

Schiesser, Radolfzell

Schiesser gehört zu den frühen Anwendern des elektronischen Geschäftsverkehrs. Mittlerweile tauscht der Wäschehersteller in Deutschland mit über 300 Kunden EDI-Daten elektronisch aus, davon über das BTE Clearing-Center mit mehr als 100 Kunden. Jede Woche werden durchschnittlich zwei neue EDI-Kunden eingerichtet, die Hälfte davon über das BTE Clearing-Center.

Es werden alle gängigen Nachrichten vom PRICAT (Artikelstammdaten) bis zur INVOIC (Rechnung) verarbeitet, und zwar sowohl für die Marke Schiesser als auch für die Lizenz-Kollektion Mexx Body & Beach.

Dabei bietet das Unternehmen dem Textilfachhandel folgende EDI/ECR-Partnerschaft an:

- ➔ Damit Schiesser-Kunden die Artikelstammdaten samt EAN nicht manuell erfassen müssen, können sie die Artikelstammdaten mit dem Listen-EK vom BTE Clearing-Center (PRICAT) abrufen. Die Artikeldaten können auch für die jeweils geordneten Artikel direkt nach Eingang des Auftrags von Schiesser empfangen werden.

- ➔ Damit Schiesser-Kunden Nachlieferungen schnellstens und ohne manuelle Bestellung im Haus haben, senden sie ihre (Reorder/NOS-)Aufträge an Schiesser automatisch via elektronischem Auftrag (ORDERS) mit dem Bedarf aus dem Bestellvorschlag, d.h. aus der Differenz zwischen SOLL- und IST-Bestand.

So werden NOS-Abverkäufe von Schiesser automatisch nachgeliefert:

- Zum Start: Inventur der **IST**-Bestände und deren Erfassung im Kunden-WWS
- Fixierung des NOS-Sortiments mit Schiesser und mind. halbjährliche Überprüfung
- Festlegung der **SOLL**-Bestände und deren Erfassung im Kunden-WWS, z.B. in Höhe des durchschnittlichen Abverkaufs von ca. 4 Wochen
- Mindest-Wert einer Warensendung festlegen

- Bestellvorschlag als Differenz zwischen **SOLL-** und **IST-**Bestand als EDI-ORDER automatisch an Schiesser senden

Die Zeitachse der automatischen NOS-Nachlieferung sieht bei Schiesser wie folgt aus:

bis Vortag der Bestellung:		Abverkauf = Bestandsreduzierung. Bedarfsrechnung im Kunden-WWS ergibt Bestellvorschlag
Arbeitstag 0 (Bestelltag)	vor 18.00 Uhr	Versand EDI-Bestellung ORDERS, ggf. je Filiale; Eingang EDI-Bestellung bei Schiesser
Nachts		Geprüfter Auftrag geht bei Schiesser an die Versandabteilung
Arbeitstag 1		Kommissionierung, ggf. je Filiale
Arbeitstage 2 und 3		Warenausgang und Versand EDI-Lieferschein DESADV sowie EDI-Rechnung INVOIC
Arbeitstag 4		Anlieferung beim Kunden, vereinfachter Wareneingang (über NVE)
Arbeitstage 4 und 5		Ware im Verkaufsraum (vorausgezeichnet mit EAN etc.)
ab Arbeitstag 6		Abverkauf (Kasse = EAN-Scanning) und Versand EDI-Verkaufsbericht SLSRPT (Salesreport) an Schiesser

➔ Damit Schiesser-Kunden ihre Aufträge, die beim Schiesser-Außendienst oder per Mail erteilt wurden, für ihr WWS retour erhalten, sendet Schiesser für diese Aufträge nach deren Eingang in Radolfzell für die automatische Übernahme in das Kunden-WWS eine elektronische Auftragsbestätigung (ORDRSP).

➔ Damit den Schiesser-Kunden die Ware schnellstmöglich verkaufsfertig am POS zur Verfügung steht, übernimmt Schiesser die kundenindividuelle Preisvorauszeichnung mit 100 %-iger Vollkontrolle.

Auch mit dem Kunden-Logo:

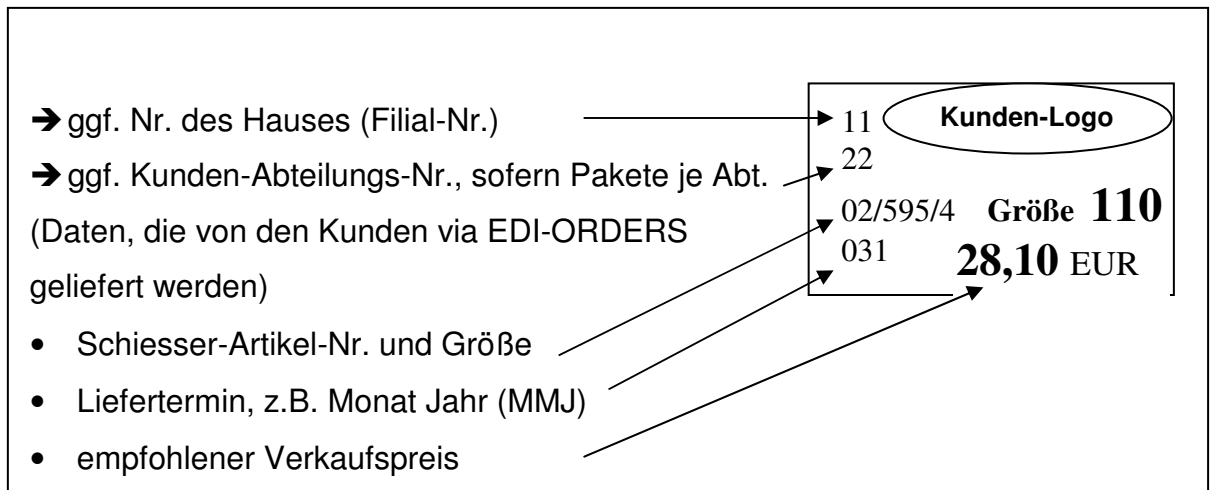


Abb. 23: Schiesser-Vorauszeichnung (Beispiel Etikettenaufbau)

- Damit Schiesser-Kunden beim Wareneingang Zeit gewinnen und Kosten reduzieren, sendet Schiesser den Lieferschein für eine einfache Wareneingangs-Erfassung elektronisch zu (DESADV). Die im Paket enthaltenen Artikel können die Handelskunden automatisch einbuchen. Zur Kontrolle genügt die Erfassung der Pakete. Preisausgezeichnete Pakete werden von Schiesser 100% kontrolliert.

Durch Scannen des Strichcodes (NVE = Nummer der Versandeinheit) auf dem Paket können die Handelskunden die Erfassung der Pakete weiter automatisieren. Senden Kunden ihre Aufträge mit ihrer Filial-Nr. (oder Abteilungs-Nr.), können getrennte Pakete auch an einen zentralen Lieferort als Cross-Docking/Transit/pre pack geliefert werden.

- Damit Schiesser-Kunden Fehler, Kosten und Verzögerungen vermeiden, erhalten Kunden auf Wunsch auch die Rechnungen auf elektronischem Wege (INVOIC).
- Viele Kunden senden Schiesser bereits ihre Abverkäufe via (EDI-) Sales Report (SLSRPT). Dadurch kann der Handel auf Sicht besser bedient werden.