

Manhenke in Korbach: Moderne Handels-IT hat das Unternehmen betriebswirtschaftlich nach vorne gebracht.

Taktung des Wareneingangs optimiert

Modehändler Rainer Ueberson, Korbach, über die Erfahrungen mit einem Planungssystem für Bestände und Verkaufsrhythmen



„Für unser Unternehmen hat moderne Informationstechnologie seit Jahren oberste Priorität“, sagt Modehändler Rainer Ueberson, der im nordhessischen Korbach und Bad Wildungen insgesamt drei Geschäfte betreibt. Ob Kassen, Warenwirtschaftssystem oder EDI: Ueberson legt Wert darauf, das Potenzial neuer Technologien zu nutzen und zwar frühzeitig.



Modehändler Rainer Ueberson, Korbach: „Gegen Saisonende nehmen wir nicht mehr so viel Ware wie früher in den Verkauf.“

Vor rund vier Jahren entschied sich der Handels-Profi für die Investition in ein Planungssystem, mit dem die Warenbestände über den Saisonverlauf je Etage, Fläche, Abteilung und Marken-Shop geplant und gesteuert werden können. „Wie keine andere Investition in Handels-IT hat uns dieses System betriebswirtschaftlich nach vorne gebracht“, so Ueberson wörtlich. Details seiner Vorgehensweise:

- Etagen werden in Teilflächen 'zerlegt'. Diese definiert der Einzelhändler selbst.
- Das System bietet permanent Soll-Ist-Vergleiche und damit einen Überblick über die Produktivität jeder Fläche.
- Umsätze und Abschriften werden für jeden Monat geplant.
- Das System berechnet automatisch, ob noch Limite frei sind und ermöglicht das Eingreifen und Gegensteuern.

Obwohl derartige Systeme bereits seit Jahren etabliert sind, glaubt Ueberson, dass im Modehandel das Potenzial solcher Lösungen vielerorts noch nicht erkannt bzw. genutzt wird. Für den Diplom-Kaufmann hatte die Einführung des Systems Proplan aus dem Hause Prohandel, Bielefeld, positive Konsequenzen. Vor allem die Taktung des Wareneingangs und die Vermarktung der Modethemen am Point of Sale wurden behutsam verändert. „Gegen Saisonende nehmen wir nicht mehr so viel Ware wie früher in den Verkauf. Stattdessen stocken wir die Bestände zu sehr frühen Lieferzeitpunkten etwas. Wir wollen einem Teil der Ware eine etwas längere Abverkaufsphase geben“, formuliert Ueberson.

Negative Auswirkungen auf den Lagerumschlag konnte Ueberson bislang nicht feststellen. Denn: „Nur wenn insgesamt zuviel Ware auf der Fläche ist, geht die Lagerdrehung nach unten.“ Unterm Strich hat sich bei Manhenke die LUG seit Einführung des Systems von 2,2 auf 3,0 erhöht. Auch die Flächenleistung wurde verbessert. Die Analyse der Flächen führte zudem zu einem Austausch von Lieferanten, aber auch zu einer Umpositionierung von Labels in ein anderes Markenumfeld im gleichen Haus. „Wenn das

System mitten in der Saison anzeigt, dass die Bestände zu hoch sind, setzen wir uns mit den Lieferanten in Verbindung, um Lösungsmöglichkeiten zu erörtern. Früher hätten wir uns gesagt: 'Wir haben ja noch drei Monate Zeit'. Heute fordert uns das System zum raschen Handeln auf.“ Aber auch bei Warenlücken schlägt das System Alarm – das Signal, jetzt neue Ware zu besorgen. BR

Kooperation Modehaus Manhenke mit Prohandel

Zu Manhenke gehören drei Geschäfte mit Markenmode im mittleren bis gehobenen Genre. Das Stammhaus mit 2.500 qm Verkaufsfläche befindet sich im sauerländischen Korbach. Hinzu kommen eine Filiale in Bad Wildungen (1.400 qm) sowie ein Street One-Store in Korbach. Firmenchef Rainer Ueberson nutzt das System Proplan von Prohandel. Dieses unterstützt auf Basis von nur wenigen Parametern die Planung von Markenflächen, Abteilungen, Etagen etc. hinsichtlich Umsätze, Abschriften, LUG, Bestände und erzielter Handelsspanne. Außerdem können offene Kapazitäten und die Auslastung der Warenträger geplant werden. Die Umsatzmeldungen fließen automatisch in den Plan-Ist-Vergleich ein.