



**POSFlow 5 –  
Die erste Kasse aus dem Web**  
mehr dazu ab Seite 5

**LogisticFlow –  
Effizienz bei Warenbewegung**  
mehr dazu ab Seite 6

**ContactFlow –  
Der gute Draht zu Ihren Kunden**  
mehr dazu ab Seite 8

**Schuhhaus Horsch –  
IT nach Maß**  
mehr dazu ab Seite 9

## Total RFID

*höltl macht den  
Mittelstand RFID-fähig!*

Mehr dazu ab Seite 3





# Editorial

## Den Markt aktiv gestalten

Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn Sie die neue Ausgabe der höttl News in den Händen halten, liegt die EuroCis 2010, Europas führende Messe für Handelstechnologie, hinter uns. Wir von höttl Retail Solutions sind nicht nur stolz auf das große Interesse, das unsere Produkte in Fachkreisen gefunden haben. Sondern auch beeindruckt von der professionellen Gelassenheit, mit der sich unsere Kunden inmitten schwieriger Rahmenbedingungen positionieren.

Denn die vielen Gespräche mit den Entscheidern aus Handel und Industrie machten vor allem eines deutlich: Die Feinjustierung aller unternehmerischer „Stellschrauben“, darunter IT und Logistik – ist keineswegs krisengesteuert, sondern vielerorts Alltagsgeschäft. Die permanente Überprüfung interner Prozesse ist nicht der Ausnahmefall, sondern natürlicher Erfolgsfaktor in unserer Wirtschaft. Und das eigentlich immer.

Ein typisches Beispiel für ein solches unternehmerisches Selbstverständnis ist das Modehaus Ramelow, mit fünf Geschäften in Norddeutschland eines der Vorzeige-Unternehmen des Bekleidungshandels. Vorsprung im Wettbewerb sichert sich Firmenchef Marc Ramelow nicht zuletzt durch das Feilen an Details bei Kassiervorgängen und Belegmanagement (Lesen Sie dazu unseren Bericht auf Seite 11). Oder der Stuttgarter Schuhhändler Felix Horsch, der neben seinen vier stationären Geschäften auch einen erfolgreichen Web-Shop betreibt und mit Lösungen von höttl Retail Solutions in den letzten Jahren einen beachtenswerten Technologie-Sprung gemacht hat (Bericht auf Seite 10).

Diese und viele andere erfolgreiche Branchen-Profis haben eines gemeinsam: Die mentale Ausrichtung, ihren jeweiligen Markt aktiv zu gestalten. Wir von höttl Retail Solutions fühlen uns in diesem Kunden-Umfeld ausgesprochen wohl. Weil ein solches unternehmerisches Selbstverständnis unserem eigenen gleicht. So macht es uns auch ein wenig Stolz, Ihnen in dieser Ausgabe der höttl News spannende Neuentwicklungen aus unserem Hause vorstellen zu können, die ein einziges Ziel verfolgen: Wir wollen in unserem Marktsegment immer „vorneweg“ sein und unsere Kunden in ihren Branchen mit unseren Produkten und Dienstleistungen genau dabei unterstützen.

Viel Spaß beim Lesen wünschen Ihnen

Johannes Schick  
Geschäftsführer

Carsten Uffenkamp  
Geschäftsführer

### Impressum:

Redaktion: Britta Kükenshöner /höttl

Gestaltung: echt Schick Design  
www.echt-schick.de

Fotos: höttl Retail Solutions GmbH  
Text: höttl Retail Solutions GmbH

Ihre Meinung interessiert uns!  
Wie gefallen Ihnen unsere höttl News?  
Wünschen Sie bestimmte Themen?  
Was können wir besser machen?

Für Fragen und Anregungen mailen Sie uns bitte:

[britta.kuekenshoener@hoeltl.com](mailto:britta.kuekenshoener@hoeltl.com)



### höttl Retail Solutions GmbH

Hof Meisebach · D-36251 Bad Hersfeld  
Fon: (0 66 21) 92 00-0 · Fax: -800  
[info@hoeltl.com](mailto:info@hoeltl.com) · [www.hoeltl.com](http://www.hoeltl.com)

# Inhalt

- 3 Wir machen den Mittelstand RFID-fähig!
- 4 EuroCIS 2010 – höttl setzt Maßstäbe
- 5 POSFlow 5 – Die erste Kasse aus dem Web
- 6 LogisticFlow – Effizienz bei Warenbewegung
- 7 ConnectFlow mit neuem Promotion-Modul
- Multi Channel-Server
- 8 ContactFlow – Der gute Draht zu Ihren Kunden
- 9 Kunde Babywelt Gersthofen
- 10 Kunde Schuhhaus Horsch
- 11 Kunde Modehaus Ramelow
- 12 höttl-Kundenfamilie wächst weiter
- 14 Talentschmiede höttl
- 15 Kurz notiert

höttl-Geschäftsführer Johannes Schick:

## „Wir machen den Mittelstand RFID-fähig!“

**RFID hat den Durchbruch geschafft: Jetzt experimentiert auch der Mittelstand mit dieser Technologie. Damit ist für höttl, als Spezialist für IT-Lösungen im Handel, die Zeit reif, RFID-gestützte Prozesse jetzt auch im Warenwirtschaftssystem abzubilden.**

RFID, eine Technologie zur Identifikation von Einzelartikeln entlang der kompletten Wertschöpfungskette bis hin zur Kasse im Einzelhandel, ist reif für die Praxis. Großunternehmen, die im Bereich Bekleidung mit RFID experimentierten, haben die „Pilot-Phase“ mittlerweile beendet und sich für den „Roll out“ von RFID entschieden. „RFID ist auf dem Weg in die Normalität. Jetzt wird auch der mittelständische Textilhandel das Nutzenpotenzial dieser Technologie ausschöpfen.“ Schon heute steht fest, dass immer mehr Hersteller den zur Identifikation eines Einzelartikels notwendigen RFID-Funkchip bei der Produktion in die Ware integrieren werden, um ihren Abnehmern auf Handelsseite RFID zu ermöglichen. Logische Konsequenz: RFID-Lösungen werden ab sofort Kernbestandteil des höttl-Warenwirtschaftssystems.

