

Was kann Abisco besser als andere EDV-Warenwirtschaftssysteme?

... und ein Link zu TecCom

Von einem virtuellen Warenwirtschaftssystem erwartet der Kfz-Teilehandel höchste Leistungsfähigkeit bei Abwicklung und Übersicht im Bestand. Es darf aber auch in der praktischen Anwendung keinesfalls zu kompliziert sein. Dies alles scheint der kleinen Softwareschmiede ByteRider in Augsburg mit dem Abisco-System gelungen zu sein.



Bei Abisco wurde viel Energie in die Benutzerführung gesteckt. Die einfache Oberfläche ermöglicht es selbst im E-Commerce wenig Geübten, einen schnellen Einstieg und komplexe Arbeitsschritte dann bald effektiv zu erledigen. Dafür verzichtet Abisco auf das bei den meisten Warenwirtschaftssystemen verwendete Multi-Document-Interface (MDI), in dem ein Hauptfenster viele Unterfenster beherbergt, für deren übersichtliche Anordnung dann der Anwender zuständig ist. Stattdessen enthält das Hauptfenster in Abisco Reiter für die im Tagesgeschäft relevanten Module. Der Benutzer weiß dadurch immer, wo er sich befindet, und muss nicht erst das entsprechende Unterfenster suchen.

Bei der Zusammenstellung von Artikeln für einen Kunden muss erst nach der Zusammenstellung entschieden werden, ob daraus ein Angebot, ein Lieferschein oder eine Rechnung etc. erstellt werden soll. Es entfällt somit die Notwendigkeit, Konvertierungen durchzuführen (Barrechnung -> Rechnung usw.), wenn sich der Kunde während der Zusammenstellung umentscheidet.

Lauffähig auf fast allen Plattformen

Sowohl Abisco wie auch die verwendete Datenbank MySQL ist auf fast allen Plattformen lauffähig (Windows, UNIX/Linux/MacOSX). MySQL stellt eine stabile

Basis für die Datenhaltung bereit und bietet extrem schnellen Zugriff auf Millionen von Artikeln und Lieferscheinen oder Rechnungen. Der Schnelligkeit der Datenbank ist es auch zu verdanken, dass Datensicherungen des kompletten Systems meist weniger als eine Minute dauern.

Im Gegensatz zu vielen anderen Warenwirtschaftssystemen trennt Abisco

Filter	Umsatz	Einbeuf	Gewinn	Gewinnmargin	Aufschlag
Summe	422576,95	210887,75	20870,70	24,99%	22,22%
Kaufpreis	40078,77	30071,95	10006,87	24,76%	22,94%
Verkauf	21181,18	24077,25	1774,28	23%	28,81%
Einbeufwarengruppe	33385,38	40807,28	12873,86	24,85%	21,87%
Verkaufwarengruppe	81742,79	19892,23	23893,21	26,77%	18,44%
Artikel	87180,19	50023,31	15688,38	24,88%	22,34%
Hersteller	47728,87	11916,18	18948,31	28,21%	24,37%
Lieferanten	43459,11	11016,47	10011,64	23,76%	21,16%
Abisco	10734,54	46077,35	19619,15	25,42%	24,66%

Filter	K-Gruppe	Umsatz	Einbeuf	Gewinn	Gewinnmargin	Aufschlag	Verf. %
Summe		81742,79	19892,23	23893,21	26,77%	18,44%	
A		21365,77	17025,31	11480,48	24,55%	52,27%	
C		3051,71	2542,53	1185,18	26,17%	43,82%	
G		26718,87	21828,88	8008,82	21,22%	27,85%	
H		3005,18	1763,84	841,86	22,37%	30,88%	
I		2163,89	1762,71	889,82	17,8%	21,28%	
J		2982,46	2788,21	987,28	28,82%	42,88%	

Absolute Übersicht von Bestand, Istzustand der Lieferungen sowie den Gewinnmargen in einzelnen Produktgruppen ist mit Abisco keine „Hexerei“. Das behauptet zumindest ByteRider-Geschäftsführer Andreas Pietzowski (pietzowski@byterider.biz).

nicht zwischen aktiven und passiven Artikeln. Jeder Artikel hat einen Bestandswert. Dieser ist bei den passiven Artikeln null. Dadurch muss der Anwender bei der Artikelsuche nicht vorher schon wissen, ob es sich um einen Lagerartikel handelt. Der separate Webshop „Webisco“ kann direkt von Abisco heraus komplett verwaltet werden, wodurch keine Preise doppelt gepflegt werden müssen. Dort getätigte Online-Bestellungen werden automatisch in Abisco überführt und können dort abgearbeitet werden.

