»Mit dem Einsatz des computergestützten Warenwirtschaftssystems Clarity & Success kann man auch in schwierigen Zeiten die Nase vorn behalten und der Krise ein Schnippchen schlagen«, so das Softwarehaus aus dem westfälischen Werther. Wichtig dabei ist es, die Chancen und Möglichkeiten der innovativen Technik gezielt einzusetzen.

Clarity & Success:

»Der Krise ein Schnippchen schlagen«

Wie man sinnvoll die statistischen Auswertungen von Clarity & Success nutzen kann, zeigt das Beispiel des Juweliers R. aus P. mit einem Sortiment von mehr als 10.000 Artikeln. Einen Großteil seines Umsatzes macht er mit Fossil-Artikeln. Er arbeitet bereits seit vier Jahren mit dem Warenwirtschaftssystem Clarity & Success, hat sich einer Erfa-Gruppe angeschlossen und im letzten Jahr an einem Workshop mit dem Thema »Lager runter – Gewinne rauf« teilgenommen. Dort erfuhr er, wie die vielfältigen, statistischen Auswertungen seines Warenwirtschaftsprogramms gezielt zur Umsatzsteigerung eingesetzt werden können.

Die Statistikfunktion »Hitliste« im Warenwirtschaftsprogramm von Clarity & Success.

Umgesetzt in die Praxis konnte Juwelier R. seinen Umsatz mit Fossil in nur zwei Monaten um 130 Prozent steigern. Ursprünglich hatte er angenommen, dass seine jahrelange Praxiserfahrung, sein Gefühl, ihm sagen würde, welche Artikel die »Renner« seien. Wie sehr das täuschen kann, zeigt das Beispiel einer Halskette, bei der Clarity & Success 54 mal darauf bestand, diese nachzubestellen. »Nach der zwanzigsten Bestellung, sagte mir mein Gefühl ‚Jetzt reicht es', und ich hätte bestimmt nicht noch einmal bestellt. Aber die statistischen Auswertungen behielten Recht.«

Ein modernes Warenwirtschaftssystem muss heute weit mehr als nur den Überblick über den Bestand und die Warenein- und -ausgänge sowie Mitarbeiter-, Lieferanten- und Kundenverwaltung liefern. Ein weiterer wesentlicher Punkt sind die Statistiken, die bei Clarity & Success über die Jahre immer weiter ausgebaut und verfeinert wurden. Diese können das aus der Praxiserfahrung resultierende Gefühl des Juweliers auf die Basis eines gesicherten Datenbestandes stellen.

Computersystem »Black Edition« der Wortmann AG, dem Hardwarepartner der Clarity & Success Software GmbH.

Dank der benutzerfreundlichen Windows-Oberfläche lernt jeder, auch ohne besondere EDV-Kenntnisse, das Programm zu bedienen. Außerdem erhält jeder Neukunde eine intensive Schulung, die ihn für den Alltag mit dem Programm fit macht.

Um alle Möglichkeiten des Programms voll ausschöpfen zu können, können eine Weiterbildung und der Erfahrungsaustausch mit Kollegen sehr hilfreich sein. Mit diesem Ziel ist die Clarity & Success Software GmbH vor knapp drei Jahren eine Partnerschaft mit dem Unternehmens- und Strategieberater Hans Brüggemann eingegangen. Dieser leitet deutschlandweit vier Erfa-Gruppen, führt Vor-Ort-Schulungen durch und bietet regelmäßig Workshops und Seminare zu ausgewählten Themen an. »Ziel meines Workshops war es, durch gezielte Einkaufsplanung das Lager zu optimieren und über die erhöhte Aktualität die Gewinne zu steigern. Die Hitliste von Clarity & Success ist dabei ein enorm hilfreiches Instrument. Zwar funktioniert das nur bei Trendware, aber das ist heute eh der Bereich, in dem sich noch Geld verdienen lässt.«

Im Mai/Juni 2004 präsentiert das Unternehmen Computereinsteigern ein besonderes »Black Edition«-Angebot. Für 1.790 € erhält der Juwelier ein elegantes, schwarzes Computersystem inklusive der Warenwirtschaft und Schulung. ●

info@clarity-success.com
www.clarity-success.com