



Mein Paradies bringt Ihre Umsätze zu **voller Blüte!** Das zentrale Kundenmagazin der Branche stellt Ihre **Garten-Kompetenz** in den Mittelpunkt und weckt vielfältige **Kaufwünsche**. Das Erfolgsrezept:

Umfassendes Experten-Wissen, spannend und leicht verständlich aufbereitet

Tipps und Tricks von führenden Züchtern, Gärtnern und Pflanzenkundlern

Enge Zusammenarbeit mit dem Fachbeirat des VDG

Ausführlicher Praxisteil mit hohem Nutzwert



Albert Brink-Abeler, Dortmund, gehörte zu den ersten Entwicklern von Software für die grüne Branche. Seine Firma Dataverde feiert in diesem Jahr 30-jähriges Bestehen. Brink-Abeler erinnert sich an die Anfänge in der Branche und zeigt die heutigen Möglichkeiten auf.

Vor nunmehr 30 Jahren entwickelte Albert Brink-Abeler die ersten Lösungen für die „grüne Branche“. Er erinnert sich im folgenden Beitrag, „wie alles begann“.

Die erste Softwarelösung

Am Anfang stand der Wunsch, Waren besser und einheitlich auszuzeichnen. Schon 1981 hatte ich eine Lösung hierfür für Baumschulbetriebe mit kleiner Pflanzartikel-Stammdatenverwaltung und einem Auszeichnungssystem mittels Nadeldrucker entwickelt. Damals wurden Endlosetikettenrollen mit einem „handgeschmiedeten“ Ständer (Seite 31) verwendet. Diese Entwicklung fand nur kurze Zeit später Einzug in die Gartencenter. Die Pflanzartikeldaten wurden bereits mit beschreibenden Texten geliefert, Hardwareartikel mussten manuell angelegt werden und konnten mit Klebetiketten für die Preisauszeichnung bedruckt werden.

Frau Schulze-Buschhoff, Münster, Inhaberin des Gartencenters Münsterland und langjährige Vorsitzende des VDG (Verband Deutscher Garten-Center), sah diese Lösung auf der Baumschultagung und meinte: „Bringen Sie das System mit zu uns ins Gartencenter. Wenn es funktioniert, können Sie es gleich dalassen“. Natürlich hat es funktioniert!

Etwas später wurden die ersten Lösungen für die Kundenverwaltung und die Fakturierung eingesetzt.

Lagerverwaltung, die ersten Computerkassen und die EDV-gestützte Warenbeschaffung waren dann Folgeentwicklungen dieser Anfänge.

Bereits 1986 fanden Gespräche mit mehreren Gartencentern aus Nordrhein-Westfalen in Dortmund statt. Aber für eine Lösung

mit fünf Kassen wollte damals noch niemand einen sechsstelligen DM-Betrag ausgeben. Heute gibt es kein Gartencenter dieser Größe mehr, das nicht mit einer Warenwirtschaft arbeitet.

Die Perfektion der Artikelverwaltung

Artikel wurden anfangs mühsam per Hand in das Computersystem eingepflegt. Bald wurde hier der Wunsch nach einer Vereinfachung laut: Ich kontaktierte zahlreiche Gartencenterlieferanten und musste für jeden einzelnen (der damals überhaupt dazu in der Lage war, Daten elektronisch oder per Datenträger/Diskette zur Verfügung zu stellen) eine individuelle Schnittstelle entwickeln.

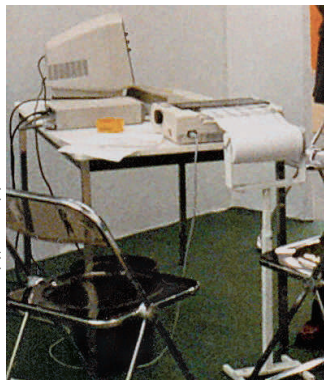
Heute können mit einer Universalschnittstelle die Artikeldaten beliebiger Lieferanten direkt per Datenträger in das System übernommen und dort um die individuellen Konditionen ergänzt werden. Neben der Datenerstanlage wird so auch die jährlich wiederkehrende Preispflege erheblich vereinfacht: Anstatt die neuen Preise manuell aus Katalogen oder Preislisten einzutippen, werden diese von der Lieferantendatei übernommen. Mit den im System hinterlegten Konditionen werden unter Verwendung von Kalkulationsschemata und Rundungstabellen (für die Gestaltung optischer Schwellenpreise) die neuen Verkaufspreise ermittelt, die natürlich bei Bedarf auch individuell geändert werden können.

Artikelauszeichnung

Für die Etikettierung werden heute Thermotransferdrucker verwendet. Diese Technologie ermöglicht einen qualitativ hochwertigen, witterungsbeständigen Ausdruck.

