

HINTERGRUND-INFO

Die Geschäftsmodelle Kommission und Konsignation

Kommission: Der Händler verkauft die Ware im Auftrag des Lieferanten, ohne Eigentümer zu werden.

Konsignation: Der Händler wird beim Verkauf an den Kunden *eine logische Sekunde* lang Eigentümer der Ware.

Bei beiden Modellen liegt die Flächenverantwortung beim Lieferanten. Der Händler profitiert von Liquiditätsvorteilen, denn er muss die Ware beim Provisionsmodell Kommission gar nicht finanzieren, oder er zahlt im Falle der Konsignation erst dann, wenn er die Ware verkauft hat.

Zudem senkt der Händler sein Warenrisiko und kann sich ganz auf seine Kernkompetenz, den Verkauf, konzentrieren.

Sie wünschen mehr Informationen oder eine persönliche Beratung? Rufen Sie an oder mailen Sie uns:

Fon: (0 66 21) 92-000
email: info@hoeltl.com



Depot/Konsignation

Das Modul Depot/Konsignation für die Modebranche

Neue Formen der Zusammenarbeit mit der Industrie erfordern auch neue IT-Lösungen. höttl Retail Solutions hat sie!

Mit unserem Modul **Depot/Konsignation** behalten Sie auch dann den Überblick, wenn Sie Flächenverantwortung an Ihre Lieferanten abgeben. Das Modul **Depot/Konsignation** ist dabei perfekt auf das bewährte Kassensystem **POSFlow** abgestimmt.

Für das moderne Miteinander

Rund 45.000 Markenflächen gibt es derzeit im deutschen Modehandel. Tendenz steigend, wie ein namhaftes Fachmagazin ermittelte. Und eins der wenigen Handelsssegmente mit 2-stelligem Zuwachs. Auch in den anderen Outfit-Branchen nehmen vertikale Allianzen in verschiedensten Ausprägungen und Formaten zu. Das Modul **Depot/Konsignation** bildet die gesamte Vielschichtigkeit der Kooperations-Modelle ab und lässt sich flexibel auf individuelle Lösungen anpassen. Es bietet Unterstützung von A bis Z, vom Depot-Start bis zum Depot-Ende.

Unterstützung von Anfang an

Das Besondere an diesem Modul: Nach einer Inventur kann Ware zu Depot-Ware erklärt werden, die längst geliefert ist. Das System nimmt sie virtuell zurück und sen-

det eine EDI-Nachricht an den Lieferanten. So können von einem Tag auf den anderen neue Modelle der Zusammenarbeit gestartet werden. Auch hybride Formen sind möglich, also eine parallele Abwicklung beispielsweise von Konsignations- und klassischen Warengeschäften.

Viel Freiheit, viel Kontrolle

In der Wahl Ihrer Abrechnungszyklen und -modalitäten sind Sie völlig frei. Salesreports können wahlweise täglich, wöchentlich oder monatlich an den Hersteller gesendet werden. Gehen die elektronischen Rechnungen ein, werden sie automatisch mit den Lieferscheinen abgeglichen. Die Ampel springt auf Rot, sollte eine Rechnung zum Beispiel doppelt eingehen. Auf einen Blick werden Sie aufmerksam und können der Sache nachgehen – denn Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser!

Was dieses Modul bietet:

- > Hohe Flexibilität
- > Intuitive Benutzeroberfläche
- > Artikelgenaue Flächenanalysen, selbst wenn Sie nicht Eigentümer der Ware sind
- > Komplette EDI-Integration
- > Begleitung von Depot-Start bis -Ende
- > Auch bereits gelieferte Ware kann Depot-Ware werden
- > Parallele Abwicklung von Depot- und klassischen Warengeschäften
- > Freie Wahl der Abrechnungszyklen und -modalitäten
- > Automatischer Abgleich von Lieferschein und Rechnung