

ImPuls
From Aptean

ImPuls retail

SCHNELL. EINFACH. ÜBERALL.





Machen Sie das Beste aus allen Verkaufsflächen

ImPuls retail ist das erste webbasierte, EDI-fähige Flächenmanagementsystem, das auf die spezifischen Informationsbedürfnisse der Industrie ausgerichtet ist. Damit bekommen Hersteller eine individuell anpassbare Lösung für eine effiziente Bewirtschaftung von Verkaufsflächen mit unterschiedlichsten Geschäftsmodellen (Konsignation, Shop-in-Shop-Systeme, Stores, Store-in-Store-Systeme, Franchising, Concessions oder Flächenpartnerschaften).

Die traditionelle Trennung zwischen Industrie und Handel löst sich zunehmend auf. Immer mehr Verkaufsflächen werden gemeinsam bewirtschaftet; manche Hersteller präferieren auch komplett eigene Stores.

Dieser Prozess wird als Vertikalisierung bezeichnet und erfordert vor allem eine optimale Warensteuerung.

Hersteller müssen in der Lage sein:

- Kollektionen und Programme in der richtigen Preislagen- und Modegradstruktur „passgenau“ für definierte Größen von Verkaufsflächen und Standorten zu entwickeln,
- Limitplanung und -steuerung für die kontrollierten Flächen zu übernehmen,
- die Flächenbestückung zeitlich auf Kundenbedürfnisse und Saisonverläufe abzustimmen,
- Abverkaufsentwicklungen für jede Fläche zu kontrollieren und bei Bedarf steuernd einzugreifen (z.B. über Visual Merchandising und die Abschriftensteuerung),
- Restanten zu verwerten.



Ein gutes Flächenmanagementsystem liefert alle benötigten Daten in aufbereiteter Form, schlägt die erforderlichen Dispositionsschritte vor und unterstützt durch direkten Datenaustausch mit dem ERP-System deren Umsetzung. So wird eine optimale Partnerschaft mit dem Handel geschaffen.

ImPuls retail wurde gemeinsam mit Experten aus der Textil- und Bekleidungsindustrie entwickelt. Die hier genutzte Expertise macht sich in allen Tools positiv bemerkbar: Ob es um die Flächenplanung, die Verkaufsanalyse oder das Vorschlagswesen für die Nachversorgung der Fläche geht.

