

ImPuls retail

Flächenmanagement



ImPuls
SOFTWARE + SYSTEME

machen Sie das Beste aus allen Verkaufsflächen

In der textilen Wertschöpfungskette hat das Gewicht des Handels zugenommen. Um neue Potentiale für Umsatzwachstum zu erschließen, haben die rein produzierenden Unternehmen mit der Vertikalisierung den Schritt in den Handel getan. Dabei steht die stufenübergreifende Optimierung der Prozesse und die Anpassung der Strukturen im Vordergrund. Grundregeln wie „Schneller Abverkauf - wenig Abschriften“ und „Hohe Lagerumschlagsgeschwindigkeit - geringer Lagerbestand“ sind zu beachten, um erfolgreich auf der Fläche zu sein.

Ein gutes Flächenmanagementsystem liefert alle benötigten Daten in aufbereiteter Form, schlägt die erforderlichen Dispositionsschritte vor und unterstützt durch direkten Datenaustausch mit dem ERP-System deren Umsetzung. Eine optimale Partnerschaft mit dem Handel wird so geschaffen.

ImPuls retail ist das erste webbasierte, EDI-fähige Flächenmanagementsystem, das auf die spezifischen Informationsbedürfnisse der Industrie ausgerichtet ist. Damit bekommen Hersteller eine individuell anpassbare Lösung für die Bewirtschaftung unterschiedlichster Verkaufsflächen (Konsignation, Flächenpartnerschaften im Handel, Shop-in-Shops, Stores, etc.). Das industrieorientierte Feedback schafft die Basis für eine optimale Warensteuerung.

ImPuls retail wurde gemeinsam mit Experten aus der Textil- und Bekleidungsindustrie entwickelt. Die hier genutzte Expertise macht sich in allen Tools positiv bemerkbar: Ob es um die Flächenplanung, die Verkaufsanalyse oder das Vorschlagswesen für die Nachversorgung der Fläche geht.

ImPuls AG

Gründung

1975 impuls GmbH

1999 ImPuls AG

Standorte

Krefeld - Hauptsitz

Syke/Bremen - Entwicklungszentrum

Mitarbeiter

50

Kunden

Mehr als 300 Installationen

mit über 7000 Anwendern europaweit

Lösungen

ImPuls fashion

ImPuls fashion XL – Semiramis® inside

ImPuls retail - mni inside

Feedback und Verarbeitung im Industrie-Format

Die großen Vorteile der Webbasierung liegen auf der Hand: Zusätzliche Schnittstellen, etwa zu Handelsvertretern, werden gespart. Die Anwendung ist überall abrufbar, zu jeder Zeit. ImPuls retail ist ein modular aufgebautes, schnittstellenoffenes und dabei extrem sicheres System: Anbindungen an vor- und nachgeschaltete EDV-Strukturen sind problemlos zu realisieren – ebenso wie individuelle Erweiterungen der gesamten Retail-Einheit.

Leichte Bedienbarkeit und die flexible Anpassung an bereits bestehende Warenwirtschaftssysteme zeichnen ImPuls retail aus. Artikel-, Bestands- und Kunden-Stammdaten werden über eine maßgeschneiderte Schnittstelle übernommen und können jederzeit aktualisiert werden.

Verarbeiten lassen sich alle gängigen Formate, die vom EDI-Konverter generiert werden:

PRICAT (Preiskatalog)

DESADV (Lieferankündigung)

RECADV (Wareneingangsbestätigung)

SLSRPT (Verkaufsbericht)

INVRPT (Bestandsbericht)

ORDRSP (Bestellbestätigung)

Weitere EDI-Nachrichten (z.B. ORDERS, INVOIC, etc.) können bei Bedarf umgesetzt werden.

