

# Warenwirtschaftslösungen – individuell und rund um die Uhr!

Seit Jahren ist KL Trend als Partner des Reitsportfachhandels in Sachen Warenwirtschaft und Kassensystem engagiert. Die Firma generiert 90% ihres Umsatzes durch den Einzelfachhandel. Reitsport BRANCHE sprach mit Stefanie Löffler-Noss, die das Unternehmen gemeinsam mit ihrem Mann leitet, über die Herausforderungen, vor die Corona den Handel und das eigene Unternehmen gestellt hat und weiterhin stellt.



**RB: Was sind die grundlegenden Leistungen, die Ihr Unternehmen dem Reitsportfachhandel anbietet?**

**Löffler-Noss:** Wir bieten eine Warenwirtschaftslösung, welche auf die Bedürfnisse des Reitsportfachhandels spezialisiert ist. Dazu erhält der Kunde eine GoBD zertifizierte und TSE konforme Kassensystemsoftware; auf Wunsch auch eine Onlineshop-Anbindung.

Wir nehmen Kunden den Inventurstress ab, indem wir ein Rundum-Sorglos-Paket vor Ort anbieten. Die Inventur wird an einem einzigen Tag durchgeführt, das gilt für alle Unternehmensgrößen. Das funktioniert, indem wir das Warenlager im EK zugrunde legen. Ist die Zahl bekannt, weiß ich, wie viele Mitarbeiter mit uns im Team die Aufnahme durchführen. Ein einzigartiger Service!

Auch liefern wir Verbrauchsmaterial (Etiketten, Kassen-, EC-Cash Rollen) und individuell gestaltete Kunden- und Gutscheinkarten. Unsere Service-Hotline ist an 7 Tagen 12 Stunden erreichbar.

**RB: Welche besonderen Probleme haben sich durch Corona für den Reitsportfachhandel ergeben? Wie und wo können Sie helfen?**

**Löffler-Noss:** Grundsätzlich waren wir täglich über unsere Supporthotline s.o. erreichbar und konnten wertvolle Tipps geben. Eini-gen Kunden hat es geholfen, dass wir die Rechnungen gestundet haben, da erhebliche Umsatzverluste überbrückt werden mussten. Es

bestand ein sehr hoher Beratungsbedarf, den eigentlich Steuerberater hätten erfüllen sollen.

Unsere Kunden haben großes Vertrauen in unsere Kompetenzen, vielleicht auch, weil wir über den Tellerrand hinausschauen und wöchentlich an Unternehmer-Netzwerktreffen mit Rechtsanwälten und Steuerberatern teilnehmen. Nur so können wir am Puls der Zeit permanent aktuelle Informationen erlangen.

Drei Beispiele: Kurzarbeitergeld, Soforthilfe, digitale Förderung. Hier konnten wir bestehende Wissenslücken im gemeinsamen Gespräch schließen.

**RB: Was waren/sind weitere drängende Fragen des Fachhandels?**

**Löffler-Noss:** Topthemen sind:

- die Bearbeitung von der MwSt.-Senkung bei Warenlieferung auf Lieferschein oder Rechnung mit 19% und Rückgaben mit 16%.
- die Rückzahlungsaufforderung von Soforthilfe
- Investitionsunterstützung durch Digitales Förderprogramm NRW
- TSE Anbindung der Kassen

**RB: In welcher Form können Sie dem Fachhandel bei der Lösung o.g. Probleme helfen?**

**Löffler-Noss:** Wir benennen Kontaktstellen oder Personen, mit denen wir zusammen arbeiten und oder leiten offizielle Informationen weiter, die uns zur Verfügung gestellt werden.

Viele Unternehmer\*innen haben die Coronazeit für eine interne Betriebsüberprüfung oder Inventuren genutzt. An der Stelle hatte die Ruhe des Lockdown durchaus positive Aspekte.

Bei der Analyse der Zahlen haben wir selbstverständlich und gern beraten.