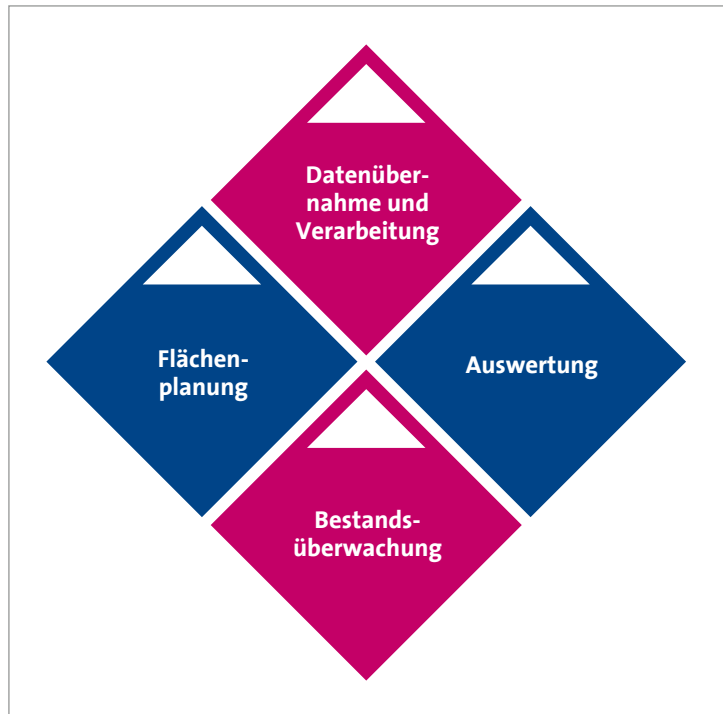


Abb.: ImPuls retail Bausteine

Feedback und Verarbeitung im **Industrie-Format**

Die großen Vorteile der Web-Basierung von ImPuls retail liegen auf der Hand: Zusätzliche Schnittstellen, etwa zu Handelsvertretern, werden gespart, die Anwendung ist überall und zu jeder Zeit abrufbar. ImPuls retail ist ein modular aufgebautes, schnittstellenoffenes und dabei extrem sicheres System. Anbindungen an vor- und nachgeschaltete EDV-Strukturen sind problemlos zu realisieren – ebenso wie individuelle Erweiterungen der gesamten Retail-Einheit.

Leichte Bedienbarkeit und die flexible Anpassung an bereits bestehende Warenwirtschaftssysteme zeichnen ImPuls retail aus. Artikel-, Bestands- und Kunden-Stammdaten werden über eine maßgeschneiderte Schnittstelle aus dem ERP-System übernommen und können jederzeit aktualisiert werden.



Abb.: ImPuls retail Funktionsübersicht

ImPuls retail baut die Preishistorie pro GTIN und GLN auf, was eine genaue Abschriften- und Kalkulationsberechnung auf verschiedenen Ebenen ermöglicht.

Folgende Preisarten werden für den Warenverkauf in den Filialen geführt:

- Empfohlener Verkaufspreis des Lieferanten
- Ursprünglicher Verkaufspreis beim Bezug der Ware
- Auf den ursprünglichen VK werden die Abschriften bezogen
- Aktuell gültiger Verkaufspreis der Ware
- An der Kasse tatsächlich realisierter Verkaufspreis (nach Abzug von Nachlässen und Rabatten).

Gegebenenfalls können Stammdaten um weitere Retail-relevanten Informationen ergänzt werden (z.B. Flächengröße, Flächenprofil, Vertriebskonzept, Steuerungsparameter, Konditionen, etc.).

Um den Umsatz und den Ertrag auf der Verkaufsfläche zu planen, zu kontrollieren und zu steuern, steht ein komplexes Instrumentarium zur Verfügung:

- Verarbeitung aller EDI-Nachrichtenarten und Beseitigung von Medienbrüche in der Kommunikation mit dem Handel
- Kennzahlen-Berechnung und -Darstellung in anpassbaren Cockpits
- Nachlieferungsvorschläge auf Basis von dynamisch ermittelten oder manuell erfassten Sollbeständen, inkl. Reichweitenkontrolle und Erstellung von Vertriebsvorschlägen
- 1:1 Nachlieferung gemäß Abverkauf
- Abschriftenvorschläge für Artikel, deren Abverkaufsquote in Zusammenhang mit der Flächenverweildauer nicht zufriedenstellend ist, inkl. Übertragung der reduzierten Preise in Preislisten, Export der neuen Preise als EDI-PRICAT ans Kassensystem
- Berechnung von Umlagerungsvorschlägen mit Kennzahlen-gesteuerter Ermittlung der Quell- und Zielflächen, die als Verteilungsaufträge an die beteiligten Flächen übermittelt werden
- optimierte Sortimentssteuerung
- effektive Limit- und Absatz-Planung auf flexiblen Sortimentsbausteinen inkl. fortlaufendem Plan-/Ist-Vergleich.



Abb.: Abgestimmtes Maßnahmenportfolio

In vier Schritten sicher zum Ziel

Flächenplanung

Mark Twain sagte: „Wer nicht weiß wohin er will, muss sich nicht wundern, wenn er ganz woanders ankommt“. ImPuls retail hilft Ihnen den Weg zu finden. Die Flächenplanung erfolgt auf Hauptwarengruppen und nach Saisons des Handels, unter Berücksichtigung von erzielten Vorjahreswerten. Somit muss nicht jeder einzelne Artikel

geplant werden, die Planung ist aber trotzdem genau genug. Das Warenträger-Management orientiert sich am Typ des Warenträgers, der Anzahl der Artikel pro Warenträger (liegend, hängend) und ermöglicht eine Clusterung nach bestimmten Kriterien (z.B. Flächengröße). Schnittstellen zu Visual Merchandising Tools sind möglich.