### **60 Prozent des RFID-Nutzens am Point of Sale**

Untersuchungen haben ergeben, dass sich allein rund 60 Prozent des quantifizierbaren Nutzens im Einzelhandel realisieren lassen. „Beispielsweise wird der Aufwand für Zählvorgänge drastisch reduziert – nach bisherigen Erfahrungen um bis zu 85 Prozent“, nennt Schick Fakten.

„Alle bisherigen Pilot-Projekte zeigen, dass sich Investitionen in RFID innerhalb von zweieinhalb Jahren amortisieren“, berichtet Schick. Clou: Der RFID-Chip, in dem die Einzelartikelnummer gespeichert ist, kann gleichzeitig der Warensicherung dienen. Die Deaktivierung erfolgt wie bislang bereits üblich an der Kasse. Dazu der höttl-Chef: „Mit der Kombination von RFID und Warensicherung wird ohne großen Aufwand sichtbar, was und wie viele Artikel gestohlen wurden. Der Handel kann umgehende Maßnahmen einleiten.“



### Das Potenzial dieser Technologie im Einzelnen:

- Müheloses Aufdecken von Differenzen zwischen tatsächlich gelieferter Warenmenge und den Daten des elektronischen Lieferscheins.
- Verringerung der Inventurdifferenzen um ein Drittel.
- Exakte Ortung einzelner Artikel jederzeit möglich.
- Regelmäßige Bestandsaufnahmen fast ohne manuellen Aufwand.
- Reduktion der Fehlbestände und erhöhte Warenverfügbarkeit.
- Minimierung von Versorgungslücken, Puffer und Sicherheitsbeständen, verringerte Kapitalbindung.
- Weniger Saison-Restanten.
- Effizientere Flächenbewirtschaftung.

### Die Effekte einer RFID-Einführung sind beeindruckend:

- Zeitaufwand für Wareneingang: - 85%
- Zeitaufwand für Bestandsaufnahme: -75%
- Bestandsgenauigkeit: besser als 98%
- Umsatz: + 2%
- Kundenzufriedenheit: + 20%

## höttl Retail Solutions setzt Maßstäbe

**Die Fachmesse EuroCis gilt europaweit als führende Technologiemesse für den Handel. Bei der diesjährigen Veranstaltung, vom 2. bis 4. März in Düsseldorf, zählten die Veranstalter 5.400 Besucher und damit – trotz Finanz- und Wirtschaftskrise – eine höhere Frequenz als im Vorjahr.**

Dabei gehörte der Messestand von höttl Retail Solutions erneut zu den besonders stark frequentierten Anbietern. „Wir sind nicht nur mit der Zahl der Besucher sehr zufrieden, sondern auch mit der Resonanz auf unsere Produktneuheiten“, so das Fazit von höttl-Geschäftsführer Johannes Schick. Es sei deutlich erkennbar gewesen, dass auch und gerade in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld das Interesse an Lösungen, die Prozesse im Handel effizienter machen, ungebrochen ist.

Besonders häufig gesprochen wurde bei höttl über RFID, eine Technologie zur Identifikation von Einzelartikeln entlang der kompletten Wertschöpfungskette bis hin zur Kasse im Einzelhandel. Denn höttl bildet RFID-gestützte Prozesse jetzt auch im Warenwirtschaftssystem ab. „Das Interesse des Handels wächst, weil sich die Erkenntnis durchsetzt, dass sich Investitionen in RFID schon innerhalb von zweieinhalb Jahren amortisieren“, so Schicks Beobachtung.

Ein weiteres zentrales Thema war die Verbindung der höttl-Kassenlösung POSFlow 5 mit Windows Azure, einem sogenannten Cloud-Computing-Angebot von Microsoft. Dieses System erlaubt es IT-Dienstleistern wie höttl Retail Solutions, Speicherplatz in Microsoft-Rechenzentren zu nutzen bzw. den eigenen Kunden bereit zu stellen. Schick: „Damit wird modernste Handels-IT jetzt auch für kleinere Betriebe erschwinglich. Denn die geringe monatliche Miete ist auch für Zielgruppen erschwinglich, die mit dem spitzen Bleistift rechnen müssen.“ Übrigens: POSFlow 5 mit Windows Azure wurde auch auf der Messe Cebit in Hannover vorgestellt – dort auf dem Stand von höttl-Partner Microsoft.

*Presserundgang während der EuroCIS*



*Der höttl Messestand auf der EuroCIS 2010*



## Die erste Kasse aus dem Web

**höttl Retail Solutions geht als einer der führenden europäischen Spezialisten für Handels-IT erneut in die Offensive. Das Unternehmen präsentiert mit der neuen Kassensoftware POSFlow 5 eine Lösung, die sowohl offline als auch online (browserfähig) funktioniert. Weiterer Vorteil: POSFlow 5 kann auch in Verbindung mit Windows Azure, einem Cloud Computing-Angebot von Microsoft, zum Einsatz kommen. Auf diese Weise kann POSFlow 5 dem Handel gegen eine vergleichsweise geringe monatliche Miete zur Verfügung gestellt werden.**

Hinzu kommt ein weiteres Kostenargument: Bisher mussten die Anwender aus dem Einzelhandel bei Neuinstallation oder Austausch von Kassen auf einen Techniker warten, der das System installierte, und dessen Zeitaufwand anschließend bezahlen. „Künftig kann man die per Express gelieferte Kassenshardware selbst ohne großen Aufwand an Stromnetz und Internet anschließen. Das System wird gestartet und die mitgeteilte URL in den Browser eingegeben. Danach kann mit der neuen Kasse die erste Ware kassiert werden“, erklärt höttl-Geschäftsführer Johannes Schick. Vom Auspacken der Kasse bis zur Inbetriebnahme vergehen heute nicht mehr vier Stunden, sondern allenfalls Minuten.