**RB: Was ist das Spezielle an Ihrem Unternehmen, anders ausgedrückt, was unterscheidet Sie von anderen in Ihrer Branche?**

**Löffler-Noss:** Mit unserem Service, Inventurbetreuung vor Ort im Reitsportfachhandel, haben wir ein klares Alleinstellungsmerkmal. Wer die klare Struktur und das Arbeiten mit uns kennen gelernt hat, weiß, wie er zukünftig diese extrem wichtige Geschäftsaufgabe auch allein durchführen und mit sicheren Zahlen ins neue Geschäftsjahr gehen kann. Bemerkenswert ist, dass die persönlichen Betreuungen der Inventuren jährlich mehr gebucht werden. Ich denke es liegt an der persönlichen und vertrauensvollen Umgangsform. Je-

der Kunde ist uns wichtig mit all seinen individuellen Fragen, Problemen und Anforderungen – und das an jedem Tag in der Woche. Anrufe „unterm“ Weihnachtsbaum oder an Silvester sind nicht ungewöhnlich.

**RB: Welche weiteren Probleme sehen Sie in naher Zukunft auf den Reitsportfachhandel zukommen, bei denen Sie unterstützen/helfen können?**

**Löffler-Noss:** Die Online-Konkurrenz ist ernst zu nehmen. Die Außendarstellung im Internet, das Engagement via Instagram und Facebook sind sehr wichtig. Nur wer sich auch online stark und authentisch repräsentiert, wird in Zukunft ernst genommen und „mitspielen“. Das eigene Geschäft sollte „das Schaufenster“ Onlineshop haben. Hier gilt = Ich bin da!

Die einfache Suche, schnelle Ergebnisse, gängige Zahlungsmittel und ein Top-Service sind ein MUSS. So kundenfreundlich wie der Reitsportfachhändler im stationären Handel agiert, so top organisiert sollte sein Internetauftritt sein.

Natürlich wird keiner unserer Kunden jemals mit den großen Anbietern wie Amazon, Asos, etc. mithalten. Wie auch? Wir zahlen alle brav unsere Steuern, bezahlen faire Löhne und nutzen vermutlich eher selten bis gar nicht entsprechende Finanzschlupflöcher. Weiterhin bedeutet die Abwicklung von Retouren z.T. hohe Verluste. All das muss kompensiert werden.

Sprechen wir über Investitionsvolumina, die man bereit ist im Einzelhandel für einen Onlineshop zu bezahlen. Unsere Erfahrung: In den meisten Fällen ist bei 3000- 5000 Euro schon die absolute Schmerzgrenze erreicht. Noch nicht mit eingerechnet sind monatliche Zusatzkosten für z.B. SEO Optimierung u.m.

Sehen wir uns Shopware Business Partner an: Da geht es bei 100.000Euro los für einen Standardshop mit Anbindung an eine Warenwirtschaft. Für unsere Kunden undenkbar.

Nach einem aktuell geführten Gespräch während eines ZOOM-Meetings arbeite man an günstigen Alternativen für den „kleinen“ User. Auch diese cloudbasierte Variante beginnt bei 10-12.000Euro. Man sieht also: Hier spielt man in einer anderen Liga. KL Trend hat eine Shop-Lösung, die wirklich jeder bezahlen kann; möglich durch Kauf oder Miete.

Zur Erweiterung des Portfolios arbeiten wir intensiv an der Ergänzung zu Schnittstellen anderer Shop-Anbieter.

Die großen Sorgen während der akuten Coronaphase (März/April) haben sich relativiert. Ja, es hat zwar Geschäftsschließungen und Insolvenzen gegeben. Und ja, wir werden vermutlich durch die Steuerlastverschiebung in den Herbst dann auch noch einmal mit einer Phase 2 der Schließungen von Geschäften rechnen müssen. Allerdings hatten die meisten dieser betroffenen Geschäfte bereits vor dem Lockdown erhebliche finanzielle Schwierigkeiten. Hier hat Corona das Leiden verkürzt und den finalen Stoß versetzt.

Positiv und bezeichnend ist: In unserer Kundschaft haben engagierte Unternehmer\*innen durch bestehende und emotional starke Bindungen einen klaren Heimvorteil zu ihren Stammkunden. Dieser positivste aller Aspekte in der Coronazeit hat sie gemeinsam durchhalten lassen. Das Resümee: Eine Vielzahl von Händlern verzeichnet sogar ein Umsatzplus im Vergleich zum Umsatz des Vorjahres.

Weiterhin hören wir, dass die Frequenz der Kundenbesuche in den Geschäften deutlich erhöht ist und eine Bereitschaft existiert, mehr Geld für höherwertige Ware auszugeben. Also durchaus positive Signale, die Hoffnung machen!

Fühl' den Unterschied!

**RSL**  
RIDERS touch

Die Reithandschuhmarke von

**USG**  
United Sportproducts Germany GmbH

www.usg-reitsport.de

f  
i  
t