Schritt 1:

Der Planungszeitraum und die Verkaufsfläche werden festgelegt. Dazu wird die Fläche aus einer Liste mittels Suchkriterien aufgerufen. Die aus der Warenwirtschaft für diese Einheit übernommenen Daten werden angezeigt.

Die Planung für die einzelne Verkaufsfläche, die Filiale oder den Shop erfolgt auf Basis der Flächengröße, des Jahresumsatzes pro m², der Kalkulation (in Prozent), sowie gewünschter Kennwerte wie Lagerumschlagsgeschwindigkeit, Struktur der Warengruppen etc.

Schritt 2: Daten zur Flächenplanung eingeben oder ändern

Brutto Netto Vorjahr Plan- und Ist-Zahlen anzeigen

	Abschl.	Aufschl.
WE-Kalk. brutto	62,95	109,65
WE-Kalk. netto	45,99	129,87
WA-Kalk. brutto	68,84	142,68
WA-Kalk. netto	42,85	104,18

Planung von: 01.01.2021 bis 31.12.2021
Währung: EUR
Fläche: 41725
MwSt. %: 19,00

Flächengröße (qm): 76,90
Umsatz pro qm (EUR/qm): 1.000
Umsatz VK pro Jahr (EUR): 76.900
Umsatz VK pro Jahr Korrektur (EUR): 76.900
Umsatz pro qm Korrektur (EUR/qm): 1.000
Abschriften UVP (%): 10,00
Abschriften VK (%): 11,11
Abschriften v. UVP (EUR): 8.544
EK-WA (EUR): 31.652
LUG: 3,00
Durchschn. LB UVP (EUR): 28.482
Durchschn. LB SK: 713
Lageranfangsbestand UVP (EUR): 307.997
Lageranfangsbestand EK (EUR): 107.550
Lageranfangsbestand SK: 7.528
Wareneingang UVP (EUR): 85.444
Wareneingang UVP Korrektur (EUR): 85.444

Warenträger-Cluster auswählen Grundbestückung (Stück)

Grundbestückung (Stück) FIS: 250 Grundbestückung (Stück) HW: 250

Planung: Planungsbaum << Gender >>

Rang	Entity/Knoten	Auswahl
1	Geschlecht: Herren, Damen	<input checked="" type="checkbox"/>

Weiter Speichern & weiter Speichern & beenden Beenden

Abb.: Planungszeitraum und Fläche

Schritt 2:

Die wichtigsten Planungs-Indikatoren werden fixiert, ebenso die Grundbestückung (Auswahl eines Warenträger-Clusters oder manuelle Eingabe der Stückzahl

jener Artikel, die positioniert werden sollen) – und schließlich die Hauptwarengruppen.

Abb.: Grundbestückung und Hauptwarengruppe

Schritt 3:

Jetzt wird bestimmt, welchen Anteil jede Hauptwarengruppe auf der Fläche haben soll. Außerdem können hier die durchschnittlichen VK-Preise pro Warengruppe und

Saison definiert werden. Diese Preise werden einmalig in der System-Konfiguration angelegt, lassen sich aber auch problemlos für jede Planung spezifizieren.

Aufteilung Planungsbaum		Anteil VK Wert	Umsatz VK	Durchschn. VK	Umsatz Stück	Grundbestückung	Bestand UVP	LUG	Wareneingang UVP
Saison Frühjahr/Sommer (Jan-Jun): Wechselkurs EUR		1,00	90,00 %						
Damen (Geschlecht)		60,00 %	27.684	39,95	693	150	6.058	1,80	11.985
Herren (Geschlecht)		40,00 %	18.456	39,95	462	100	4.436	1,80	7.990
Gesamt Saison Frühjahr/Sommer (Jan-Jun):		100,00 %	46.140	39,95	1.155	250	11.097	1,80	19.975
Saison Herbst/Winter (Jul-Dez): Wechselkurs EUR		1,00	40,00 %						
Damen (Geschlecht)		60,00 %	18.456	39,95	462	150	6.058	1,20	7.990
Herren (Geschlecht)		40,00 %	12.304	39,95	308	100	4.436	1,20	6.327
Gesamt Saison Herbst/Winter (Jul-Dez):		100,00 %	30.760	39,95	770	250	11.097	1,20	13.317
Gesamt pro Jahr		100,00 %	76.900	39,95	1.925	500	22.194	3,00	33.292