POSFlow 5 ist weltweit einsetzbar. Über die Spracheinstellung in der Kassensoftware kann die jeweilige Sprachversion individuell definiert werden. In die Kasse werden beim Starten die Basisfunktionen sowie ein minimaler Datenbestand, bestehend aus Artikel- und Preisinformationen, geladen. Sämtliche Stamm- und Bewegungsdaten sowie Konfigurationseinstellungen stehen bei Ausfall und anschließend notwendigem Austausch der Kasse sofort zur Verfügung, da diese extern gespeichert sind.

Bei Bedarf bietet höttl dabei auch Funktionalitäten wie CRM (Customer Relationship Management) oder umfangreiche Auswertungsfunktionen an – Systembestandteile, die aufgrund der damit verbundenen Investitionen sonst meist nur großen Unternehmen zur Verfügung stehen.

„Die hohe Skalierbarkeit und Ausfallsicherheit der Windows Azure-Dienste machen unsere Hightech-Lösung auch für große Filialnetze und Einkaufsverbände interessant“, berichtet der Firmen-Chef. Schließlich könne man bei Bedarf die Kommunikationsströme von mehreren tausend Kassen bündeln. Hinzu kommt,

dass die 50 marktgängigsten Kassenendgeräte wie Drucker, Barcodeleser etc. sich ohne jeden Anpassungsaufwand einbinden lassen.

Bei Windows Azure handelt es sich um ein sogenanntes Cloud-Computing-Angebot von Microsoft. Dieses System erlaubt es IT-Dienstleistern wie höttl Retail Solutions, Speicherplatz in Microsoft-Rechenzentren zu nutzen bzw. den eigenen Kunden bereitstellen zu können. Windows Azure entlastet die Nutzer von jeglichen Administrationsarbeiten. Weitere Pluspunkte sind Kosteneffizienz, hohe Verfügbarkeit und Skalierbarkeit über mehrere Server. „Das günstige verbrauchsorientierte Bezahlmodell von Windows Azure berechnet nur die tatsächlich genutzte Server-Zeit. IT-Lösungen können nun ohne Vorabinvestitionen in Soft- und Hardware angeboten werden“, so Schick weiter. Die Azure-Service-Plattform eröffnet den IT-Anwendern aus dem Einzelhandel die Optionen, die Anwendung als Internet-Dienst, oder aber auf Servern im eigenen Rechenzentrum zu installieren. Zudem besteht die Möglichkeit, beide Varianten zu kombinieren.

*Auspacken, Starten, Kassieren –  
POSFlow 5 in fünf Minuten betriebsbereit*



## Warenbewegung – transparent und schnell

LogisticFlow ist ein junges IT-Modul in der höltl-Produktfamilie, das nicht nur große Filialisten anspricht, sondern in jedem Unternehmen des Handels schon ab drei Filialen sinnvoll zum Einsatz kommen kann. Die Software dient im Kern der Transparenz und Effizienz bei allen Warenbewegungen. Vor allem bei sogenannten Umlagerungen (Filialquerverschiebungen) sowie bei der Warenverteilung zwischen (Zentral-) Lager und Filialen eines Unternehmens sorgt LogisticFlow aufgrund seiner Schnelligkeit für eine spürbare Prozessoptimierung.

LogisticFlow basiert auf einer Server-Architektur. Das bedeutet: Für die Nutzung von LogisticFlow müssen keinerlei Daten neu erfasst werden. Denn die Daten und Informationen werden ganz einfach vom jeweiligen Warenwirtschaftssystem zur Verfügung gestellt.



Die Waren werden vom Lager in die Filialen per Drag & Drop verteilt

### Die Funktionsweise:

#### **Pick- & Absortierlisten**

Im Lager wird auf dem Bildschirm des Computers die Ware virtuell den Filialen des Unternehmens zugeordnet. Das System setzt anschließend einen Befehl zum Erstellen von Pick- und Absortierlisten sowie eines Versandscheines in Gang. Der Lagerist drückt den Versandschein aus, erstellt die Kommissionierung der Ware und macht diese versandfertig.

#### **Versandseinheit & Lieferschein**

Das System teilt der kommissionierten Ware eine Nummer für die Versandseinheit (NVE) zu. Die NVE fasst die Kommissionierung mehrerer Artikel eines elektronischen Lieferscheins unter einer einzigen Nummer zusammen. Die NVE wird zudem als Barcode verschlüsselt auf der Umverpackung angebracht. Dieser Barcode wird bei Warenausgang im Lager sowie beim Wareneingang in der Filiale gescannt.

Vorteil: Das Scannen und Verbuchen der Einzelartikel kann entfallen, bleibt jedoch als Option erhalten.

#### **Virtuelles Transferlager**

Am Warenausgang des Zentrallagers wird die Ware auf ein virtuelles Transferlager gebucht. Damit ist auch für den Zeitraum zwischen „Warenausgang Lager“ und „Wareneingang Filiale“ die korrekte Ortung der Waren gewährleistet. LogisticFlow unterstützt auf diese Weise die Ursachenforschung bei abhanden gekommener Ware. Ein Wareneingang wird erst dann gemeldet, wenn die Ware tatsächlich in der Filiale angekommen ist.

#### **Wareneingang mit Prioritätenliste**

In der Filiale wird die NVE erneut gescannt und der tatsächliche Wareneingang mit der erwarteten Menge verglichen. Die Software ermöglicht es außerdem, Wareneingänge nach einer Reihe von Kriterien zu sortieren, zum Beispiel nach Lieferant, Datum oder Menge. Auf diese Weise wird es möglich, die Ware mit der obersten Priorität zuerst den Verkaufsprozessen zuzuführen. Gleichzeitig wird sichtbar, welche Ware bereits als „Wareneingang“ von Kollegen bearbeitet wird.

