

INTERVIEW

Automatisierung entlastet

unserer Existenzsicherung darstellt. Alle Produktivitätsfortschritte der vergangenen Jahre, die leider oft auch mit Rationalisierungen im Personalbereich zu tun hatten, wurden durch die leistungsfähige EDV nicht nur unterstützt, sondern erst ermöglicht.“

Metamorphose

Seit bei Siebert mit Büroware (Wawi, Fibu, Lohnbuchhaltung), dem Office Planer, über dessen Mailsystem der interne Informationsfluss gesichert ist, und dem Kassenmodul gearbeitet wird, sind Änderungen an der Firmenstrategie schnell und einfach umsetzbar. EDV-Leiter Thorsten Kotsch ist in Sachen Designer (zur Anpassung von Büroware auf die Anforderungen des Anwenders) firm und jederzeit in der Lage, arbeits erleichternde Wünsche der Mitarbeiter in der Warenwirtschaft umzusetzen. Er wurde bei der Umstellung eigens in der Büroware-Programmierung geschult. Aus dem traditionellen Handelshaus Siebert GmbH & Co KG in Hünfeld ist jetzt mit der Firma Siebert Softtrade ein neues Unternehmen entstanden. „Seit 1982 haben wir uns intensiv mit EDV-Lösungen für den mittelständischen Handel beschäftigt, um die komplexen Anforderungen unserer Produktpalette zu bewältigen und ein effizientes Informationsmanagement aufzubauen“, erläutert Wolfgang Hocke, in der Geschäftsleitung bei Siebert und heute gemeinsam mit Thorsten Kotsch verantwortlich für das neue Softwarehaus. Seit erstmals Büroware von Software-engine (Landau/ Pfalz) eingesetzt

wurde, wird neue Funktionalität mit Hilfe des Designer-Moduls inhouse umgesetzt. „Inzwischen sind wir Experten für dieses System geworden und haben uns mit der neuen Firma vom Kunden zum Anbieter entwickelt. Üblicherweise denken sich Informatiker in die Problematik von Handelshäusern ein. Bei uns ist es umgekehrt. Wir haben Softwareprobleme aus der täglichen Praxis in einem Handelshaus heraus gelöst und können heute eine praktische EDV-Branchenlösung anbieten, die einen Handelsbetrieb überzeugend abbildet und eine Reihe von Problemen erfolgreich löst:

- Groß- und Einzelhandel werden mit allen Besonderheiten unter einen Hut gebracht.
- EDV-Insellösungen werden zu einem integrierten System von der Warenwirtschaft über die Finanzbuchhaltung bis hin zum Lohn- und Gehaltsprogramm, das alle Informationsbedürfnisse eines mittelständischen Betriebes mit einigen Dutzend EDV-Arbeitsplätzen abdeckt.
- Moderne Medien wie eMail, Internet, Telefonie werden eingebunden.
- Alle wichtigen Steuerungsdaten, Erfolgs- und Analyseplanung selbst für räumlich getrennte Standorte können effizient dargestellt werden.

Die gängigen Microsoft-Funktionalitäten von Windows wie Word oder Excel können integriert genutzt werden. Außerdem ist die Einbindung von allen unter Windows-gängigen Dateiformaten wie PDF möglich. ■ ab

ITB: Ist die erhoffte Effizienzsteigerung eingetreten?

Hocke: Durch konsequente Umstellung auf den Belegkreislauf im System (wareneingangs- und warenausgangsseitig) wurden generell alle handschriftlichen Belege abgeschafft. Das allein hat schon eine große Effizienzsteigerung ergeben: keine Doppelterfassungen mehr, keine Übertragungsfehler mehr (durch automatische Belegumwandlung) und die Daten sind an allen POS abrufbar.

ITB: Sind die Mitarbeiter mit der Lösung zufrieden?

