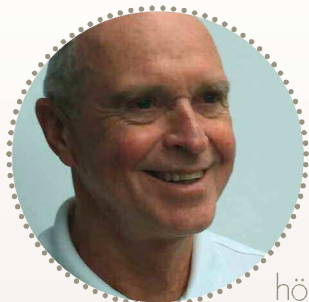




# TIPPS ...

## ... vom Spezialisten für Warenwirtschaft

Wolfgang Peters/P8 im Gespräch mit Stefanie Löffler-Noss



Pluspunkte sammeln für Ihr Ladengeschäft und den Point of Sale. Reitsport BRANCHE zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Erfolgchancen erhöhen. In Teil 28 erklärt Stefanie Löffler-Noss, KL Trend / TSP EDV Organisations GmbH und Expertin für Warenwirtschaft, unserem Autor Wolfgang Peters, wie man es schafft zu wissen, welche und wie viel Ware exakt im Geschäft ist.



**Hallo Frau Löffler-Noss, gehen wir gleich in medias res. Warenwirtschaft - ein Wort, das manchem Einzelhändler die Haare zu Berge stehen lässt. Andere können ohne einen täglichen Blick in die aktuellen Zahlen keinen Schlaf finden. Wann beginnt die Notwendigkeit, sich mit dem Thema zu befassen?**

Grundsätzlich dann, wenn ich genau wissen möchte, welche Waren sich EXAKT in meinem Geschäft befinden. Der Unterschied ist klar: Nicht schätzen, nicht raten sondern wissen. Wenn ich genau wissen will, welche Waren mir welchen Ertrag bringen.

Über die Warenwirtschaft liest sich mein Erfolg oder Misserfolg: Vom Einkauf der Ware, über die Zeitspanne bis zum Verkauf in Verbindung mit dem tatsächlich erzielten Preis.

In der heutigen Zeit ist das noch wichtiger als früher. Der Onlinehandel hat starke Auswirkung auf den stationären Einzelhandel. Es muss schnell reagiert werden können. Nur wer seine Daten wirklich kennt, ist sicher im Handeln.

**Ich kann Fachhändler verstehen, die das Ganze zu kompliziert finden, aber andererseits auf einfache Fragen wie nach LUG\* und KER\* nicht antworten können. Wie nehmen Sie diesen Kunden die Scheu vor dem "bösen Computer", der alles beherrscht?**

Einfach da sein für den Kunden. Mit Ruhe und viel Geduld in das neue Thema Warenwirtschaft und Kasse einarbeiten. Bei Problemen zuhören können. Den Kunden ausreden lassen und Zeit für ihn haben. Wir vermeiden unnötige Fachausdrücke aus der Computerbranche. Das hilft enorm und nimmt sehr viel von der anfänglichen Angst. Durch langjährige Erfahrung im Reitsport bieten wir unseren Kunden etwas, das man mit Geld nicht bezahlen kann. Vertrauen in unsere Kompetenz.

**Zu meiner Zeit als Einzelhändler haben wir viele Leiden ertragen müssen, weil die Systeme (10 MB) damals nicht ausgereift waren. Wie sieht es heute aus, was kann ich alles aus der Warenwirtschaft lesen?**

Am Anfang beginnt man erst einmal mit dem kleinen 1x1. Und selbst da ist schon sehr viel zu erkennen. Welchen Bestand habe ich? In den Warengruppen? Bei den Lieferanten? Welcher EK-Wert ist

damit verbunden? Wie lange liegt die Ware schon in meinem Geschäft? Welchen Umsatz erziele ich mit bestimmten Artikeln?

Sollte ich andere Produkte stärker in den Fokus nehmen, da die Spannen besser sind? Renner/Penner-Listen auf Lieferanten-, Warengruppen- und Artikelebene. Diese Werte lassen sich leicht vergleichen. Das stärkt die Sicherheit im Einkauf und natürlich im Verkauf. Der Einzelhändler kann sich natürlich auf sein Bauchgefühl verlassen, aber die Realität der tatsächlichen Verkäufe und damit verbundenen Spannen weicht sehr oft vom Gefühl ab.

