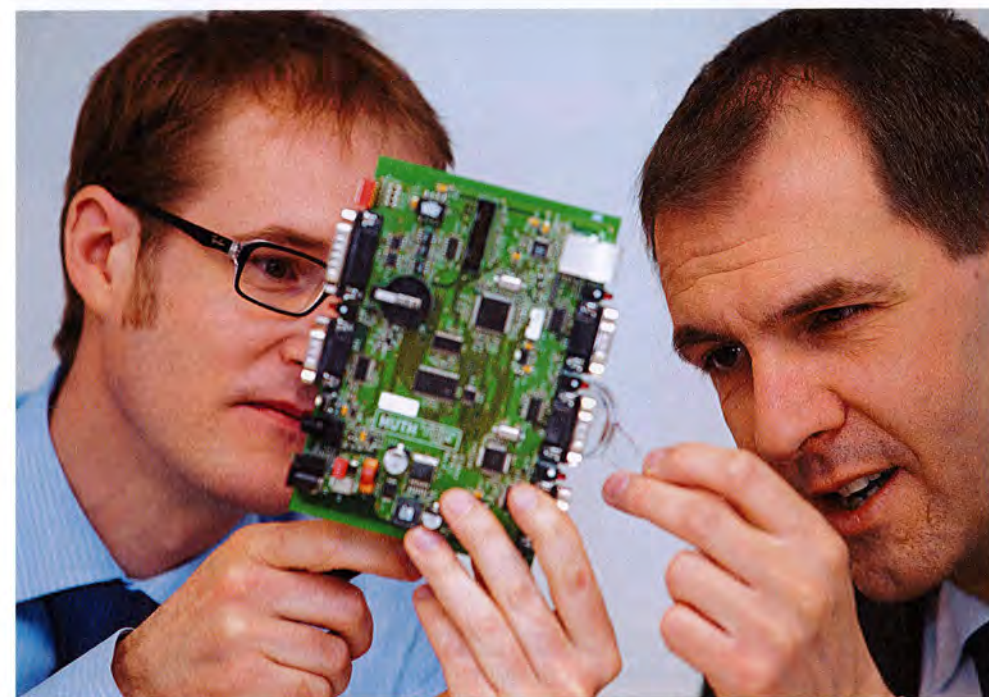


Mehrwert ist ein Muss

Die Warenwirtschaft wird immer komplexer – und in der Anwendung dennoch einfacher? Bei Systemhersteller Huth gehört dieser Anspruch zu den obersten Zielen bei der Entwicklung eines neuen Produkts auf dem Weg von der Idee bis zur Marktreife.



Fotos: Hersteller

Nehmen wir einmal an, Mars bringt unter der Marke Snickers einen neuen Schokoriegel mit Erdbeergeschmack auf den Markt. Was bedeutet das für die Warenwirtschaft“, fragt Benno Kerling, einer von zwei Geschäftsführern der Huth Elektronik Systeme GmbH in Troisdorf bei Bonn. An den großen Markenstationen ist die Sachlage einfach. Category Manager definieren einen Artikelnamen, empfehlen einen Verkaufspreis, ordnen den neuen Riegel in eine Hierarchieebene einer Warengruppe ein und spielen sämtliche Informationen zentral in die Systeme ihrer Stationen. Anders im Mittelstand. „Dort sehen sich Tausende Kunden mit der Aufgabe konfrontiert, die Riegelstammdaten manuell anzulegen“, so Kerling. Richtig aufwändig wird es, wenn mit dem neuen Produkt auch ein neues Gewicht einhergeht und es statt im 10er-

Karton in einer 12er-Umverpackung ausgeliefert wird. All das ist keine Seltenheit. Und stets müssen diese Details händisch eingepflegt werden. „Wir haben mal davon geträumt, den Artikelstamm von großen Logistikern übernehmen zu können“, so Kerling. Das hätte manches vereinfacht. Die Systeme sind aber SAP-basiert und auf eine kleinteilige Logistik absolut maßoptimiert.

Volltreffer gelandet

Wenn aber die Artikelanlage in den Systemen des Mittelstandes nicht komplett zentral erfolgen kann, lässt sich dann nicht wenigstens der Umgang mit Neuheiten erleichtern? Mit dieser Frage beschäftigte sich Huth vor einigen Jahren und landete mit dem elektronischen Lieferschein einen Volltreffer. Das Modul ist so konzipiert, dass relevante Daten des

von Lekkerland oder MCS an die Stationen elektronisch versendeten Lieferscheins ohne tippen zu müssen direkt in die Warenwirtschaft eingebunden werden können.

„Dieser Lieferschein ist keine revolutionäre technische Innovation“, meint Kerling. Doch in der Praxis hat er vielen Betreibern das Handling ungemein erleichtert. Als Lekkerland das Modul kurz nach seiner Markteinführung im Rahmen einer BFT-Arbeitstagung in Kassel vorstellte, meldete sich bereits ein begeisterter Tagungsteilnehmer. Die Effizienzsteigerung dieser Entwicklung habe ihn derart entlastet, dass er tatsächlich angefangen habe Golf zu spielen, führte der Tankstellenbetreiber mit einem Augenzwinkern aus.