The screenshot displays the main menu of the ImPuls retail system, organized into four columns:

- Flächenmanagement**
 - Warenträger
 - Warenträger-Cluster
 - Flächen Details
 - Nachlieferung Vorschlag
 - Planung Fläche
 - Planung Kunde
 - Kunden Management
 - Sollbestand Management
- Auswertungen**
 - Plan/Ist Vergleich Fläche
 - Plan/Ist Vergleich Kunde
 - KER
 - Artikel Renner/Penner
 - Renner/Penner
 - Größenstatistik
 - Nachlieferung Vorschlag
 - Abschriften Vorschlag
 - Umlagerung Vorschlag
 - Negativer Lagerbestand
 - Bestand Fläche(n)
 - Bestand 1 Artikel
 - Report Generator
- Allgemeine Einstellungen**
 - Planung: Splitting pro Monat
 - Planung: Wechselkurs
 - Meldewerte (Min/Max)
 - Hauptwarengrp. (VK-Preise)
 - Abschriften Vorschlag
 - Umsatzteilung
 - Flächentyp
- Administration**
 - Synchronisierung WaWi
 - Sync. Fehlerprotokoll
 - Benutzergruppen
 - Benutzer Management
 - EDI Import Setup
 - EDI Erfolgsprotokoll
 - EDI Fehlerprotokoll
 - EDI Import manuell
 - Rollback (EDI)
 - Import (csv)
 - Retouren
 - Korrektur Lagerbestand
 - Manuelle Korrektur

Überblick gewinnen und **Zeit sparen**

So leicht war Controlling noch nie: Die Flächenanalyse von ImPuls retail verschafft Ihnen in kürzester Zeit den gewünschten Überblick – wo und wann immer Sie wollen. Durch die Vergabe von Minimum-/Maximum Schwellenwerten lassen sich Soll-Ist-Vergleiche für jedes einzelne Objekt vornehmen. So wird die Entwicklung der Fläche bis hinunter zur Artikel/Farbe/Größe-Ebene objektiv und transparent dargestellt. Abweichungen von den Schwellenwerten werden dabei selbsttätig hervorgehoben.

Renner, Penner und Erfolge

Zeit ist bekanntlich Geld, ganz besonders im saison- und trendabhängigen Textil-Sektor. Wollen Sie also wissen, wie es um den Erfolg Ihrer Produkte aktuell bestellt ist, brauchen Sie nur die kurzfristige Erfolgsrechnung (KER) von ImPuls retail aufzurufen. Soll-/Ist-Vergleiche, Renner-Penner-Analysen nach Abverkauf oder Kalkulation sowie weitere Auswertungen geben ein umfassendes Bild vom neuesten Stand.

Analysen und Auswertungen

Ein automatisches Benachrichtigungssystem – beispielsweise per E-Mail an autorisierte Personen – kann eingerichtet werden und damit werden die Reaktionszeiten erheblich verkürzt.

Vergleichsauswertungen mittels Report Generator sind dabei auf den unterschiedlichsten Hierarchie-Ebenen möglich – egal ob Sie sich für bestimmte Filialen, Kunden und Warengruppen interessieren. Oder ob Sie mehr wissen wollen über einzelne Artikel, Farben, Größen und viele andere mögliche Parameter, die für Ihre Entscheidungen wesentlich sind.

in vier Schritten sicher zum Ziel

Flächenplanung

Mark Twain sagte: „Wer nicht weiß wohin er will, muss sich nicht wundern, wenn er ganz woanders ankommt“.

Die Flächenplanung erfolgt auf Hauptwarengruppen und nach Saisons des Handels, unter Berücksichtigung von erzielten Vorjahreswerten. Somit muss nicht jeder einzelne Artikel geplant werden, die Planung ist aber trotzdem genau genug.

Das Warenträger-Management orientiert sich am Typ des Warenträgers, der Anzahl der Artikel pro Warenträger (liegend, hängend) und ermöglicht eine Clusterung nach bestimmten Kriterien (z.B. Flächengröße). Schnittstellen zu Visual Merchandising Tools sind möglich.

Schritt 1:

Der Planungszeitraum und die Verkaufsfläche werden festgelegt. Dazu wird die Fläche aus einer Liste mittels Suchkriterien aufgerufen. Die aus der Warenwirtschaft für diese Einheit übernommenen Daten werden angezeigt.