#### **Vorschläge für Umlagerungen**

LogisticFlow hält eine Gesamtübersicht über die Warenverteilung in allen Filialen bereit. Auf dieser Basis schlägt das System Umlagerungen innerhalb des jeweiligen Filialnetzes vor.

#### **Verbindung mit RFID**

Weiterer Vorteil von LogisticFlow ist die „RFID-Fähigkeit“ des Systems. RFID ist eine Funkchip-Technologie zur Verfolgung von Einzelartikel in der kompletten Wertschöpfungskette. LogisticFlow in Verbindung mit RFID sagt detailliert, ob und wo Ware verloren gegangen ist oder aber an eine „falsche Filiale“ geliefert wurde.



## ConnectFlow mit neuem Promotion-Modul

**Modernes Marketing berücksichtigt den ungebrochenen Trend hin zu einer Individualisierung unserer Gesellschaft, die auch im Kaufverhalten tagtäglich sichtbar wird. „Händler stehen vor der Notwendigkeit, Ihre Kunden möglichst individuell anzusprechen. Bei dieser Aufgabe unterstützt unser neues Promotion-Modul, das mit der Vielzahl seiner Optionen absolut führend ist“, sagt höttl-Geschäftsführer Johannes Schick.**

Der Handelskenner nennt als Beispiele Maßnahmen zur Verkaufsförderung wie „Kauf 3 – Zahl 2“, Rabatte, „Happy Hour“, Aktionen die an bestimmte Lieferanten, an das Geschlecht der Kunden oder an deren Geburtstag, Hochzeitstag etc. anknüpfen. „Solche Ansatzpunkte lassen sich mit dem Promotion-Modul auch miteinander verknüpfen“, erklärt Schick. Wichtig dabei: Das Personal wird über einen Kassenhinweis geführt. Die von der Aktion betroffenen Warenkörbe (bestimmte Preislagen, Warengruppen, Lieferanten) lassen sich beliebig zusammenstellen. „Das System geht weit über die üblichen Rabattaktionen hinaus und deckt bei Promotion-Aktionen mit individuellem Anspruch nach bisherigen Erfahrungen 95 Prozent der Händlerwünsche ab“, berichtet Schick.

Dabei kann es sich einerseits um Aktionen handeln, die in der Werbung oder am Point of Sale angekündigt werden. Möglich sind aber auch so genannte „stille Aktionen“. Gemeint sind Überraschungen der Kunden auf der Verkaufsfläche bzw. an der Kasse. Schick: „Das System übernimmt die Gestaltung, Führung und Auswertung der Promotion. Es unterstützt auf diese Weise jede kreative Idee des Händlers.“

Das Modul, das auf der Kassenlösung POSFlow basiert, erweitert das höttl-System ConnectFlow. Dabei handelt es sich um eine Software-Lösung zur zentralen Administration von POS-Umfeld, Marketingaktionen, Warenwirtschaft und Finanzwesen in Filialbetrieben.



Aktionsverwaltung in ConnectFlow

### Multi Channel-Server Modul

## Problemlose Kommunikation mit externen Systemen

**Die Funktion des neuen Schnittstellen-Moduls, das höttl Retail Solutions zur Marktreife gebracht hat, ist die einer Sammelstelle und eines „Übersetzers“ für die Datenkommunikation mit jedem beliebigen externen System.**

Ein typischer Einsatzbereich ist beispielsweise die Schnittstelle zwischen einem Web-Shop, der von einem externen Dienstleister gehostet wird, und dem Warenwirtschaftssystem in der Zentrale eines Unternehmens, das sowohl stationären Handel als auch Online-Handel betreibt. Das Modul „übersetzt“ die externen Daten und liefert sie anschließend an das Warenwirtschaftssystem des Händlers weiter. Dort werden in der Folge weitere Datenprozesse ausgelöst. Beispiele: Verbuchung des Umsatzes und der Bestandsveränderung, automatische Nachbestellung, Kundenverwaltung und vieles mehr.

Als Eingangsportal für externe Anbindungen wird dieses Modul künftig auch bei der Verarbeitung von RFID-Daten zum Einsatz kommen. Das Multi Channel-Server Modul sammelt RFID-Daten, die von RFID-Gates oder mobilen Datenerfassungsgeräten geschickt werden, er leitet sie an die jeweiligen Unternehmensbereiche wie Kasse, Buchhaltung etc. weiter oder stellt sie auf Abruf zur Verfügung. Gleiches gilt für die Daten, die im Rahmen von EDI zwischen Handel und Industrie elektronisch ausgetauscht werden.



Der Multi-Channel-Server ist Teil des höttl Retail Enterprise Desktop (RED) und dient als Bindeglied zu den verschiedenen höttl Serversystemen, z.B. RFE, XL/ME, AIS, M.A.R.S. etc.

## Der gute Draht zu Ihren Kunden



Als Profis im Handel wissen Sie: Mit einst bewährten Zielgruppenmodellen wie Alters- oder Einkommensklassen lässt sich modernes Marketing heute nur noch sehr begrenzt betreiben. Hintergrund ist der ungebrochene Trend hin zu einer Individualisierung unserer Gesellschaft, die auch im Kaufverhalten tagtäglich sichtbar wird.

Damit verbunden ist die Notwendigkeit einer individuellen Kundenansprache, basierend auf modernsten Systemen zur Verwaltung und Analyse von Kundendaten.

Insbesondere die Kombination von ContactFlow als Kundenverwaltungssystem mit dem Kundeninformationssystem CIS aus dem Hause höltl eröffnet dem Handel zahlreiche Optionen im Bereich der individualisierten Kundenansprache wie zum Beispiel Mailings im Rahmen von Direktwerbung. Während ContactFlow die Kundendaten verwaltet, dient CIS der Auswertung und Klassifizierung der kundenbezogenen Informationen auf der Basis von Kaufverhalten, Kundenmerkmalen oder geographischen Daten. CIS ermöglicht genaue kundenbezogene Auswertungen über die erzielten Umsätze und dient als Datenbasis für direkte Werbeaktionen wie Mailings oder Rabattschecks.

