

Gardeur, Mönchengladbach

Das Flächenbewirtschaftungskonzept von gardeur geht auf: Auf über 600 Shop-in-Shops, Corners und Flächen im In- und Ausland werden heute erfolgreich gardeur Produkte verkauft. Mit 1.245 Mitarbeitern erwirtschaftete gardeur in 2004 einen Umsatz von 92,3 Mio. EUR.

„Erfolg ist kein Zufall, er braucht System.“ Mit diesem Slogan macht gardeur klar, wie die Zusammenarbeit zwischen Handel und Hersteller erfolgreich gestaltet werden kann. Die Verantwortung für den Erfolg des Händlers hört nicht mit der Auslieferung der Ware auf, sondern geht viel weiter: bis hin zum Abverkauf. Das Ziel ist, gemeinsam so schnell und so präzise wie möglich auf die Wünsche des Verbrauchers eingehen zu können und dem Konsumenten die richtige Ware zum richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort zu präsentieren. gardeur unterstützt daher den Handel mit attraktiven gardeur Shop-Kollektionen, Business-Plänen mit Abverkaufsgarantien, intensiver Betreuung am POS, Verkaufsförderungsmaßnahmen und der einfachen Nachorder per EDI.

Damit der Händler die Ware einfach und sicher mit den elektronischen Kassensystemen handeln kann und möglichst wenig manuelle Arbeiten - z. B. mit der Datenerfassung - hat, bietet gardeur als Service den elektronischen Artikelstamm (PRICAT) an. Alle gardeur-Artikel sind mit einem EAN-Code ausgestattet, der als Barcode jede Menge Vorteile bringt.

Um den Anspruch an eine partnerschaftliche Zusammenarbeit erfüllen zu können, benötigt gardeur die wöchentlichen Abverkaufsdaten des Händlers, die in sogenannten Sales Reports (SLSRPT) zusammengestellt werden. So können die gardeur Design-Teams die Informationen in ihre Arbeit integrieren, in dem sie die Merkmale für besonders erfolgreiche Produkte in die neuen Kollektionen aufnehmen. Der gardeur Vertrieb kann dem Handel bei der Gestaltung des Sortimentsangebots helfen, neue Präsentationsideen zu entwickeln, und rechtzeitig beraten, wenn sich Lücken in der Sortimentsbestückung auftun sollten.

Zur Abwicklung setzt gardeur heute folgende Nachrichtentypen ein:

Nachrichten von gardeur an die Kunden

- PRICAT (Artikelstammdaten)
- ORDERS (Bestellungen)
- DESADV (Lieferavis)
- INVOIC (Rechnungen)
- IFTMIN (Speditionsauftrag)

Nachrichten der Kunden an gardeur

- ORDERS (Bestellungen)
- SLSRPT (Abverkaufsdaten)
- INVRPT (Lagerbestandsdaten)
- REMADV (Zahlungsavis)

Die Erfahrungen mit den über 60 per EDI angeschlossenen gardeur Kunden zeigen, dass das Prinzip einfach und sicher ist, man durch den Einsatz von EDI Geld und Zeit sparen kann und die Abwicklung wesentlich effektiver wird. Durch die umfangreichen NOS-Programme (Never out of Stock) kann gardeur dem Händler jederzeit ein attraktives Angebot für die Nachversorgung zur Verfügung stellen. Der Handel kann so vermeiden, dass enttäuschte Verbraucher, die „ihre“ Größe oder Farbe nicht gefunden haben, das Geschäft verlassen, ohne etwas gekauft zu haben. Durch das zusätzliche Serviceangebot wie Anlieferung der Ware mit Preisauszeichnung oder Sicherheitsetikett spart der Händler zusätzlich Zeit, weil die Ware ladenfertig angeliefert wird.

Quelle: Gardeur, Mönchengladbach