The screenshot shows the 'Flächenplanung' software interface. The title bar reads 'Flächenplanung'. The main window is titled 'Schritt 2: Daten zur Flächenplanung eingeben oder ändern'. It contains several input fields and tables.

Planung von: 01.01.2009 to 31.12.2009
Fläche: 11568 Musterfläche

Währung: EUR
MwSt. (%): 19,00 %
Flächengröße: 17,00 qm
Umsatz pro qm: 4.700,00 EUR/qm
Umsatz pro Jahr: 79.900,00 EUR
Umsatz pro Jahr Korrektur: 70.401,76 EUR
Umsatz pro qm Korrektur: 4.141,28 EUR/qm
Abschriften in %: 11,50 %
Boni in %: 0,00 %
LUG: 3,80
Lageranfangsbestand VK: 0,00 EUR
Wareneingang VK: 89.088,50 EUR
Wareneingang VK Korrektur: 78.497,96 EUR

	Abschlag	Aufschlag
Eingangskalk. brutto	62,26	164,97
Eingangskalk. netto	55,09	122,67
Ausgangskalk. brutto	57,92	137,64
Ausgangskalk. netto	49,92	99,68

Warenträger-Cluster auswählen Grundbestückung (Teile)

Warenträger-Cluster auswählen: standard 20 qm

Warenträger	Anzahl	Anzahl Teile hängend	Anzahl Teile liegend
Rückwand 3er Einheit Generation 3	2	72	72
4-Armänder Luna	1	48	0
Mittelraumänder Melton, alt	2	0	120

Grundbestückung (Teile): 576

Hauptwarengruppe: Bekleidungszubehör (dropdown menu showing items: Hemd, Hose, Jacke, Jacke Outdoor)

Buttons: speichern & weiter, speichern & beenden, beenden

Schritt 2:

Die wichtigsten Planungs-Indikatoren werden fixiert, ebenso die Grundbestückung (Auswahl eines Warenträger-Clusters oder manuelle Eingabe der Stückzahl jener Artikel, die positioniert werden sollen) – und schließlich die Hauptwarengruppen.

Die Planung für die einzelne Verkaufsfläche, die Filiale oder den Shop erfolgt auf Basis der Flächengröße, des Jahresumsatzes pro m², der Kalkulation (in Prozent), sowie gewünschter Kennwerte wie Lagerumschlagsgeschwindigkeit, Struktur der Warengruppen etc.

Schritt 3:

Jetzt wird bestimmt, welchen Anteil jede Hauptwarengruppe auf der Fläche haben soll. Außerdem können hier die durchschnittlichen VK-Preise pro Warengruppe und Saison definiert werden. Diese Preise werden einmalig in der System-Konfiguration angelegt, lassen sich aber auch problemlos für jede Planung spezifizieren.