**Dafür benötigt der Reitsporthändler aber Zeit, um die Zahlen zu verarbeiten. Wo spart er diese Zeit (Geld) wieder ein?**

Um an tatsächliche Zahlen zu kommen, ist Zeit notwendig. Zeit, in der der Einzelhändler mit dem neuen System gearbeitet hat. In der Regel sind nach ca. 8 bis 12 Monaten schon gute Zahlen auswertbar. Geld wird an vielen Punkten eingespart.

**Order:** Durch gezielteren Einkauf werden unnötige Doppelbestellungen vermieden. Bestellungen werden verwaltet. Über 1 Klick ist sichtbar, ob noch offene Bestellungen schlummern. Rückstände werden solange verwaltet, bis sie eintreffen oder aber die Order beim Lieferanten gelöscht wird.

**Sicherheit beim Verkauf an der Kasse:** Kunden sollten ihren Bon beim Umtausch vorlegen können. Bei Rabattierungen oder Preisnachlässen sind diese eindeutig auf dem Bon nachweisbar. Häufig werden vor Einführung einer EDV-gestützten Kasse Quittungen geschrieben. Tatsächliche Rückrechnungen auf Nachlässe werden kaum dokumentiert. Wird Ware zurückgebracht (Umtausch), werden häufig zu hohe Beträge als Gutschrift erstellt oder es wird zu viel Geld ausgezahlt.

**Gutscheinverkauf:** Grundsätzlich ist dies ein Geldwechsellgeschäft an der Kasse. Ein Gutscheinverkauf enthält keine MwSt.! Wir erleben es immer wieder, dass Gutscheine mit 19% MwSt. verkauft werden. Hier wird definitiv zum falschen Zeitpunkt Steuer abgeführt. Denn erst beim Verkauf der Ware (und der Einlösung des Gutscheines) steht fest, wieviel % MwSt. fällig werden. Der MwSt-Satz errechnet sich anhand der verkauften Ware, diese kann im Reitsport durchaus auch 7% betragen (Futter, Leckerli etc.). Oft werden Gut-



Scannen der Etiketten mit mobilen Erfassungsgeräten zur Inventur

scheine gar nicht eingelöst. Das ist positiv für den Einzelhändler, denn er hat eine Einnahme verbucht ohne Ware zu verkaufen. Wird aber schon beim Verkauf des Gutscheins die MwSt. ausgewiesen, so ist der positive Effekt gemindert.

**Inventur:** Zeit wird schon bei der Inventuraufnahme (1 Tag komplett für 1 Geschäft) gespart. Weiterhin wird durch die Abwertung der Inventurwerte gespart. Durch die Warenwirtschaft ist jeder Artikel auf den Tag genau und auf den Cent genau erfasst auswertbar. Mit Hilfe der Warenwirtschaft KL Trend weiß der Einzelhändler exakt, welche Artikel und welcher EK-Bestand vorhanden sind. Ein Riesenvorteil!

**Sie sagen, dass eine Inventur im Bruchteil einer händisch aufgenommenen Inventur durchführbar ist. Wie geht das vor sich?**

Der Anwender drückt am Inventurstichtag, der ja variieren kann, auf den Knopf „Inventur aktivieren“. Ab dann speichert das System alle Daten auf den Stichtag. Der Tag der tatsächlichen Aufnahme kann zeitversetzt erfolgen. Wir begleiten deutschlandweit Inventuren unserer Kunden im Zeitraum von Januar bis März jeden Jahres. Mit unseren mobilen Erfassungsgeräten werden die Etiketten\*\* gescannt. Ist die gesamte Ware erfasst, wird das Gerät ausgelesen. Das heißt: Über ein Kabel werden die Daten auf den PC im Büro übertragen.

