf die Zukunft gesprochen. Man kann aber auch hier und jetzt schon eine Menge optimieren. Da lässt sich in vielen

Bereichen das Tempo deutlich erhöhen und zahlreiche Vorgänge können erheblich verschlankt werden – verbunden mit mehr Kontrolle für den Anwender. Das alles ist kein Hexenwerk und lässt sich mit unserer Software schnell und einfach realisieren.

**sk:** Dreht sich am Ende nicht alles um EDI?

**Jörg Dufner:** Keine Frage: EDI ist eine Möglichkeit, die viel Potenzial birgt, und sie ist überfällig in unserer Branche. Man darf aber nicht vergessen, dass viele Akteure noch gar nicht EDI-fähig sind. Da ist manches noch in der Entwicklung. Es braucht also noch Zeit, bis wir EDI in der Schuhbranche im gleichen Maße nutzen können, wie es für unsere Anwender im Textilbereich schon seit vielen Jahren alltäglich ist. Mindestens ebenso wichtig wie EDI – und sofort umsetzbar – ist es, das Potenzial der Warenwirtschaft auszuschöpfen. Damit ließe sich eine Menge optimieren. Und das geht hier und jetzt.

**sk:** Das heißt konkret...?

**Jörg Dufner:** Nehmen wir einmal das Tool der Stapelfunktionalitäten. Konkret am Beispiel NOS-Artikel. Accessoires oder Strumpfwaren lassen sich voll- oder teilautomatisch per Mindestbestand nachsortieren, indem vorhandene EANs genutzt werden. EDI ist in diesem Bereich zwar wünschenswert – aber nicht zwingend erforderlich. Ein anderes Beispiel sind Dispositionsrabatte. So lassen sich nach der Orderrunde die erreichten Rabatte automatisiert den Bestellungen zuordnen, um als Grundlage für die elektronische Rechnungskontrolle zu dienen. Das alles funktioniert mit wenigen Mausklicks und bietet quasi eine sofortige Vereinfachung.

**sk:** Wie kann man als Händler die Stapelfunktionalitäten genau anwenden?

**Jörg Dufner:** Im Prinzip handelt es sich um ein Tool, das im Artikelstamm angewählt wird. Wie der Stapel definiert

wird, bestimmt der Händler selbst. Und es gibt zahlreiche Möglichkeiten, den einmal definierten Stapel quasi en bloc abzuarbeiten. Etwa, wenn Dispositionen gemahnt oder storniert werden müssen. Im übrigen funktioniert dies auch mit individuellen Mahntexten. Oder auch bei der Nachsortierung aus der Zentrale oder zwischen den Filialen. So kann der Händler z.B. alle Artikel bearbeiten, deren Abverkaufsquote um den Prozentsatz x oder mehr zwischen den Filialen differiert.

**sk:** Das klingt simpel...

**Jörg Dufner:** ...und das ist es auch! Nehmen wir einmal das Beispiel Reduzierungen: So kann ein Händler mit HIS z.B. nach Warengruppe oder Lieferant vorselektierte Artikel automatisch reduzieren – um einen frei definierbaren Prozentsatz oder einen festen Betrag. Dabei werden automatisch auch Eckpreislagen berücksichtigt. Die Filialen erhalten entsprechend per Mail eine Bestandsdarstellung mit Bild. Des Weiteren ist eine vollautomatische Übergabe der Kassenabschlüsse an die Finanzbuchhaltung möglich – das ist eine enorme Zeitersparnis.

**sk:** Und das wäre Zeit, die ein Händler mit seinen Kunden verbringen könnte...

**Jörg Dufner:** Ganz klar! Bei fünf Kassen sprechen wir von fünf Minuten Aufwand am Tag. Das klingt zunächst niedrig. Aber es summiert sich und ergibt bei 300 Verkaufstagen im Jahr 1.500 min – 25 Stunden pro Jahr. Wer aber umdenkt und die Möglichkeiten, die HIS bietet, voll ausschöpft, der gewinnt. Und zwar nicht nur Zeit, sondern auch Flexibilität und kann sich anderen Themen intensiv widmen. Und wer noch mehr gewinnen will, der nutzt mit dem Kassensystem HIS::POS auch die E-Mail-Funktion. Man braucht kein eigenständiges E-Mail-Programm. Spams oder Viren sind dank Whitelist auszuschließen. Und die Adressenliste kann kontrolliert und individuell eingeschränkt werden.



*„Das Schlagwort 'Prozessoptimierung' ist in aller Munde. Allerdings wird hierbei meistens mit Blick auf die Zukunft gesprochen. Man kann aber auch hier und jetzt schon eine Menge optimieren.“*

Jörg Dufner

**sk:** Ein weiteres Schlagwort mit 'Zukunftspotenzial' ist der Online-Handel. Was kann HIS hier bieten?

**Jörg Dufner:** Zum Beispiel die vollautomatische Übergabe an Amazon, Ebay oder einen eigenen Internetshop, inkl. automatisiertem Import der Bestellungen sowie Kunden-Dubletten-Abgleich, Druck von Rechnung und Rücksendeschein, Paketaufkleber, Bestätigungs-E-Mail und Übergabe an die Finanzbuchhaltung – was will man mehr? □

Petra Salewski

## HIS – einige Zahlen und Fakten

gegründet 1986, inhabergeführt  
22 Mitarbeiter  
mehr als 200 Unternehmen angebunden per ASP / SAAS  
mehr als in 850 Unternehmen installiert  
[www.aristoninformatik.com](http://www.aristoninformatik.com)