Absatzplanung pro Monat													aktualisieren	drucken	exportieren	PDF anzeigen
<input type="checkbox"/> Vorjahreswerte anzeigen	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Gesamt			
Umsatz in %	4,50	4,14	5,99	8,87	10,27	11,53	8,14	14,48	6,22	6,79	8,28	10,79	100,00			
Wert VK	3.595,50	3.307,86	4.4786,01	7.087,13	8.205,73	9.212,47	6.503,86	11.569,52	4.969,78	5.425,21	6.615,72	8.621,21	79.900,00			
Wert VK Korrektur	3.595,50	3.307,86	4.4786,01	7.087,13	8.205,73	9.212,47	6.503,86	8.615,60	3.700,90	4.040,05	4.926,60	6.420,05	70.401,76			
Wert EK	1.356,79	1.248,25	1.806,04	2.674,39	3.096,50	3.476,40	2.454,29	3.251,17	1.396,57	1.524,55	1.859,09	2.422,66	26.566,70			
Stück	87	80	116	172	200	224	158	210	90	98	120	156	1.711			
Abschriften in % v. Umsatz VK	5,40	6,60	9,50	10,20	8,60	8,40	6,60	7,50	9,50	10,20	9,10	8,40	100,00			
Abschriften in %	0,62	0,76	1,09	1,17	0,99	0,97	0,76	0,86	1,09	1,17	1,05	0,97	11,50			
Wert VK	496,18	606,44	872,91	937,23	790,21	771,83	606,44	689,14	872,91	937,23	836,15	771,83	9.188,50			
Limit VK	6.217,04	5.730,35	5.973,70	5.981,55	6.244,89	5.141,62	6.554,58	6.397,58	7.268,91	7.268,91	7.480,85	8.257,98	78.497,97			
Limit EK	2.346,05	2.162,39	2.254,22	2.257,19	2.349,01	1.940,24	2.473,93	2.414,19	2.742,99	2.742,99	2.822,96	3.116,22	29.621,88			
Stück	151	139	145	145	151	125	159	156	177	177	182	201	1.908			
Anteil Kollektion in %	7,60	7,00	8,30	8,60	8,90	6,50	7,50	7,50	9,80	9,80	8,90	9,60	100,00			
Wareneingang VK Kollektion	4.176,09	3.846,40	4.560,73	4.725,58	4.890,42	3.571,66	4.121,14	4.121,14	5.384,96	5.384,96	4.890,42	5.275,06	54.948,56			
Wareneingang EK Kollektion	1.575,88	1.451,47	1.721,03	1.783,24	1.845,44	1.347,80	1.555,15	1.555,15	2.032,06	2.032,06	1.845,44	1.990,59	20.735,31			
Stück Kollektion	101	93	111	115	119	87	100	100	131	131	119	128	1.335			
Anteil NOS in %	8,00	8,00	8,00	8,00	8,50	7,50	8,00	7,00	9,50	9,50	9,00	9,00	100,00			
Wareneingang VK NOS	1.255,97	1.255,97	1.255,97	1.255,97	1.334,47	1.177,47	1.255,97	1.098,97	1.491,46	1.491,46	1.412,86	1.412,86	15.699,60			
Wareneingang EK NOS	473,95	473,95	473,95	473,95	503,57	444,33	476,95	414,71	562,82	562,82	533,19	533,19	5.924,38			
Stück NOS	30	30	30	30	32	28	30	26	36	36	34	34	376			
Anteil Posten in %	10,00	8,00	2,00	0,00	0,00	5,00	15,00	15,00	5,00	5,00	15,00	20,00	100,00			
Wareneingang VK Posten	784,98	627,98	157,00	0,00	0,00	392,49	1.177,47	1.177,47	392,49	392,49	1.177,47	1.569,96	7.849,80			
Wareneingang EK Posten	296,22	236,97	59,24	0,00	0,00	148,11	444,33	444,33	148,11	148,11	444,33	592,44	2.962,19			
Stück Posten	19	15	3	0	0	9	28	28	9	9	28	38	186			

Planung veröffentlichen

zurück aktualisieren drucken exportieren PDF anzeigen speichern & beenden beenden

Schritt 4:

Zum guten Schluss werden die Umsatz- und die Abschriftenverteilung (in Prozent pro Monat) angelegt. Dies geschieht einmalig in der System-Konfiguration, kann aber wunschgemäß auch nach Monaten noch angepasst und für jede Fläche spezifiziert werden. Alle anderen Werte berechnet nun das System.

Selbstverständlich können die einzelnen Planungsschritte auf Ihre Bedürfnisse angepasst werden

Kundenplanung

Planung auf Kundenebene erfolgt als bottom-up Aggregation der Planungen der dazugehörigen Flächen, kann aber auch als top-down Planung dargestellt werden.

Agieren statt Reagieren

Vorschlagen statt Nacharbeiten

Ein leistungsfähiges Retail-System für die Industrie muss die Interessen aller Partner berücksichtigen. Dieser Grundgedanke war richtungweisend bei der Entwicklung von Impuls retail. Denn nur durch die jederzeit abruf- und aktualisierbare Kommunikation aller relevanten Informationen lassen sich die entscheidenden Prozesse und Komponenten gezielt steuern: Sei es die auftragsgerechte Produktion, die optimale Lagerhaltung oder das saison-, trend- und zielgruppenorientierte Marketing.

