

**W**arenwirtschaftssysteme haben viele Zusatzfunktionen wie kundenorientierter Verkauf an der Kasse, Etiketten- und Preisschilderdruck, gezieltes Marketing durch Kundenbriefe oder Mails. Sie bieten auch einen zeitnahen betriebswirtschaftlichen Überblick über den Betrieb. Das ist heute weitläufig bekannt: Entscheidend ist vielmehr, die Informationen, die die Warenwirtschaft zur Verfügung stellt, entsprechend auch betrieblich zu nutzen und umzusetzen.

Im vergangenen Jahr wurde nach ausgiebigen Diskussionen der Arbeitsgruppe Controlling des EDV-Beratungsringes Hannover bundesweit von mehreren Gartenbaubetrieben begonnen, das Warenwirtschaftssystem Büroware Green der Firma Softengine einzuführen. Die Entscheidung fiel auf dieses Produkt, da es bestimmte Voraussetzungen und Besonderheiten erfüllt.

### Schnell und einfach zu bedienen

Um einen schnellen Zugriff auf alle wichtigen Informationen zu bekommen, ist die Übersichtsmaske aus dem Programmstart heraus hervorragend geeignet. Sie zeigt nicht nur wichtige Daten beispielsweise zum Umsatz und den offenen Posten an, auch terminliche Aufgaben, Urlaubs- und Geburtstagsdaten bis hin zu empfangenen Mails können mit eingeblendet werden. Über das Informationszentrum in der linken Spalte ist zudem ein direkter Zugriff auf alle wichtigen Statistiken möglich.

Über den Maskenbereich „Module“ können direkt alle Arbeiten erledigt werden. Ohne erst die entsprechenden Aufgaben über den jeweiligen Programmpunkt im normalen Programm-Menü aufrufen zu müssen, können beispielsweise Angebote oder Rechnungen geschrieben werden (Erfassung Warenausgangsbelege), der Verkauf erfasst werden (Erfassung Wareneingangsbelege) und An-

EDV im Gartenbau

# Trends in der Warenwirtschaft

Warenwirtschaftssysteme gewinnen auch im Gartenbau immer mehr an Bedeutung. Doch die kleinen Helferlein um Etiketten- und Warenmanagement können weitaus mehr. Eine Gruppe von Gärtnern hat mit dem EDV-Beratungsring Hannover ein System ausgewählt und getestet.

Warenart	Umsatz	Stk
Gesamter Lagerbestand	43.333,41	1.000
Viele weitere...	100,00	72,8
Schnittlauch-vorbest.	171,00	34,4
Schnittlauch-Elektro...	3.001,20	31,4
Garze	1.000,00	26,1
Preisliste	1.470,00	22,3
Gewässergelände	1.337,00	22,1
Preis	1.369,00	22,0
Garzen einbind. 11cm	978,00	19,5
Lokale, Perle	750,00	12,9
Dieck	716,00	11,3
Segelfläche Schalen...	638,00	10,4
Viele über Pack	608,00	9,8
Stauden	578,00	9,1
Begonnen entpant.	575,00	9,1
Polster - Herten	565,00	8,9
Impressio "Neu Guinea" Porak	510,00	8,2
incubans Völkchen	475,00	7,5
Über Pathi Beethwa	421,00	6,7
Kolozar	404,00	6,4
Professors	369,00	5,8

Die Wochenanalyse bietet auch eine Übersicht über einzelne Artikel und deren Umsätze

derungen im Kunden- und Artikelstamm durchgeführt werden. Damit lassen sich die Aufgaben zeitsparend und übersichtlich erledigen.

### Finanzbuchhaltung lässt sich anbinden

Sicher werden die wenigsten Betriebe ihre komplette Buchführung selbst durchführen. Vielmehr werden Teilbereiche wie das Mahnwesen und der komplette Zahlungsverkehr von den Betrieben genutzt. Da aber sämtliche Einkaufs- und Verkaufsdaten in der Finanzbuchhaltung vorliegen, sind zusätzliche Auswertungen wie betriebswirtschaftliche Analysen, Liquiditätspläne und Ähnliches ohne großen Aufwand möglich, wodurch das Controlling unterstützt wird.