### Was ContactFlow bietet:

- ContactFlow ist eine Datenbank, die Maßnahmen zur Kundenbindung effizient unterstützt. Das System dient dem Management von persönlichen Kundendaten bis hin zu Bankverbindungen.
- ContactFlow arbeitet auf der Plattform von Microsoft Silverlight. Das Kundenverwaltungssystem kann mit einem Browser (Beispiel: Internet Explorer etc.) gesteuert werden.
- ContactFlow ist auf jedem gängigen Betriebssystem lauffähig.
- ContactFlow funktioniert „on demand“: Eine Client Installation ist nicht notwendig. Das System kann zentral gehostet werden.
- ContactFlow als zeitgemäße Form der Adressverwaltung ist international einsetzbar: Abfragen lassen sich für die jeweiligen Länder spezifizieren.
- ContactFlow erlaubt eine Anpassung und Erweiterung der Felder durch Benutzerkonfiguration.
- ContactFlow ermöglicht die Bildung von Kunden-Gruppen auf Basis einer Fülle von Kriterien. So erlaubt das System die Abbildung von Netzwerken wie Familien, Vereinen oder anderen „Social Communities“.
- ContactFlow macht die Arbeit mit den Kundendaten in jeder Filiale möglich.

## „höttl – die wissen was der Handel braucht“

Die BabyWelt Gersthofen GmbH, Europas größter ProBaby Fachmarkt rund um Schwangerschafts-, Baby- und Kleinkindbedarf, hat im Jahr 2009 erneut in seine Informationstechnologie investiert. Das Unternehmen, das seit vielen Jahren in Sachen Software auf höttl Retail Solutions setzt, hat seine IT-Landschaft um das System PaperlessPOS erweitert.



Im Kern geht es dabei um die Rationalisierung bei bargeldlosen Bezahlvorgängen sowie Prozessen, die von einem Kunden oder Mitarbeiter durch Unterschrift quittiert werden müssen. Alle sechs Kassen wurden bei BabyWelt mit PaperlessPOS ausgerüstet. Das System besteht aus einem SignPad sowie einem Software-Modul und ist auf die höttl-Kassenlösung POSFlow, die bei BabyWelt zum Einsatz kommt, abgestimmt. Die Funktionsweise ist so simpel wie effizient: Der Kunde (oder Mitarbeiter) unterschreibt auf dem SignPad. Die Unterschrift wird sekundenschnell automatisch in das jeweilige Dokument eingefügt. Bei diesem Vorgang bleibt die Unterschrift für die jeweilige Person auf dem Kassensmonitor sichtbar. Anschließend erfolgt die verschlüsselte Übertragung an die Zentrale. Das Verfahren ist zertifiziert und missbrauchsicher.

„Das SignPad, auf dem die Unterschrift geleistet wird, macht auch optisch eine gute Figur. Zuerst waren wir skeptisch hinsichtlich der Kundenreaktion. Aber mein Eindruck ist, dass sie es honorieren und begrüßen, dass wir uns mit diesem System als modernes Unternehmen zeigen, das technologisch ‚vorneweg‘ ist“, meint Herr Schägger, Geschäftsleitung. PaperlessPOS hat den Handels-Profi nicht nur aufgrund der Rationalisierungseffekte überzeugt. Das System mache auch die Kontrolle der Kunden-Unterschrift leichter, da diese im Kassendisplay vergrößert dargestellt ist und auf diese Weise vom Kassierpersonal besser mit der Unterschrift auf der Karte verglichen werden kann.

Weitere höttl-Software, die bei Babywelt Gersthofen zum Einsatz kommt:

### Kassenlösung

Zum Einsatz kommt die Software POSFlow von höttl, mit der international bereits mehr als 50.000 Menschen arbeiten. POSFlow ermöglicht die Integration von biometrischen Bezahlvorgängen, papierlosem Belegmanagement, RFID und die Abwicklung von Gutscheinen.

### Warenwirtschaftssystem

Das System RetailFlow sichert bei BabyWelt den direkten Zugriff auf den aktuellen Warenbestand und betriebswirtschaftliche Daten. Details: Intuitive Benutzeroberfläche, komplette Variantenvielfalt (Größe, Farbe, Passform etc.), EDI-Integration, Bestellabwicklung, Wareneingang, Retourenabwicklung.

Business Intelligence: Hier dreht sich alles um Auswertung und Analyse von Unternehmenskennzahlen. BabyWelt setzt auf das System M.A.R.S. (Management Analysis Retail System) aus der höttl-Produktfamilie. Beantwortet werden beispielsweise Fragen nach der Profitabilität von Produkten, Warengruppen und Abteilungen.



### Kurzportrait: BabyWelt / Gersthofen

Das Unternehmen gilt mit über 5.000 Quadratmeter Verkaufsfläche als Europas größter ProBaby Fachmarkt für Bedarf und Ausstattung rund um das Thema Schwangerschaft, Baby und Kleinkind.

Das Sortiment umfasst klassische Baby-Produkte wie Kinderwagen, Auto-Kindersitze und Babypflege, außerdem Einrichtung für Babyzimmer, Umstands- und Kindermode sowie Kinderschuhe.

BabyWelt agiert mit bekannten Herstellermarken zu günstigen Preisen. Das Verkaufsteam umfasst rund 50 Fachberater.

## IT nach Maß statt Flickenteppich



Felix Horsch,  
Geschäftsführer

**Schuhhändler Felix Horsch, Stuttgart, hat sich auf Schuhe in Über- und Untergrößen spezialisiert. Zum Unternehmen gehören Filialen in Stuttgart, Köln, Hamburg und München. 2007 hat sich Horsch für IT-Systeme aus dem Hause höttl Retail Solutions entschieden. „Wir haben damals alle Kassen, alle PCs und die Datenvernetzung zu den Filialen erneuert“, berichtet Horsch. Grund: Man sei nicht auf der Höhe der Zeit gewesen. Die Handels-IT habe vielmehr einem Flickenteppich geglichen.**

Zentrales Auswahlkriterium bei der Suche nach einem IT-Partner und bei der Entscheidung für Höttl ist die Servicebereitschaft des Dienstleisters gewesen. Horsch legt Wert auf einen direkten, persönlichen Ansprechpartner. Sein Unternehmen brauche eine Hotline, die rund um die Uhr funktioniert. Wichtig für Horsch waren zudem Gespräche mit Referenzkunden von höttl Retail Solutions. Denn solche Kontakte erlauben Rückschlüsse auf die Qualitäten des jeweiligen Systems.