„Wenn das System funktioniert, können Sie es dalassen“

Fotos: Werkfoto (1), Privat (1)



1981: Endlosetikettenrollen mit Ständer

Neben der Einzelartikelauszeichnung bietet sich heute der professionelle Schilderdruck (Foto) mit Pflanzenbildern und Pflegehinweisen aus einer Pflanzenbilddatenbank an. Insbesondere bei Saisonwaren wie Beet- und Balkonpflanzen, die ohne Einzelauszeichnung direkt vom CC-Karren verkauft werden, wirkt sich diese Maßnahme verkaufsfördernd aus. Die artikelgenaue Erfassung an der Kasse erfolgt in diesem Fall über Kurznummern, die über die Kassentastatur erfasst werden (ALDI-Prinzip).

Aber auch Einzelartikel können Etiketten mittels Farblaserdrucker mit Bildern, Pflegesymbolen, ausführlich beschreibenden Text und den kaufmännischen Informationen wie Preis, Strichcode etc. auf nur einem Etikett bedruckt werden.

Ausfallschutz der Kasse

Ein wichtiger Aspekt, dem man heute bei der Auswahl und der Entscheidung für ein Warenwirtschaftssystem besonders Beachtung schenken sollte, ist neben der Leistungsfähigkeit der Programme der Ausfallschutz des gesamten Systems, insbesondere der Kassen. Hier hat sich statt der herkömmlichen Kompakt-



Albert Brink-Abeler gründete Dataverde 1979

kassen die Verwendung von modularen Kassensystemen bewährt: Im Fehlerfall kann eine defekte Tastatur einfach vom Anwender ausgetauscht werden, ohne dass das gesamte Kassensystem wie bei einer Kompaktkasse zur Reparatur muss.

Vor allem die selbstständige Datenverwaltung jeder einzelnen Kasse (im Hintergrund werden die Daten permanent mit dem Server abgeglichen) gewährleistet heute die hohe Ausfallsicherheit.

Disposition/Einkauf

Früher wurde traditionell je nach Anspruch und Größe des Sortiments mit rund 10 bis 40 Warengruppen gearbeitet, aus denen der Betriebsleiter erkennt, wie sich die Umsätze in der jeweiligen Warengruppe zum Beispiel im Vergleich zum Vorjahr entwickelt haben.

Heute bieten die über den Abverkauf an den Kassen registrierten eingescannten Artikeldaten eine fundierte Basis für die Einkaufsdisposition: Der „gläserne Artikel“ gibt Aufschluss über Umschlagshäufigkeit, Marge, Anteil/Bedeutung am Gesamtumsatz und ermöglicht so eine termin- und insbesondere bedarfsgerechte Disposition. Entscheidungen

aus dem Bauch, falsche Einschätzungen, die später Basis für den Einkauf sind, weil zum Beispiel ein Artikel zu einem bestimmten Zeitpunkt einen guten Preis erzielt hat (sich später aber nur über den Preis absetzen ließ), können somit vermieden werden. Aussagekräftige Auswertungen auf Artekelebene mit Vergleich eines frei zu definierenden Vorjahreszeitraum geben dem Anwender von PRO WaWi (Warenwirtschaftslösung von Dataverde) die Sicherheit, tatsächlich bedarfsgerecht einzukaufen.

Lagerwirtschaft/Inventur

Handzählung und die danach bedingte Erfassung in die Datenverarbeitung waren zu den Anfangszeiten ein mühsames und zeitraubendes Unterfangen. Im Laufe der EDV-Entwicklungsphasen wurde entwickelte Dataverde den Einsatz von mobilen Datenerfassungsgeräten – kurz MDE – und deren automatische Bestandsübergabe an das System.

Bedingt durch die artikelgenaue Verarbeitung kann auch die Inventur – der jährliche Abgleich zwischen automatisch fortgeschriebenem und tatsächlichem Bestand (Schwund, Verderb, Dif-

ferenzen) – auf Artekelebene nun mühelos durchgeführt werden. Durch einen integrierten Distanzscanner im MDE können die Strichcodes der Artikel gelesen und um die gezählte Menge ergänzt werden. Herkömmlich ausgezeichnete Ware (ohne EAN-Code) wird durch Eingabe der Warengruppennummer und des Preises erfasst.

Durch den innovativen Einsatz von WLANs (kabellose Datenübertragung) werden MDEs für den Verkauf im Freigelände, für die Erfassung von Bestellungen oder für die Kontrolle lieferanten-seitig ausgezeichnete Ware nutzbar. Durch WLAN-Anbindung ist auch der Einsatz mobiler Kassen einfacher geworden.

Filialverwaltung

Für Betriebe, die mehrere Standorte haben, bietet Dataverde mittlerweile Programmbausteine an, die eine Filialverwaltung ermöglichen. Je nach Betriebsstruktur ist so eine zentralorientierte Verwaltung der Filialen ebenso wie eine dezentrale Organisation möglich.

Wolfgang Barabo und Albert Brink-Abeler, Firma Dataverde, Dortmund

Kräss
GlasConstruktionen

50 Jahre Grüner Markt –
Wir gratulieren zum Jubiläum.

**Gartenwelten von Kräss –
So individuell wie Sie.**

• Gartencenter • Verkaufsgewächshäuser • Gewächshäuser • Projektierung
• Gewächshaustechnik • Steuerungssysteme • Service und Wartung • Beratung

Kräss GlasCon GmbH, Fon +49 (0) 73 02/9 22 90-0, www.kraess.de