Ein weiterer Vorteil der Anbindung des Finanzbuchhaltungsprogramms besteht auf-

### Wochenumsätze

2008

Wochenumsatz	Wochenumsatz
1 01.01.08	0,00
2 08.01.08	0,00
3 15.01.08	0,00
4 22.01.08	0,00
5 29.01.08	0,00
6 05.02.08	0,00
7 12.02.08	0,00
8 19.02.08	0,00
9 26.02.08	0,00
10 05.03.08	0,00
11 12.03.08	0,00
12 19.03.08	0,00
13 26.03.08	0,00
14 02.04.08	0,00
15 09.04.08	0,00
16 16.04.08	0,00
17 23.04.08	0,00
18 30.04.08	0,00
19 07.05.08	0,00
20 14.05.08	0,00
21 21.05.08	0,00

Sämtliche Umsätze lassen sich über die Wochenanalyse anzeigen

grund der Standardschnittstellen zu Bankingprogrammen. Hierdurch kann der ganze Zahlungsverkehr zu den Banken automatisiert werden. Durch die Funktion „Elektronischer Kontoauszug“ können umgekehrt auch Standardkontoaus-

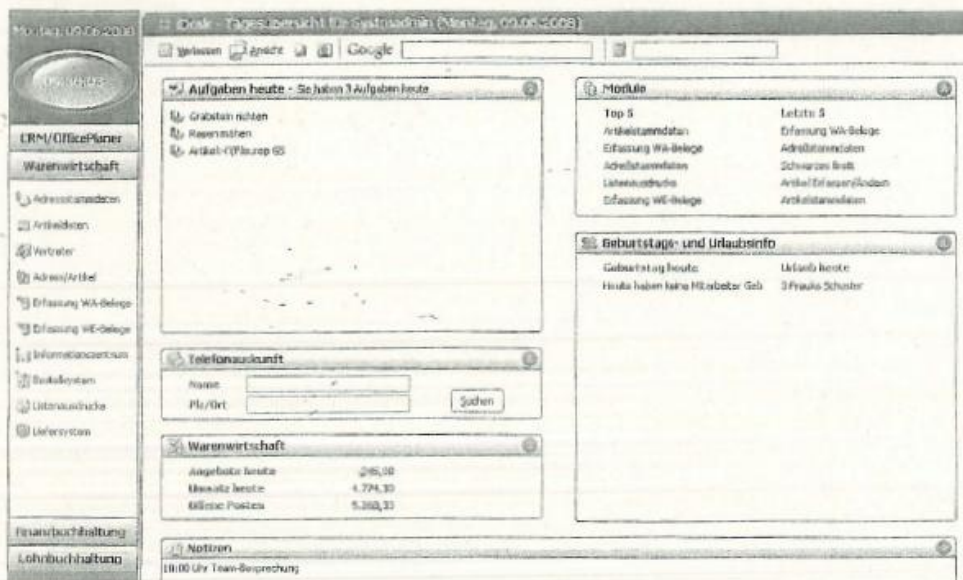
züge aus Bankenprogrammen in die Finanzbuchhaltung übernommen werden.

Dies kann eine erhebliche Zeiteinsparung für den einzelnen Betrieb bedeuten. Da zudem die betrieblichen Umsätze und Einkäufe in der Warenwirt-

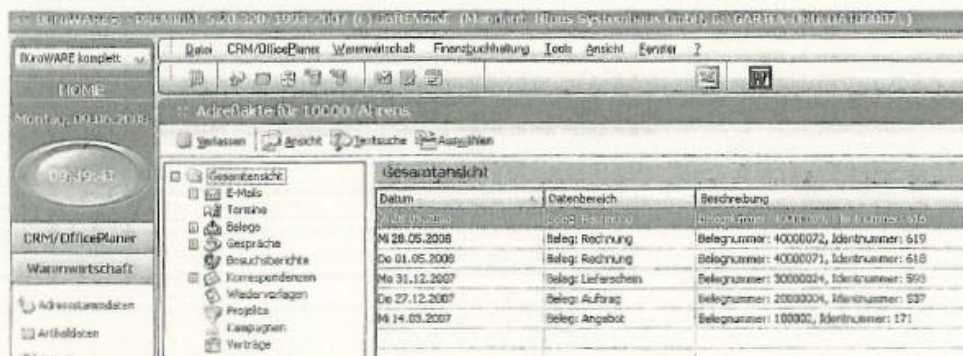
# ETIKETTENBECKER

Gut etikettiert – gut verkauft

**Etiketten-Becker GmbH + Co. KG**  
 Chemnitz Straße 14-18 · 71540 Murrhardt · Tel.: 07192/9233-0 · Fax 07192/9233-30  
 E-mail: info@etikettenbecker.com · www.etiketten-becker.de