Heute arbeitet man bei Horsch mit einem Kassen- und Warenwirtschaftssystem. Hier werden sämtliche Wareneingänge und Verkäufe erfasst. Zudem nutzt das schwäbische Unternehmen das höttl-System M.A.R.S. Dabei handelt es sich um eine so genannte Business Intelligence-Anwendung. M.A.R.S. liefert Daten zur Unternehmenssteuerung bzw. Entscheidungsvorbereitung. Beispiele: M.A.R.S. macht Vorschläge für den Wareneinkauf, liefert eine tägliche Finanzauswertung für jede Filiale, berechnet die Verkäuferprovisionen und übermittelt diese automatisch an die Lohnbuchhaltung.

Neben seinen stationären Geschäften betreibt Horsch einen Online-Shop mit deutlich steigender Umsatz-tendenz. Deshalb ist die Anbindung der Handels-IT an den Online-Shop so wichtig für den Unternehmer. Dabei sendet das Warenwirtschaftssystem Retail Flow nach Eingang einer Online-Bestellung eine Information an diejenige Filiale, die den Schuh bevorratet und den Versand durchführen soll. Doch damit nicht genug: Um die Prozesse rund um den Versand weiter zu vereinfachen, besteht eine Verknüpfung zwischen der Warenwirtschaft und der Software des Logistik-Dienstleisters DHL. Dieser erhält auf diese Weise automatisch einen Abhol- und Versandauftrag für die verkaufte Ware.

Dank seines Web-Shop verfügt Horsch über 28.000 aktive Email-Adressen. Die moderne Kassen-Software in den Filialen unterstützt ebenfalls die Erfassung von Email-Adressen der Kunden. Dies ist die Basis für eine besonders individuelle, persönliche Kundenansprache bei Horsch.

Einen ausführlichen Bericht zur IT-Strategie des Schuhhaus Horsch finden Sie auch im Schuhkurier (Verlag Sternefeld) Ausgabe 14 Special vom 10. April 2010

### Kurzportrait: Horsch / Stuttgart

Im Jahre 1953 gründete Georg Horsch das Schuhhandelsunternehmen. Horsch hat sich auf Schuhe in Übergröße (bis 56) und Untergröße (bis 31) spezialisiert. Die Ware wird überwiegend in Italien speziell für Horsch produziert. In zweiter Generation steuert heute Felix Horsch (34) die vier Filialen. Zum Unternehmen gehören rund 60 Mitarbeiter.



## Technologie-Sprung eines Mittelständlers

**Moderne Handels-IT ist keine Spielerei für „Technik-Freaks“, sondern sichert die eigene Marktposition und den Vorsprung im Wettbewerb. Das Beispiel des Modehauses Ramelow, ein Unternehmen aus Norddeutschland, beweist es.**

Das Modehaus Ramelow mit Standorten in Elmshorn, Heide, Stendal und Uelzen sowie ein Esprit-Store in Elmshorn, hat im vergangenen Jahr einen weiteren Schritt hin zu mehr Prozesseffizienz am Point of Sale gemacht. Damit verbunden waren Investitionen in neue Kassenshardware (Touchscreen-Kassen) ebenso wie die Umstellung von unterschriebenen Vorgängen auf ein papierloses Belegmanagement.

### Die Maßnahmen im Einzelnen:

#### **Neue Hardware und Software für Kassen:**

Der Einsatz von IBM Touchscreen-Kassenshardware beschleunigt und vereinfacht das Kassieren. Da bei Ramelow nahezu jeder Mitarbeiter auch die Kassiervorgänge durchführt, hatte die Bedienerfreundlichkeit der Kassen als Auswahlkriterium oberste Priorität. „Die Kassen sind wartungsarm, der Schulungsaufwand ist extrem gering und der Energieverbrauch ist niedrig“, lautet eine erste Zwischenbilanz von Marc Ramelow. Die neue Kassensoftware aus dem Hause höttl ermöglicht eine zentrale Verwaltung der Filialen. Damit sind beispielsweise Informationen bezüglich Preisreduzierungen, die in der Zentrale entschieden werden, zeitgleich an allen Kassen verfügbar. Außerdem können Kunden filialübergreifend Gutscheine eintauschen oder ihre Ramelow-Kundenkarte einsetzen.

#### **Optimierte Zahlungsabwicklung:**

Ramelow setzt bei bargeldlosen Bezahlvorgängen auf den Partner Intercard, Taufkirchen. Bei EC-Lastschriftverfahren und Kreditkartenzahlungen werden die Kundenkarten online mit einer Sperrdatei abgeglichen. Ziel ist es unter anderem, die Zahl der Rücklastschriften deutlich zu verringern. Der Modehändler lobt die erheblich vereinfachte Rücklastschriftbearbeitung und die Option, die Forderung gegenüber den Kunden an ein Factoring-Unternehmen zu verkaufen.

#### **Papierloses Belegmanagement:**

Von einer Umstellung auf ein papierloses Belegmanagement bei unterschriebenen Vorgängen versprach sich der Unternehmer vor allem schnellere Kassendurchlaufzeiten und einen erheblich verminderten Archivierungsaufwand. Ramelow entschied sich für

PaperlessPOS, eine Lösung von höttl Retail Solutions für die papierlose Abwicklung von EC-Lastschriften, Kreditkartenabrechnungen, Auswahlen, Kundenretouren und Kassenabschlüssen. „Das System gewährleistet die sofortige Verfügbarkeit der Belege in der Zentrale ebenso wie Vollständigkeit und automatische Archivierung“, lobt Ramelow die Funktionsweise.