Übersicht Nachlieferungsvorschlag		Letzte ORDERS: 20.07.2009		Liefermenge: 12		drucken		exportieren		PDF anzeigen		ORDERS		aktualisieren			
Gesamtmenge zu liefern: 514																	
Größenraster: 02-02																	
Artikel-Bez.	Farb-Bez.		Größe											Erwarteter Bestand	Liefermenge kumuliert		
			34	36	38	40	42	44	46	48	50	52	Alle				
Fläche: 11568 Musterfläche																	
<input checked="" type="checkbox"/>	101501 Bluse 3/4 Arm	889, deep night	Freier Dispobestand	0	7	5	2	6	7	4	3	-	-	-	34	22	39
			Bestand	1	3	3	1	3	2	2	2	-	-	-	17		
			Nachlieferung Vorschlag	1	0	0	3	1	1	1	0	-	-	-	7		
			Lieferbare Menge	0	0	0	2	1	1	1	0	-	-	-	5		
<input checked="" type="checkbox"/>	126489 V-Ausschnitt 3/4 Arm	167, off white	Freier Dispobestand	-	11	8	10	6	8	7	9	-	-	-	59	22	12
			Bestand	-	0	2	3	1	3	3	0	-	-	-	12		
			Nachlieferung Vorschlag	-	2	2	1	3	0	0	2	-	-	-	10		
			Lieferbare Menge	-	2	2	1	3	0	0	2	-	-	-	10		
<input checked="" type="checkbox"/>	145695 V-Ausschnitt 3/4 Arm	462, normad	Freier Dispobestand	-	10	5	4	5	6	7	8	-	-	-	45	22	11
			Bestand	-	1	1	0	2	1	2	1	-	-	-	8		
			Nachlieferung Vorschlag	-	1	3	4	2	2	1	1	-	-	-	14		
			Lieferbare Menge	-	1	3	4	2	2	1	1	-	-	-	14		
<input checked="" type="checkbox"/>	213400 Rundhals	106, w white	Freier Dispobestand	-	1	2	2	2	1	1	3	-	-	-	12	21	39
			Bestand	-	0	3	3	4	2	3	0	-	-	-	15		
			Nachlieferung Vorschlag	-	2	1	1	0	1	0	2	-	-	-	7		
			Lieferbare Menge	-	1	1	1	0	1	0	2	-	-	-	6		

Permanente Bestandsüberwachung

Impuls retail bietet ein Bündel an leistungsfähigen Maßnahmen, die eingeleitet werden können, um die Fläche zu steuern:

- ▶ 1:1 Nachschub für Kollektions- und NOS-Ware
- ▶ Renner-/Penneranalyse (In-Season-Controlling)
- ▶ Automatische Nachlieferungsvorschläge mit operativer Ausführung (auf Anforderung), unter Berücksichtigung von Bestands- und Größenrastervorgaben
- ▶ Automatische Abschriftenvorschläge unter Berücksichtigung von Abverkaufsquote und Produktverweildauer auf Fläche
- ▶ Umlagerungsanweisungen.

einfache und effiziente Kommunikation

Automatische Vorschläge zur Nachlieferung

Ein komplexer Algorithmus steht zur Verfügung, um Nachlieferungsvorschläge pro Kunde oder Fläche prozessgetreu und effizient durchführen zu können. Die Bandbreite der möglichen Einstellungen reicht von Nachlieferungsvorschlägen 1:1 zum Abverkauf bis zur Kombination von Parametern wie:

- ▶ Sollbestand auf Fläche
- ▶ Versanddauer
- ▶ Mindestliefermenge
- ▶ NOS, Kollektionsartikel oder nur bestimmte Artikel berücksichtigen
- ▶ Hinterlegung von Alternativartikeln
- ▶ Hochrechnung
- ▶ Automatisiert oder manuell gesteuertes Vorschlagswesen
- ▶ Lieferbarkeit der Artikel

Der Nachlieferungsvorschlag wird an das Warenwirtschaftssystem zur weiteren Bearbeitung (z.B. als ORDERS) gesendet.