Die Übersichtsmaske sorgt für schnellen Zugriff auf die wichtigsten Funktionen



Alle wichtigen Informationen zu jedem Kunden sind in Adressakten abrufbar

schaft und damit auch in der Finanzbuchhaltung erfasst sind, ist nebenher die Umsatzsteuervoranmeldung aus dem Programm heraus auf Knopfdruck möglich.

## Daten für den Betrieb nutzen

Wie bereits aufgeführt, fallen im Rahmen der Warenwirtschaft eine Menge an Informationen an, die für die weitere Steuerung des Betriebs genutzt werden können. Dazu zählt der Vergleich Einkauf/Verkauf nach Warengruppen oder Artikeln (womit habe ich mein Geld verdient, wo habe ich zugelegt), welche Artikel laufen gut, wo sind eventuell noch Umsatzzuwächse möglich, welches sind meine besten Kunden und vieles mehr.

Das hieraus resultierende gezielte Marketing (gezieltes Anschreiben von Kunden, die bestimmte Artikel gekauft haben, Einladung von „Premium-Kunden“ zu bestimmten Veranstaltungen, Einsatz von Bonussystemen) wird von vielen Betrieben bereits genutzt.

## Kundenbindung vereinfachen

Kundenansprache und Kundenbindung spielen eine immer wichtigere Rolle. Es ist schließlich bekannt, dass die Gewinnung von Neukunden bis zu fünfmal teurer sein kann als die Kundenbindung. Da Kundenbindungen langfristig ausgerichtet sind, sind sie für den Unternehmenserfolg auch zukünftig von großer Bedeutung. Durch den Auf- und Ausbau

von CRM (Customer Relationship Management, Kundenbeziehungsmanagement) als Teilbereich des Marketings wird verstärkt versucht, Kunden zu binden.

Durch die Analyse des Kaufverhaltens und entsprechenden Einsatz der Instrumente des Marketing-Mix kann die Kundenzufriedenheit und die Kaufhäufigkeit gesteigert werden. Mit maßgeschneiderten Aktio-

nen können aus Interessenten Kunden gemacht werden. Mit CRM wird die Kundenorientierung verbessert. Die Möglichkeit der Nutzung von CRM ist in der Warenwirtschaft Büroware Green gegeben.

Mithilfe des CRM ist es möglich, sämtliche Daten und Vorgänge der Kunden in einer Datenbank zu speichern und entsprechend für das Marketing zu nutzen. Das beginnt bei Adressen, geht über Telefonate, Briefkontakte, E-Mails, laufende und abgeschlossene Aufträge, Kaufverhalten bis hin zu Präferenzen. Durch die Standardschnittstellen und Anbindungen zu beispielsweise Word, Excel, E-Mailprogrammen und Telefonsystemen wird auf diese Weise für jeden Kunden eine individuelle Adressakte in der Warenwirtschaft geführt.

Weitere Möglichkeiten wie die Anbindung von Internet-Shops und die direkte Anbindung an Ebay sind ebenfalls durch die Warenwirtschaft gegeben. Wenn dies derzeit auch für die meisten Betriebe noch keine Bedeutung hat – E-Commerce verändert in starkem Maß die Konsumlandschaft. Das Internet wird zum Live-Medium mit ständigem Zugang. Hierfür gerüstet zu sein und eine Warenwirtschaft zu nutzen, die die Möglichkeit bietet – auch dies spielte bei der Auswahl des Systems eine Rolle.

Text und Bilder:  
Norbert Märkisch,  
Landwirtschaftskammer  
Niedersachsen, Hannover

## FAZIT

Trends im Handel wie Auf- und Ausbau von CRM, Verbesserung des Kundenservices, Internet-Shop-Anbindung, aber auch die Optimierung von Warenwirtschaftssystemen hinsichtlich Standardschnittstellen und Bedienerfreundlichkeit treffen genauso für Gartenbaubetriebe zu. Auch hier gilt es, Trends zu erkennen und zu nutzen. NM