



Leistungsfähige Miniaturcomputer – so genannte Cubes – stellen eine interessante Alternative für den Kassenbereich dar

# Clarity & Success – ein Rückblick auf das Jubiläumsjahr

Für das in der Uhren- und Schmuckbranche wohl bekannte Softwarehaus Clarity & Success in Halle/Westfalen war das Jahr 2005 ein ganz besonderes. Die Firmengründung jährte sich zum zehnten Mal, und dieses Jubiläum wurde mit einer Vielzahl besonderer Aktionen und Angebote gebührend gefeiert. Jetzt, zum Ausklang des Jahres, wurde einmal nachgehakt, wie die Reaktion der Kunden auf diese Sonderaktionen war.

## Viele Neueröffnungen trotz schlechter Konjunktur

Clarity & Success-Firmenchef Florian Henkel blickt äußerst zufrieden auf das Jubiläumsjahr zurück. Seine Erwartungen haben sich mehr als erfüllt. Als besonders positiv wertet er, dass es in diesem Jahr, trotz der allgemein schlechten konjunkturellen Lage, viele Neueröffnungen gab. Hier beweist sich, dass es nach wie vor beherrzte Unternehmer gibt, die ihre Zukunft im Schmuck- und Uhrenbereich sehen. Eine erfreulich große Zahl dieser Neueinsteiger entscheidet sich von vornherein dafür, zur Verwaltung ihrer Geschäftsvorgänge auf ein Computersystem plus zeitgemäßes Warenwirtschaftssystem zu setzen.

## Cube-PCs als Kassenarbeitsplatz sehr gefragt

Eines der Jubiläumsangebote ist das Cube-Paket, bestehend aus einem so genannten Cube-Computer, dem Grundmodul der Clarity & Success Warenwirtschaft inklusive kostenloser Gruppenschulung sowie einem cleveren Softwarepaket zum Einstiegspreis von 1.490 EUR. Hier hat sich schnell gezeigt, dass Clarity & Success die Bedürfnisse des



## Im Bereich des Customer Relationship Management besitzt Clarity & Success besondere Stärken

Schmuckhandels richtig erkannt hat, denn der Cube wird sehr gut angenommen und hat sich als ein richtiger Renner erwiesen. Bei diesen speziellen Computern handelt es sich um kompakt gebaute Hochleistungs-PCs mit einem besonders schicken Design. Kurz gesagt, der Cube ist klein, leise und schön und damit genau das Richtige für einen Kassenarbeitsplatz. In den meisten Schmuckgeschäften ist die Stellfläche im Kassenbereich eher knapp bemessen. Aber für einen Cube, kombiniert mit einem edel gestylten Flachbildschirm, reicht der Platz häufig. Zum praktischen Nutzen kommt dann noch der ästhetische Aspekt – der sonst eher versteckt

aufgestellte Computer wird hier zum Blickfang.

## Datenübernahme erleichtert

Als gute Idee erwies sich auch das Angebot von Clarity & Success, im Jubiläumsjahr Datenübernahmen kostenlos durchzuführen. Florian Henkel erläuterte, dass sich eine ganze Reihe von Juwelieren derzeit in einem Dilemma befindet. Sie haben in der Vergangenheit eine Software angeschafft, die mittlerweile vom Hersteller aufgegeben wurde und nicht weiter gepflegt wird. Meistens handelt es sich um veraltete DOS-Software, die den heutigen Ansprüchen nicht mehr genügt.



Viele dieser Anwender würden gerne zu einer modernen Software wechseln, möchten dabei aber natürlich nicht die wertvollen Daten verlieren, die sie über Jahre hinweg in ihre alten Programme eingepflegt haben.