Derart nachhaltig, wie der elektronische Lieferschein den Nerv der Stationsbetreiber getroffen hat, wirken verständlicherweise nicht automatisch alle neuen Lösungen aus den Ideen- und Entwicklungsschmieden der Systemhersteller. Vor allem dann nicht, wenn sie ausschließlich von außen vorgegebenen Entwicklungsaufträgen nachkommen. Stichwort SEPA-Funktionalitäten oder Chipeinführung auf Kreditkarten. Solche Einflüsse haben die Entwicklungsabteilungen in den letzten Jahren zunehmend in Beschlag genommen – und sie werden es wohl in immer schnelleren Zyklen weiter tun. Dabei ist die Frequenz, in der Hard- und Softwareprodukte neue Vorgaben erfüllen müssen, nur ein Aspekt – die Komplexität ein anderer. Die mit ihr einhergehende Vervielfachung des Know-hows strahlt unweigerlich auf den Personaleinsatz in den Entwicklungsabteilungen ab. Allein in den vergangenen zehn Jahren wuchs das Konstruktors-Team von Huth um 300 Prozent. Zeitgleich übernahm das Spezialistentum die Regie. Auch die strategische



Experten unter sich: Benno Kerling, einer von zwei Geschäftsführern der Huth Elektronik Systeme GmbH (r.), im Dialog mit Entwicklungsleiter Patrick Esser.

Gesamtausrichtung des 1980 gegründeten Unternehmens hat sich mit der Zeit gewandelt. Immer noch generiert Huth mit inzwischen rund 100 Mitarbeitern seinen Umsatz aus dem Verkauf von Kassen- und Warenwirtschaftssystemen. Aber längst hat sich der Bereich Service und Wartung zu einem ebenso prosperierenden Geschäftszweig entwickelt. Mit diesem Leistungsportfolio hält Huth aktuell einen Marktanteil von 22,2 Prozent.

Den Arbeitsalltag erleichtern

Doch zurück zur Produktentwicklung: Die Tatsache allein, dass eine neu entwickelte Systemkomponente finanzregulatorische oder politische Vorgaben bedient, macht ein Produkt für Tankstellenbetreiber nicht unbedingt sexy. Deshalb lautet das Credo bei Huth, jede von außen vorgegebene Entwicklungsanfor-

derung um Weiterentwicklungen zu ergänzen, die den Arbeitsalltag im Shop maßgeblich erleichtern.

Dieses Ziel verfolgen auch Entwicklungsprojekte, die von Huth selbst angestoßen werden um aktuelle Bedarfe zu befriedigen oder bereits Lösungen auf Fragen von morgen anbieten zu können. Gleiches gilt für Projekte die von Kunden über den Innen- und Außendienst ins Unternehmen getragen werden.

Um solche Ideen herauszufiltern, die Tankstellenbetreibern generell eine nützliche Hilfe sein können und nicht nur Wünsche Einzelner aufgreifen, geht Huth mit seinem Entwicklungsteam von Zeit zu Zeit übers Wochenende in Klausur. Dabei kann auch schon einmal ein wandgroßer Datenplan entstehen, der einer neuen Software als erstes großes Ideenmodell dient. Danach geht's in die technische Umsetzung, ehe ein Designer die Oberfläche und die einzelnen Anwendungen funktional und optisch attraktiv gestaltet.

Teuer wie ein Einfamilienhaus

Ein bis zwei Jahre können vergehen, ehe ein neues Softwareprodukt vor der Markteinführung in der unternehmenseigenen Qualitätssicherung auf Herz und Nieren geprüft wird und sich später bei Testanwendern im Praxisalltag beweisen muss. Hardwareentwicklungen sind noch komplexer – und teurer. Solche Projekte erreichen schnell Summen größerer Einfamilienhäuser.

Fast könnte man meinen, die eigenen Maßstäbe und der Anspruch an die Qualität stünden der Huth-Geschäftsentwicklung dabei im Wege. Denn, „unser Kassen sind im Markt für ihre Lang-



Zuverlässige Warenwirtschaft und Tankstellensteuerung sind zentrale Komponenten für den störungsfreien Geschäftsfluss an Stationen.

lebigkeit bekannt“, unterstreicht Kerling. Die Konsequenz: Kunden könnten solide kalkulieren, ihr Equipment abschreiben und sie erhielten mit dem Kauf gewissermaßen das Versprechen, über die Laufzeit von bis zu 15 Jahren mit Zusatzkomponenten versorgt zu werden, die im Markt relevant werden.

Die Schnittstelle zur Übermittlung digitaler Informationen an Steuerprüfer im Huth-Warenwirtschaftssystem ITAS Vision ist ein solches Beispiel. Die Ausdrucksfunktion aller Zutaten eines Brötchens ein anderes. Beides kann ITAS Vision, die Vorgängerversion ITAS Dos indes nicht. Und dennoch gehört häufig große Überzeugungsarbeit dazu, Stationäre zum Umstieg auf eine neue Generation zu bewegen – eben weil auch die alten Komponenten nach Jahren noch reibungsfrei funktionieren, verrät Kerling. Neben der Langlebigkeit sind aber auch Systemsicherheit und schnelle Handlungsfähigkeit Schlagworte, die jedes Entwicklungsprojekt treiben. „Unsere Systeme sind nach 30 Sekunden wieder betriebsbereit – ganz gleich ob man den Reset-Knopf drücken musste oder der Strom ausfiel“, sagt Kerling. „Diese Geschwindigkeit ist ein wichtiges Entwicklungsziel, denn jeder Stillstand an einer Station bedeutet Umsatzeinbußen.“

Frank Spieß