Prozentwerte "Planungs-Entitäten" in Schritt 4 aus Schritt 3 vor belegen

Abb.: Aufteilung Planungsbaum



Schritt 4:

Zum guten Schluss werden die Umsatz- und die Abschritenverteilung (in Prozent pro Monat) angelegt. Dies geschieht einmalig in der System-Konfiguration, kann aber wunschgemäß auch nach Monaten noch angepasst und für jede Fläche spezifiziert werden. Alle anderen Werte berechnet nun das System.

Selbstverständlich können die einzelnen Planungsschritte auf Ihre Bedürfnisse angepasst werden. Die Planung auf Kundenebene erfolgt als bottom-up Aggregation der Planungen der dazugehörigen Flächen, kann aber auch als top-down Planung dargestellt werden.

Planung pro Monat													
<input type="button" value="Zurück"/> <input type="button" value="Details"/> <input type="button" value="Aktualisieren"/> <input type="button" value="Vorjahreswerte übernehmen"/> <input type="button" value="Druckvorschau"/> <input type="button" value="Excel"/> <input type="button" value="PDF"/>													
Vorjahreswerte anzeigen	<input type="checkbox"/>											Autom. aktualisieren	<input type="checkbox"/>
Kumulierte Werte	<input type="checkbox"/>											Korrektur-Werte aktualisieren	<input type="checkbox"/>
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Gesamt
UMSATZ													
Umsatz % +	5,00	5,00	5,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	5,00	5,00	15,00	100,00
- Umsatz VK	3.845	3.845	3.845	7.690	7.690	7.690	7.690	7.690	7.690	3.845	3.845	11.535	76.900
Damen (Geschlecht)	2.307	2.307	2.307	4.614	4.614	4.614	4.614	4.614	4.614	2.307	2.307	6.921	46.140
Heren (Geschlecht)	1.538	1.538	1.538	3.076	3.076	3.076	3.076	3.076	3.076	1.538	1.538	4.614	30.760
Umsatz VK Korrektur	3.845	3.845	3.845	7.690	7.690	7.690	7.690	7.690	7.690	3.845	3.845	11.535	76.900
- Umsatz EK	1.741	1.741	1.741	3.007	3.007	3.007	3.165	3.165	3.165	1.741	1.741	4.431	31.648
Damen (Geschlecht)	1.044	1.044	1.044	1.804	1.804	1.804	1.899	1.899	1.899	1.044	1.044	2.958	18.987
Heren (Geschlecht)	696	696	696	1.203	1.203	1.203	1.266	1.266	1.266	696	696	1.772	12.659
Umsatz Stück +	96	96	96	192	192	192	192	192	192	96	96	288	1.920
KALKULATION													
- VE-Kalk. Aufschlag %	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66
Damen (Geschlecht)	169,66	169,66	169,66	170,07	170,07	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66	169,66
Heren (Geschlecht)	170,03	170,03	170,03	169,66	169,66	170,16	170,03	170,03	170,03	170,16	170,16	170,16	170,03
Erz. Kalk. Abschlag % +	54,73	54,73	54,73	60,90	60,90	60,90	58,65	58,65	58,65	54,73	54,73	61,59	58,65
ABSCHRIFTEN													
Abschriften %	10,00	10,00	10,00	5,00	5,00	5,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	5,00	100,00
Abschriften v. UVP +	854	854	854	427	427	427	854	854	854	854	854	427	8.544
LIMIT													
Limit UVP +	4.699	4.699	4.699	8.117	8.117	8.117	8.544	8.544	8.544	4.699	4.699	11.982	85.444
Limit EK +	1.741	1.741	1.741	3.007	3.007	3.007	3.165	3.165	3.165	1.741	1.741	4.431	31.648
Limit Stück +	106	106	106	193	193	193	192	192	192	106	106	299	1.920
WARENEINGANG													
Wareneingang Vororder % +	20,00	20,00	10,00	0,00	0,00	0,00	20,00	20,00	10,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Wareneingang Vororder UVP +	8.544	8.544	4.272	0	0	0	8.544	8.544	4.272	0	0	0	42.722
Wareneingang Vororder EK +	3.165	3.165	1.582	0	0	0	3.165	3.165	1.582	0	0	0	15.824
Wareneingang Vororder Stück +	192	192	96	0	0	0	192	192	96	0	0	0	962
Wareneingang Nachorder % +	8,00	8,00	8,00	10,00	10,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	100,00
Wareneingang Nachorder UVP +	3.418	3.418	3.418	4.272	4.272	3.418	3.418	3.418	3.418	3.418	3.418	3.418	42.722
Wareneingang Nachorder EK +	1.266	1.266	1.266	1.582	1.582	1.266	1.266	1.266	1.266	1.266	1.266	1.266	15.824
Wareneingang Nachorder Stück +	77	77	77	96	96	77	77	77	77	77	77	77	962
LAGERBESTAND													
Lagerbestand UVP +	315.260	322.623	328.513	321.668	317.823	313.124	316.642	319.959	319.105	317.823	316.642	307.997	317.823
Lagerbestand EK +	110.240	112.930	114.038	112.614	111.190	109.448	110.716	111.981	111.664	111.190	110.716	107.550	111.190