Eine Datenübernahme ist in den meisten Fällen zwar möglich, aber zeitintensiv und deshalb kostspielig. Das Angebot einer kostenlosen Datenübernahme erwies sich für viele dieser Anwender als eine gute Entscheidungshilfe, den schon lange geplanten Schritt zu tun und zur Clarity & Success Warenwirtschaft zu wechseln. Diese Anwender begrüßen auch besonders die Service- und Wartungsleistungen der Firma als Sicherung ihrer Investition. Sollte bei der Arbeit am Computer dann doch einmal ein Problem auftreten, haben sie so die Garantie, dass ihnen jederzeit kompetente Hilfe erteilt wird.

### Workshops

#### **auch in diesem Jahr wieder ein voller Erfolg**

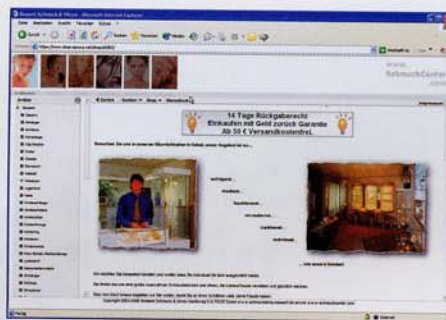
Auch die Workshops, die Clarity & Success regelmäßig veranstaltet, haben sich wieder als Erfolg erwiesen. Hier lernen interessierte Anwender, wie sie die Möglichkeiten der Software noch besser ausschöpfen können, um die Geschäftsvorgänge besser zu verwalten und letztlich ihren Umsatz zu steigern. In diesem Jahr wurden Workshops zu den Themenschwerpunkten Statistik, Inventur, Online-Shop und Customer Relationship Management angeboten.

Florian Henkel berichtet: „Es hat sich jetzt schon gezeigt, wie lohnend diese Form der Weiterbildung ist. Bereits wenige Wochen nach den Seminaren trafen positive Rückmeldungen von Kunden ein, die im Workshop gelernte Techniken in die Tat umgesetzt hatten und damit direkt Erfolge erzielten.“

### **Persönlichen Service am Kunden ausbauen**

Das Interesse an Seminaren zum Thema Customer Relationship Management verwundert kaum. Viele Anwender haben erkannt, dass es besonders im Bereich Kundenbindung in Deutschland noch viel zu tun gibt. Gerade der persönliche Service am Kunden ist immer noch stark ausbaufähig. Dazu ist es zunächst einmal erforderlich, möglichst viele Daten über die Kunden zu sammeln, um sie dann gezielt auszuwerten und zu nutzen. Hier erweist sich die EDV als unverzichtbares Werkzeug.

Die Clarity & Success Warenwirtschaft ist gerade im Bereich Kundenbeziehungspflege besonders stark und bietet dem Juwelier eine Fülle von Funktionen, die ihm bei der Pflege der Kundenbeziehungen helfen. Nicht nur Adressdaten sind schnell erfasst, auch per-



sönliche Informationen bis hin zu speziellen Interessen und Wünschen können überschaubar abgelegt werden. Mit Hilfe dieser Daten kann der Juwelier dann gezielt bestimmte Käufergruppen herausfiltern und anschreiben, um sie über besondere Aktionen zu informieren, Geburtstags- oder Festtagsgrüße zu übermitteln oder sie zu Anlässen wie zum Beispiel einer Ausstellung einzuladen.

### **Online-Shop auf dem Vormarsch**

Auch auf einem anderen Gebiet der Kundenansprache war Clarity & Success in diesem Jahr besonders erfolgreich, nämlich bei der Vermarktung von Schmuck und Uhren über das Internet. Bereits seit einigen Jahren bietet die Firma einen Online-Shop zum Preis von 99 EUR monatlich an, was teure Investitionen erspart. Nachdem die Branche sich zunächst nur zögerlich für dieses neue Medium erwärmte, gab es in diesem Jahr einen Durchbruch. Offensichtlich hat die enorme Verbreitung des Internet-Shoppings zusammen mit den immer besseren und billigeren Zugangsmöglichkeiten dazu geführt, dass auch immer mehr Juweliere jetzt diese Form des Vertriebs ausbauen.