Auch die bekannte Problematik der Abschriftenvorschläge wird mit ImPuls retail hersteller- und kundengerecht gelöst. Gewünschte Prozentanteile können ausgewählt und Kennwerte pro Fläche und Verkaufszeitraum fixiert werden.

Tagesgenaue Auswertung der Abschriften

Der Verkauf von Bekleidungsartikeln als saisonale Ware wird mit Hilfe von Kalkulationsstrategien gesteuert. Abschriften sollen meist den Absatz eines Artikels erhöhen. Ziel der Abschriftenplanung und -analyse ist es, sowohl den Bestand am Ende der Saison so gering wie möglich zu halten, als auch den durch Preisnachlässe entstandenen Umsatzverlust zu minimieren.

Nachdem Sie Ihre Abschriftenstrategie in ImPuls retail definiert haben, können Sie im System die Ist- und Planergebnisse regelmäßig gegenüberstellen, um die Effizienz Ihrer Strategie zu überprüfen.

Durch den täglichen Abgleich der offenen Auftragsmengen mit den Abverkäufen und Beständen wird vermieden, dass die Fläche überfüllt und somit riskiert wird, auf Beständen sitzen zu bleiben. Sind bei bestimmten Artikeln zu hohe Endbestände absehbar, ist Gegensteuern angesagt. Meist geschieht dies über Abschriften, d.h. der Verkaufspreis wird reduziert, um den Absatz ankurbeln. Ob und wann dies nötig ist, erkennen sie anhand der Kennzahlen aus ImPuls retail.

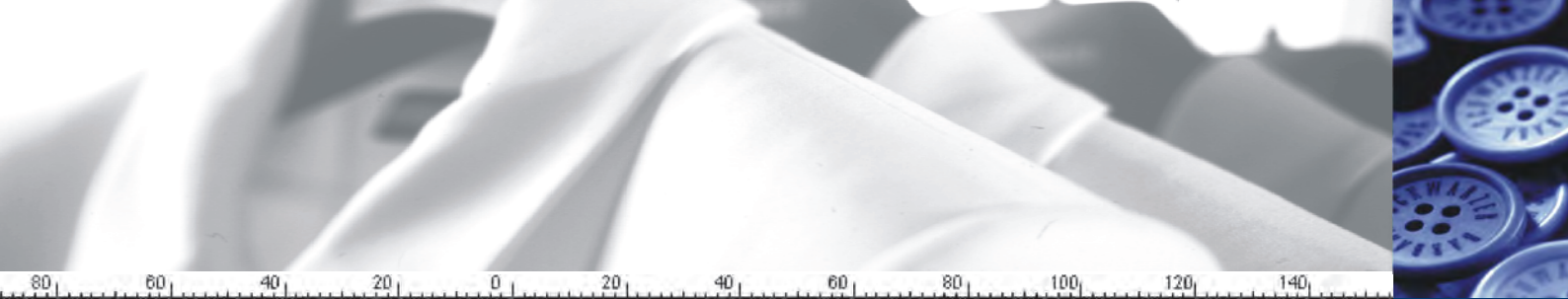
Ihre Vorteile

- ▶ Industrie-Orientierung
- ▶ Industrie-Expertise
- ▶ Integrationsfähigkeit
- ▶ Internet-Basierung und EDI-Fähigkeiten in allen gängigen Formaten
- ▶ Mehrmandantenfähigkeit
- ▶ modularer Aufbau
- ▶ Wartungs- und Benutzerfreundlichkeit
- ▶ Kurze Lernzeiten für alle Anwender
- ▶ Problemlose Anbindung und Übernahme der Stammdaten von Anfang an
- ▶ Investitionssicherheit und planbare IT-Kosten

ImPuls retail



Erfolg auf ganzer Fläche.



ImPuls AG

Dießemer Straße 163
D - 47799 Krefeld

T: +49 (2151) 853-3
F: +49 (2151) 853-401

info@ImPuls.de
www.ImPuls.de