PaperlessPOS besteht aus einem SignPad sowie einem Software-Modul. Der Kunde oder Mitarbeiter signiert auf einem hochwertigen SignPad. Der Autorisierungstext wird ebenso wie die Unterschrift des Kunden sekundenschnell und für die jeweilige Person auf dem Kassensmonitor sichtbar. Die Unterschrift wird automatisch in das gewünschte, digitale Dokument eingefügt – und nur in das. Ebenso schnell erfolgt die verschlüsselte Übertragung an die Zentrale. Manipulationen sind ausgeschlossen. PaperlessPOS rationalisiert auf diese Weise die interne Buchhaltung. Die Kunden erhalten selbstverständlich weiterhin ihre Papierbelege.

**RAMELOW**  
Das Mode- und Markenhaus

#### **Kurzportrait: Modehaus Ramelow / Elmshorn**

Das Unternehmen betreibt gegenwärtig vier Modehäuser in Elmshorn, Heide, Stendal und Uelzen sowie einen Monolabel-Store der Marke Esprit in Elmshorn. Die Verkaufsfläche beträgt insgesamt 15.000 qm. Das Unternehmen beschäftigt 300 Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz von rund 35 Mio. Euro. In den fünf Geschäften befinden sich 25 Kassen im Einsatz. 70 Prozent der Bezahlvorgänge werden bargeldlos durchgeführt.



Marc Ramelow,  
Geschäftsführer

## Die höttl Kundenfamilie wächst weiter



**högl**

Schuhanbieter **Högl** / Taufkirchen (Österreich), in mehr als 40 Ländern aktiv, stattet Högl-Stores in Europa mit Software aus dem Hause höttl aus. Mit Eröffnung eines neuen Geschäftes in Kroatien ist das POS-System von höttl nun auch mit kroatischer Übersetzung am Start.



Die **VEDES AG** / Nürnberg hat sich für höttl Retail Solutions als strategischen Service-Partner für Warenwirtschaft und POS-Systeme entschieden. VEDES ist Europas führende Verbundgruppe für Spielwaren. Der Kooperationsvertrag mit höttl sieht die Wartung bestehender und die Installation neuer Systeme vor. Die branchenübergreifende Ausrichtung der höttl-Warenwirtschaft kommt dabei insbesondere jenen Händlern zugute, die neben Spielwaren weitere arrondierende Sortimente führen.



**bonprix**

**bonprix** / Hamburg, ursprünglich ein Versandhändler (Otto-Gruppe) und seit 1999 auch mit stationären Geschäften im Markt, hat sich im Zuge der Internationalisierung des Unternehmens für die höttl-Lösung RetailFlow Enterprise entschieden. Die perfekte Bestückung der Filialen mit Lot und Einzelteilen sowie eine optimale Bestandskontrolle, die sowohl am Backoffice als auch am POS einsehbar ist, waren ausschlaggebend.



**WAGENER**  
ZWEIMAL IN BADEN-BADEN

**WAGENER** in Baden-Baden hat seine Kassensoftware mit neuer Hardware aktualisiert: Man setzt auf die höttl-Innovation PaperlessPOS. Dabei handelt es sich um ein System, das u.a. papierloses Belegmanagement möglich macht.

**Jost**  
zieht an.

Für PaperlessPOS hat sich auch die **Jakob Jost GmbH** aus Grünstadt entschieden. Der Modehändler mit 28 Kas- sen in vier Filialen profitiert jetzt von den Rationalisierungsvorteilen bei EC-Lastschriften, Auswahlen und Finanzberichten.



**LEONARDO** setzt auf leicht bedienbare Kassensysteme mit Zentral-Anbindung. Die Entscheidung fiel auf höttl Retail Solutions. LEONARDO ist der führende Anbieter für Glaswaren und Geschenkartikel in Europa.

In Deutschland ist LEONARDO mit 8 eigenen Marken-Stores und 14-Franchise-Standorten präsent. Mit seinem neuen Franchise-Konzept setzt LEONARDO neue Maßstäbe im Einzelhandel. Aus dem Hause höttl nutzt LEONARDO neben dem Kassensystem auch die Warenwirtschaftslösung RetailFlow Enterprise zur zentralen Steuerung der Verkaufsfelder. Klare Analysen und schnelle Antworten erhält man aus dem System M.A.R.S. ConnectFlow dient der zentralen Administration der Filialumgebung.



**wind sportswear**/ Jesteburg, die seit 30 Jahren erfolgreiche Marke für sportlich maritime Mode mit zurzeit 22 eigenständigen wind-Stores und 38 Franchise-Shops in Deutschland, hat die Firmenzentrale und die eigenen Stores mit der Kassensoftware POSFlow sowie dem Filialverwaltungssystem ConnectFlow aus dem Hause höttl ausgestattet. Zu den Investitionszielen des wachsenden Familienunternehmens gehörte die Visualisierung der kompletten Kassenstruktur sowie deren Administration über eine einfache und intuitive Benutzeroberfläche.



Der Damenmode-Spezialist **Vanilia** / Neuss, stützt sich bei seinen Aktivitäten zur Expansion maßgeblich auf Software-Lösungen aus dem Hause höttl Retail Solutions. Die strategische Entscheidung für höttl als IT-Partner fiel vor dem Hintergrund einer grundlegenden Neuausrichtung der Marke. Vanilia will mit Konzepten zur Bewirtschaftung von Flächen in Geschäften des Modehandels den Markt aufrollen.