Besonders praktisch ist es natürlich, dass Clarity & Success über eine gemeinsame Datenschnittstelle für den Artiklexport nahtlos mit dem Online-Shop zusammenarbeitet. Das heißt, die Artikel müssen nur einmal angelegt werden und können dann schnell aus der Warenwirtschaft in den Online-Shop übertragen werden. Das ist ein gewaltiger Vorteil gegenüber einem fremden Online-Shop, bei dem die Daten neu eingegeben werden müssen. Auch preislich bietet das Unternehmen Vorteile. Professionelle Shop-Systeme der großen deutschen Internet-Dienstleister wie 1&1 und Strato sind gleich teuer, verfügen aber nicht über eine Schnittstelle zur Warenwirtschaft. Eine gute Nachricht für alle Interessenten ist, dass der Mietpreis von 99 EUR monatlich für den Clarity & Success-Online-Shop über das Jubiläumsjahr hinaus auch im nächsten Jahr beibehalten wird. Beispiele für Online-Shops: [www.shop-secure.net](http://www.shop-secure.net)

### **Schmuckfotografie leicht gemacht**

Im Bereich der digitalen Schmuckfotografie hat Clarity & Success sein Angebot um ein

*Für Juwelier Bossert ist sein Clarity & Success-Online-Shop ein erweitertes Schaufenster. Eine Auswahl bestehender Online-Shops findet man im Internet*

preisgünstiges Lichtsystem, optional einschließlich digitaler Kamera, erweitert. Wirklich gute Schmuckfotos zu machen ist eine schwierige Angelegenheit. Als erster Schritt ist es unabdingbar, die Lichtverhältnisse zu kontrollieren. Des Weiteren muss die verwendete Kamera für den Einsatz im Nahbereich besonders geeignet sein. Und zu guter Letzt benötigt man für die Nacharbeiten eine leistungsstarke Bildbearbeitungs-Software. All das bietet das Clarity & Success Lichtsystem. Florian Henkel macht deutlich: „Unsere Kunden wünschen sich ein System, das preisgünstig und einfach in der Handhabung ist – eben keine Profikamera für 1 500 EUR und ein Bearbeitungsprogramm, für das sie einen Lehrgang belegen müssten. Genau diesem Kundenwunsch kommen wir mit unserem

*„Es hat sich jetzt schon gezeigt, wie lohnend diese Form der Weiterbildung ist. Bereits wenige Wochen nach den Seminaren trafen positive Rückmeldungen von Kunden ein.“*

digitalen Kamerasystem nach und die erzielten Resultate stehen Profiaufnahmen kaum nach.“

### **Neue Vertriebspartner in der Schweiz und Österreich**

Die Erfolge im Inland haben die Clarity & Success GmbH darin bestärkt, ihre Präsenz im deutschsprachigen Ausland zu verstärken. Der Aufbau eines Vertriebsstützpunktes in der Schweiz wurde Flavio Mini übertragen. Er verfügt über langjährige Branchenkenntnisse und ist darüber hinaus ein versierter EDV-Anwender.

In Österreich wurde mit der RAKU Vertriebs- u. Produktions GmbH einer der bedeutendsten Schmuckgroßhändler des Landes als Partner gewonnen. Der Ansprechpartner dort ist Fritz Rambousek jun. Die Firma RAKU arbeitet selbst bereits seit vielen Jahren mit der Clarity & Success Warenwirtschaft und verfügt so nicht nur über die erforderliche Branchenkenntnis und Kontakte, sondern auch über fundierte Erfahrungen im Umgang mit der Software.

Nach seiner Vorausschau für das Jahr 2006 befragt, sagte Florian Henkel, dass er sich bereits auf die Inhorgenta freue, wo er neben vielen alten Bekannten auch jede Menge neue Gäste erwartet.

CLARITY & SUCCESS  
Halle/Westfalen  
[www.clarity-success.com](http://www.clarity-success.com)