Abb.: Absatz- und Limitplanung pro Monat

Überblick gewinnen und Zeit sparen

Analysen und Auswertungen

So leicht war Controlling noch nie: Die Flächenanalyse von ImPuls retail verschafft Ihnen in kürzester Zeit den gewünschten Überblick – wo und wann immer Sie wollen. Durch die Vergabe von Minimum-/Maximum Schwellenwerten lassen sich Soll-Ist-Vergleiche für jedes einzelne Objekt vornehmen. So wird die Entwicklung der Fläche bis hinunter zur Artikel/Farbe/Größe-Ebene objektiv und transparent dargestellt. Abweichungen von den Schwellenwerten werden dabei selbsttätig hervorgehoben. Es können auch Sortimente von Fremdlieferanten ausgewertet und abgerechnet werden.

Renner, Penner und Erfolge

Zeit ist bekanntlich Geld, ganz besonders im saison- und trendabhängigen Textil-Sektor. Wollen Sie also wissen, wie es um den Erfolg Ihrer Produkte aktuell bestellt ist, brauchen Sie nur die kurzfristige Erfolgsrechnung (KER) von ImPuls retail aufzurufen. Soll-/Ist-Vergleiche, Renner-Penner-Analysen nach Abverkauf oder Kalkulation sowie weitere Auswertungen geben ein umfassendes Bild vom neuesten Stand.