Die **Audio Video Network Solution GmbH** / Dreieich, ermöglicht die Kontaktaufnahme mit einer Apotheke per Videokonferenztechnik. Das Ganze erfolgt in einer so genannten CoBox, die beispielsweise auf einem Flughafen installiert ist. Nach abgeschlossener Beratung wird das Rezept einbehalten. Der Kunde tätigt seinen Kauf per EC-Karte an einem EC-Zahlungsterminal mit angeschlossenen Bon-Drucker. Die Softwarelösung POSFlow von höttl macht diese innovative Abwicklung komplett. Weitere Softwareinstallationen für virtuelle Apotheken sind geplant.

## „Als Arbeitgeber eine interessante Adresse“

**höttl-Geschäftsführer Carsten Uffenkamp: Wie der IT-Spezialist immer mehr zur Talentschmiede in Bad Hersfeld und der Region wird.**



Carsten Uffenkamp

Für Carsten Uffenkamp, Geschäftsführer von höttl Retail Solutions, steht fest: Spitzenleistungen rund um Informationstechnologie für Handel und Industrie sind nur möglich mit qualifizierten und motivierten Mitarbeitern. Bei der Rekrutierung von Nachwuchskräften mit Potenzial geht man bei höttl deshalb auch ungewöhnliche Wege: Zur Strategie des Unternehmens gehören seit vielen Jahren enge Kooperationen mit lokalen Schulen wie die Gesamtschule Geistal und die Modellschule Obersberg. Aber auch die Fachhochschule Fulda sowie die Schweizerische Textilfachschule in Zürich zählen zu den höttl-Partnern. Fragen zu den Hintergründen an Carsten Uffenkamp.

***Sie bieten Praktikantenstellen an, betreuen Diplomarbeiten, stellen sich den Fragen von Schulklassen, und höttl-Experten halten Vorträge an Hochschulen. Imagepflege oder Notwendigkeit?***

Carsten Uffenkamp: Es ist vor allem ein Bekenntnis zu unserer sozialen Verantwortung. Zum Credo von höttl gehört es seit jeher, junge Menschen ernst zu nehmen und dort, wo es uns möglich ist, sie in punkto Bildung und Berufswahl zu unterstützen. Richtig ist aber auch, dass diese Aktivitäten Teil unserer Bemühungen sind, uns als attraktiven Arbeitgeber mit interessanten Karriere- und Berufsperspektiven darzustellen.

***Warum ist das so wichtig?***

Uffenkamp: National und international hat höttl in Fachkreisen einen sehr guten Ruf. Man kennt uns! Weniger bekannt sind wir außerhalb unserer Branche, also in breiten Kreisen der Bevölkerung. Das ist zwar

völlig normal für Mittelständler, die sich mit ihren Produkten und Dienstleistungen nicht an die Endverbraucher richten. Aber das ist auch der Grund, weshalb wir in Bad Hersfeld und der Region aktiv auf die jungen Menschen zugehen.

***Weil diese sich sonst für die Universitäten der Großstädte entscheiden?***

Uffenkamp: Natürlich wollen wir gute Leute an uns binden. Vor allem aber wollen wir erreichen, dass sich möglichst viele Schulabgänger, aber auch Hochschulabsolventen nach ihrem Studium, bei uns bewerben. Denn wir haben dem Nachwuchs tatsächlich eine Menge zu bieten. Unsere Botschaft lautet: höttl ist als Arbeitgeber immer eine interessante Alternative.

***Was genau meinen Sie?***

Uffenkamp: Wir bilden Fachinformatiker, Informatik-kaufleute und Bürokaufleute aus. Und zwar in einer Branche, die nie still steht, die nie langweilig ist. Wir freuen uns über junge Menschen, die gemeinsam mit uns etwas bewegen wollen. Zu unseren Grundsätzen gehören Fairness und Wertschätzung beim Umgang mit unseren Mitarbeitern. Das zahlt sich aus. Die Quote der von uns übernommenen Auszubildenden beweist es.

***Wie hoch ist diese?***

Uffenkamp: 100 Prozent.

*Bild unten: Ausbildungsmesse Modellschule Obersberg*



## Wir haben unser Team verstärkt

Mit der Erweiterung unseres Personals setzen wir wieder einmal Maßstäbe für „das erfolgreiche Handeln“. Wir wünschen unseren neuen Kollegen einen guten Start und viel Freude in unserem Unternehmen.



**Alexandra Hirth**  
Projektmanagement & Consulting



**Michael Paul**  
Entwicklung



**Marcus Möller**  
Entwicklung



**Daniel Ambrosi und Timm Trost**  
Auszubildende zum IT-Kaufmann



**Christian Haussmann, Simone Schümann,  
Klaus Schudy (von links)**  
Unser Vedes-Team

### Termine 2010 zum Vormerken

<b>18. MAI</b>	BIDT-Kongress / Köln
<b>23. UND 24. JUNI</b>	Hausmesse ABK Einkaufsverband / Rheda-Wiedenbrück
<b>22. UND 23. SEPTEMBER</b>	GS1 – 11. ECR Tag / Hamburg
<b>12. OKTOBER</b>	Salzburger Gespräche / Salzburg
<b>9. UND 10. NOVEMBER</b>	IMB Select / Köln
<b>3. UND 4. NOVEMBER</b>	EHI Technologie-Tage / Köln
<b>23. UND 24. NOVEMBER</b>	Modehandelskongress / Düsseldorf

# Erfolgreich handeln

Prozesse optimieren, Effizienz steigern, Rentabilität sichern



## Kassen-Software

POSFlow: Benutzerfreundlichkeit pur!  
50.000 Menschen arbeiten bereits mit  
dieser Lösung

## Filial-Management & Warenwirtschaft

Premium-Lösungen zur Steuerung von  
Ein- und Verkauf sowie für die Filial-  
Administration

## Business Intelligence-Lösungen

Schlüsselfaktor IT: Ressourcen erkennen,  
sicher entscheiden, zielgenau handeln



**höttl Retail Solutions GmbH**

Hof Meisebach · 36251 Bad Hersfeld

Fon: (0 66 21) 92 00-0 · Fax: -800

info@hoeltl.com · www.hoeltl.com

Die Spezialisten für Kassen- und Warenwirtschaftslösungen