Schnittstelle zu TecCom

Durch die dynamische Schnittstelle im Datenimport-Modul können alle beliebigen Artikel- und Preisdateien von Lieferanten automatisch ins System übernommen werden. Die Schnittstelle kann vom Benutzer selbst mit wenigen Mausklicks jederzeit

angepasst werden. Stets auf aktuelle Preise zurückgreifen zu können ist heutzutage für den Kfz-Teilehandel unabdingbar. Abisco verfügt über eine integrierte Schnittstelle zur Verwendung des WebU- und TecCom-Bestellsystems, die den gesamten Bestellprozess beim Lieferanten für den Benutzer in einer übersichtlichen Benutzeroberfläche kapselt.

Eine speziell für Abisco entwickelter Formulardesigner ermöglicht es den Händlern, ihre Ausdrücke speziell an die individuellen Anforderungen anzupassen. Der Vorteil dieser Eigenentwicklung ist, dass die Erstellung eigener Druckvorlagen sehr einfach ist und von einer simpel gehaltenen Oberfläche unterstützt wird. Abisco unterstützt alle gängigen Drucker, daneben auch komfortable Thermodrucker. Zur leichteren Artikel erfassung können problemlos Barcodescanner eingesetzt werden.

Bei der Entwicklung von Abisco wurde stets auf die Integration der in dieser Branche wichtigen Altteilsteuer geachtet. Diese wird gesetzeskonform in Kundenbelegen umgesetzt und auch korrekt im integrierten Finanzbuch oder beim DATEV-Export ausgewiesen.

Schnelle Anpassung im Rabattsystem

Mit dem Report-Center ermöglicht Abisco dem Händler, dessen Umsätze, Gewinne und Rückgaben über beliebige Zeiträume in einem beliebigen Detaillierungsgrad abzufragen. Es dient zusätzlich dazu, Gewinnmargen über bestimmte Produktgruppen hinweg zu analysieren und durch Anpassungen im Rabattsystem schnell reagieren zu können. Mit dem Lageranalyse-Modul steht dem Abisco-Anwender ein mächtiges Werkzeug zur Verfügung, um ungünstige Mindestbestände zu visualisieren oder Lagerartikel mit zu hoher Bestandsreichweite zu identifizieren. Im Logbuch kann jederzeit rekonstruiert werden, welche Bestandsänderungen wann von wem vorgenommen wurden oder in welchen Rechnungen Preisanpassungen beim Verkauf erfolgt sind. ■

Das Call Center beim Teilegroßhändler Eugen Trost für über 60 Standorte wurde optimiert

Mehr Transparenz beim Trost-Telefonservice



Nach diversen Firmenzukäufen war die Telekommunikationslandschaft der Eugen Trost GmbH & Co. KG äußerst heterogen. Bei dem Großhändler für Kfz-Ersatzteile sowie für Werkzeuge, Werkstatt-einrichtungen und Dienstleistungen rund um die Kfz-Reparatur gab es verschiedenste Anlagen unterschiedlicher Hersteller, die teilweise überdimensioniert oder veraltet waren oder gar nicht mehr wie geplant funktionierten. Jedes System musste für sich verwaltet werden, eine zentrale Administrationsmöglichkeit existierte nicht. Zudem muss ein tägliches Anrufvolumen von etwa 250 Anrufen pro Filiale, also bundesweit über 15.000 Anfragen, bewältigt werden.

Aus diesem Grund entschied sich der Mittelständler in einem ersten Schritt für die Einführung einer einheitlichen Telekommunikationsinfrastruktur, die die möglichst hohe Erreichbarkeit jedes der 65 Verkaufshäuser des Unternehmens garantiert. Dank der integrierten Routing-Funktionen, die dem Call-Center-Agenten zum Beispiel die aktuelle Verfügbarkeit seiner Kollegen anzeigen, kommt das Weiterverbinden auf einen besetzten Apparat oder auf einen nicht besetzten Platz nicht mehr vor.

■ Kunden von Trost erhalten nun bei allen 60 Standorten annähernd gleich guten Telefonservice (weitere Informationen unter: www.trost.de oder www.siemens.de/solutionprovider).

Allerdings unterschieden sich die Kennzahlen für die jeweiligen Servicelevel von Standort zu Standort, so dass Kriterien wie Erreichbarkeit, Gesprächsdauer, Wartezeiten etc. letztendlich nicht für das gesamte Unternehmen zu bewerten waren. Deshalb wurde eine Systematik entwickelt, die die Kennzahlen für den Kundenservice unternehmensweit vergleichbar macht. Diese Werte werden mit Hilfe der Call-Center-Lösung HiPath ProCenter Agile von Siemens über alle Standorte des Fahrzeugersatzteil-Großhändlers hinweg automatisch erhoben und in einer zentralen Datenbank konsolidiert. Auf diese Weise konnte die Effizienz deutlich verbessert werden, und die Qualität des Telefonservice ist nun im gesamten Unternehmen transparent und lässt sich weiter optimieren. ■