Jetzt errechnet KL Trend, welche Ware da sein soll... (SOLL) ... und gleicht es ab mit dem, was tatsächlich erfasst wurde (IST). Ist die Überprüfung abgeschlossen (Differenzliste), so liegt der tatsächliche Inventurbestand vor. Der Warengesamtbestand wird als „Inventur Protokoll“ gedruckt.

Als nächstes wird in KL Trend die Altersbewertung angewählt. Das System errechnet in kürzester Zeit, durch das Alter der Ware, die Wertminderung. Dieser geringere Wert (Altersbewertung) wird zum Inventur Gesamtprotokoll hinzugefügt. Beide Dokumente werden dem Steuerberater zur Verfügung gestellt. Dies kann selbstverständlich in Papierform vorgenommen werden. Die Protokolle werden meist noch am selben Tag an den Steuerberater als pdf-Dokument verschickt.

**Der Gesetzgeber schreibt ja mittlerweile vor, eine fälschungssichere Kassensystematik in den Geschäften einzusetzen. Die Zeit der "Zigarrenkisten-Kassen" ist vorbei. Was bietet Ihre Firma da für den Reitsporthandel?**

Unsere Kassenslösung ist einfach zu erlernen und zu bedienen. Sie ist seit 2016 GoBD zertifiziert. (GoBD= Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff) Unser System entspricht ebenso den Anforderungen der DSGVO. Auf jedem handelsüblichen Windows PC ab Windows 7 ist unsere Lösung einsetzbar. Besonders einfach ist sie über einen Touchmonitor zu bedienen. Die geforderte und ausführliche Verfahrensdokumentation ( Kassennachschau) wird dem Anwen-

der ausgeliefert. Weiterhin bieten wir mobile Kassenslösungen für Messen/ Turniere an. Auf Lager befindet sich stets Verbrauchsmaterial (Kassenrollen – Thermo longlife phenolfrei mit 10-jähriger Garantie auf den Druck sowie ec Cash Rollen).

**Viele der Reitsporthändler betreiben auch Online-Shops. Hat KL Trend dafür auch etwas zu bieten?**

Wir bieten eine eigene Online-Shop-Lösung an, die mit unserer Warenwirtschaft korrespondiert. Es wird ständig weiter entwickelt. Sehr viele Reitsport-Einzelhändler nutzen den Shop bereits seit Jahren.

**Sagen wir, ich hätte ein Reitsportgeschäft, 200 qm, Umsatz 400 T€, zwei Angestellte. Was müsste ich ausgeben, um eine Lösung zu bekommen, die sich wirtschaftlich für mich positiv auswirkt?**

Derzeit bieten wir ein Mini-Paket für die Miete der WWS und Kassensoftware KL Trend inkl. Hotline, Software-Service und Updates an: 99,90€ monatlich zzgl. MwSt. 3-monatige Kündigungsfrist. Vertragslaufzeit mind. 1 Jahr. Wer starten will, sollte zugreifen!

**Frau Löffler-Noss, vielen Dank für das informative Gespräch**

(\* LUG = Lagerumschlagsgeschwindigkeit, KER = Kurzfristige Ertragsrechnung)

(\*\*Erzeugt werden diese beim Eingeben der Ware in der Warenwirtschaft KL Trend, Etiketten werden automatisch gedruckt und vom Händler auf die Ware geklebt).

**KL Trend / TSP EDV Organisations GmbH, Unna**

**Telefon: 02303/254-197**

**Fax: 02303/254-199**

**E-Mail: info@tspedv.de**

**www.kltrend.de**



**p8 Beratungs-GmbH**  
Wir sind eine international agierende Visual Merchandising Agentur. Kontaktieren Sie uns unter 0172/5838498 oder besuchen Sie uns auf:  
**www.p8beratungsgmbh.de**  
sowie auf Facebook!