Hocke: Ja, besonders mit den Automatisierungsfunktionen, die frühere nervenaufreibende „Knechtsarbeiten“ abgelöst haben, wie die Sammelrechnungsläufe, die Aktionspreis-einspielungen und der automatische Eittikettendruck für Aktionsartikel. Außerdem kommt eine ältere Mitarbeiterin sehr gut mit dem System zurecht, weil es auch komplett mit der Tastatur bedienbar ist. Jüngere schätzen die MS Office Integration, wie kein unproduktives Suchen von Excel- oder Worddateien, da diese jetzt unter der Adressakte des Kunden oder Lieferanten abgespeichert sind, sowie die intuitiv bedienbare Oberfläche.

ITB: Führen Sie die Rationalisierungen im Personalbereich

RATIONELL. IT-BUSINESS NEWS sprach mit Wolfgang Hocke, dem Geschäftsführer der Siebert GmbH & Co KG.

ursächlich auf die Einführung der Software zurück oder hat diese nur die Gelegenheit zur Rationalisierung aus anderen Gründen gegeben?

Hocke: Die Einführung der EDV hat per se Rationalisierungen im Personalbereich ermöglicht, obwohl nicht Intention war, Personal zu entlassen. Im Gegenteil: Durch die frei werdenden Potenziale sollte eine Umsatzsteigerung generiert werden, indem die selben Mitarbeiter statt unproduktiven Jobs produktive Jobs wie zum Beispiel Akquisition betreiben. Da diese Planung durch die Entwicklung seit etwa 1996 mit stagnierenden Umsätzen und in Folge sogar Rückgängen im Handel generell überholt worden ist, hat die Software im folgenden geholfen, Umstrukturierungen zu ermöglichen, deren Ziel nunmehr Kostenreduzierungen waren – dies natürlich auch im Personalbereich.

ITB: Was gab für Sie den Ausschlag, Siebert Softtrade als Spin-Off zu etablieren?

Hocke: Aufgrund der Dienstleistungen, die wir ab 2000 für Endkunden unseres Büroware-Händlers erbracht haben,



WOLFGANG HOCKE, Geschäftsführer der Siebert GmbH & Co KG

konnten wir zwei Jahre lang – bis zur Gründung von Softtrade – praktische Erfahrungen in der Kundenbetreuung sammeln. Insbesondere die Kombination des kaufmännischen Blickes aus Unternehmer- und Kundensicht und das Wissen um die Möglichkeiten mit Büroware, die bei den Kunden Anerkennung fand – man spricht dieselbe Sprache – ermutigte uns zur Selbstständigkeit mit Softtrade.

ITB: Welche weiteren Schritte im Rahmen des Projekts planen Sie demnächst?

Hocke: Wir beschäftigen uns derzeit mit den Möglichkeiten, die sich für uns als mittelständischem Handelsbetrieb durch die Nutzung des Internets als Werbe- und Vertriebsplattform ergeben könnten. Nach erfolgreicher Einführung der einkaufsseitigen Nexmart-Schnittstelle, die voll integriert im Büroware-Bestellsystem funktioniert und uns Einkaufsvorteile eröffnet, wollen wir nunmehr verkaufsseitig eine Shop- und Reservierungsfunktion für ausgesuchte Produkte aktivieren. Mit einem Content-Management-System sollen durch die Mitarbeiter Artikeltexte und Bilder aus der Warenwirtschaft auf die Homepage einfach eingepflegt werden können. Der Kunde kann dann diese Waren per Internet reservieren, wobei automatisch ein Wawi-Beleg in unserem System erzeugt wird. Hier muss sich natürlich noch erst zeigen, ob man den Schritt zu einem kompletten Shop weitergeht, und ob sich das für uns als regionaler Anbieter lohnt, weil man prinzipiell das Ziel hat, die Leute in den Laden zu bekommen – in der Hoffnung, dass nicht nur die beworbenen Eckartikel mit EK-Kalkulation mitgenommen werden.

Das Interview führte Dr. Andreas Bergler

Wir sorgen dafür, dass man von Ihnen spricht.

index.

Agentur Index – Public Relations und Werbung für Unternehmen mit Zukunft.

Kontakt: 030/390 88-0, info@index.de www.index.de

Public Relations | Werbung | Media | Multimedia/Internet | Markt- und Mediaforschung