

Blick in einen Street One-Store von Store Kontor: Technologie von Prohandel vernetzt die Standorte und steuert den Warenfluss.



„Das System denkt mit“

Insa und Günther Held über Systempartnerschaften und die Unterstützung durch Prohandel-IT

Die jüngste Neueröffnung von Store Kontor: Ein kombinierter Street One- und Cecil-Store auf Norderney.

■ Erfolge im Modehandel basieren wesentlich auf Standortqualität, guten Systempartnerschaften mit den Lieferanten und ausgereiften Warenwirtschafts- und Kassensystemen, die sämtliche Stores miteinander vernetzen. Diese Ansicht vertreten Insa und Günther Held, die unter dem Dach ihres Unternehmens Store Kontor, Aurich, insgesamt elf Geschäfte betreiben. Darunter befinden sich neun Monomarken-Stores der Marken Street One, Cecil, Esprit und s.Oliver sowie zwei Multilabel-Geschäfte. Im Oktober 2011 soll ein weiteres folgen. Mittelfristig will man 16 Geschäfte betreiben.



Expandieren mit klar definierten Systempartnerschaften: Insa und Günther Held, Store Kontor, Aurich.

„Vertikalisierung, Systempartnerschaften, Kommissions- und Konsignationsvereinbarungen sind mehr denn je die Themen, die die Branche beschäftigt“, beschreibt Günther Held die Situation. Immer mehr rücke die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Industrie und Handel in den Fokus, wenn es um zukunftsfähige Geschäftsmodelle im Modehandel geht. Insa und Günther Held expandieren seit dem Jahr 2009 vor allem mit klar formulierten Systempartnerschaften mit den genannten Lieferanten. „Im Rahmen unserer Marken-Partnerschaften werden wir wirklich gut betreut. Unsere Lieferanten unterstützen uns, wo immer es möglich ist.“

Die Unternehmer setzen auf Technologieunterstützung aus dem Haus Prohandel,

Bielefeld. „Die Warenwirtschaftslösung von Prohandel, die wir in all unseren Läden einsetzen, nimmt uns jede Menge Arbeit ab“, formuliert Insa Held. „Das System denkt mit und informiert direkt über Ereignisse, die von unseren Planungen abweichen und auf die reagiert werden muss. So verlaufen unsere Prozesse einwandfrei und wir können uns mit aller Kraft auf den Verkauf konzentrieren.“

Ständiger Informationsfluss

Die Warenwirtschaftslösung versorgt zudem die Lieferanten permanent mit Daten und Analysen aus den Store-Kontor-Flächen. So sehen diese genau, was verkauft wird und können eine kontinuierliche Nachversorgung gewährleisten. Das Prohandel-System vernetze die Standorte optimal und biete mit

den verschiedenen Auswertungen stets die richtigen Zahlen zur Unternehmenssteuerung. Dazu gehören auch die Filialquerverschiebung von Ware, ein dynamisches NOS, die Rücknahme von 'Pennern' oder der strategische Einsatz von Neuware.

Im Auswahlprozess vor der Investition in eine Warenwirtschaftslösung war für das Unternehmer-Paar jedoch noch ein anderer Aspekt ausschlaggebend: „Wir favorisieren eine persönliche Betreuung durch qualifizierte Ansprechpartner und kurze Wege. Das konnte uns Prohandel garantieren. Zudem haben die Prohandel-Produkte ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis.“

Prohandel ist seit 1998 Anbieter von Warenwirtschaftssystemen und Kassensystemen. Laut Geschäftsführer Joachim Broenhorst stehen dabei vorausschauende Planung, strategische Warensteuerung und ein effizientes Controlling im Mittelpunkt. Mit der Lösung 'proshop' bietet das Unternehmen aus Ostwestfalen für einzelne Filialen, Shops und Stores eine 'All-in-One-Lösung' an, bei der eine integrierte Warenwirtschafts- und Kassensystemlösung leicht installiert und unmittelbar eingesetzt werden kann. Prohandel arbeitet mit 'All-inclusive-Angeboten'. Die jeweiligen Systeme sind dabei mit allen Modulen ausgestattet und werden zu einem Flatrate-Preis offeriert. BR