Renner/Penner															
Konzern → Fläche															
Konzern	Fläche	Artikel	Lieferung Stück	Umsatz Stück	Retouren Stück	Umlagerung Stück	AB	EB	Erste Lieferung	AVQ %	Umsatz VK	Umsatz EK	Rohertrag	Erz. Kalk. Auf. %	Erz. Kalk. Ab. %
41800 Zentrale LL:22.09.2021 LV:-	41795 DE LL:22.09.2021 LV:-	29816 American-Pants	37	39	0	0	107	67	04.01.2017	36,79	484,13	169,41	314,72	185,77	65,01
		89602 Mini-Slip	20	20	0	0	5	0	24.05.2017	100,00	199,00	69,60	129,40	185,92	65,03
		74254 Spacer-BH	46	17	0	0	152	114	04.01.2017	12,96	856,62	299,78	556,84	185,75	65,00
		74285 Spacer-BH	9	13	16	0	89	69	27.08.2020	15,85	665,46	232,86	432,58	185,75	65,00
		74808 Spacer-BH	28	12	7	2	74	47	04.07.2018	20,34	566,33	198,21	368,12	185,72	65,00
		29815 Mini-Slip	12	11	0	0	64	47	04.01.2017	16,97	131,45	45,86	85,47	185,89	65,02
		46100 Athletic-Shirt	3	10	0	0	63	31	03.01.2017	24,39	206,13	72,14	133,99	185,74	65,00
		79642 String	10	10	0	0	39	34	15.05.2019	22,73	115,59	41,48	77,11	185,90	65,02
		42500 Athletic-Shirt	10	10	0	0	0	0	20.01.2020	100,00	229,50	80,30	149,20	185,80	65,01
		89201 Jazz-Pants	10	10	0	0	67	57	04.01.2017	14,93	150,29	52,59	97,70	185,78	65,01
		Artikel	185	152	23	2	640	466		24,60	3.607,60	1.262,37	2.345,13	185,77	65,01
Konzerne			185	152	23	2	640	466		24,60	3.607,60	1.262,37	2.345,13	185,77	65,01

Abb.: Renner-/Penner-Liste



Konzept		Artikel	Farbe	AVG %	Umsatz St. je POS	Disposit St.	Abschriften % VL	Erste Lieferung	Erste Abverkauf	AVG %	Umsatz St. je POS	Umsatz VL je POS	Anzahl POS	Abschriften % VL	AVG %	Umsatz St. je POS	Umsatz VL je POS	Anzahl POS	Abschriften % VL		
00000000	LLJ04.04.2021	3000142	NELAA GRASSES	100	white	0.00	0.00	0.00	18.01.2022	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00		
		3000386	AAND STRAW FLOWER	100	white	0.00	1.00	0.00	06.07	17.06.2021	0.00	0.00	-36.98	1	-100.00	0.00	0.00	-36.98	1	-100.00	
		3000091	NELAA STONES	100	white	0.00	0.00	1.00	0.00	20.04.2021	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00	
		3000293	MAALUW REISSROSE DÖVRES	100	white	66.67	2.00	2.00	16.09	20.04.2021	37.64.2021	0.00	0.00	0.00	1	0.00	0.00	0.00	0.00	1	0.00
		0439163	Pictures for Logo Display (Package Autumn20)	100	multi colour	0.00	0.00	1.00	0.00	19.09.2020	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00	
		3000279	OLBIAA MOULINE	150	night sky/black	90.00	3.00	2.00	30.43	24.10.2020	07.11.2020	0.00	0.00	0.00	1	0.00	0.00	0.00	0.00	1	0.00
		3000245	NELAA	150	night sky/black	33.33	2.00	2.00	37.40	06.11.2020	10.12.2020	0.00	0.00	0.00	0	-100.00	0.00	0.00	0.00	0	-44.93
		3000240	ARVIA MOULINE	150	amazonit	100.00	5.00	1.00	25.63	06.11.2020	07.12.2020	0.00	0.00	-43.18	1	-100.00	0.00	1.00	67.56	1	108.30
		0439163	Pictures for Logo Display (Package Summer20)	100	multi colour	0.00	0.00	1.00	0.00	11.06.2020	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00	
		3000251	DEVORAA EASY DOTS	100	black	40.00	2.00	1.00	-2.07	04.09.2020	12.12.2020	0.00	0.00	25.37	1	-100.00	0.00	-1.00	-28.78	1	177.82
		3000256	MARAA	170	mixed down/black	0.00	0.00	0.00	35.13	29.12.2020	0.00	1.00	73.93	1	35.13	0.00	1.00	73.93	1	35.13	
		3000137	LAMAA HEADNER	140	deep lake	0.00	0.00	0.00	29.23	17.02.2021	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00	
		3000242	ARREN	130	cinamon rose	83.33	0.00	2.00	19.29	01.09.2020	19.10.2020	0.00	1.00	84.91	1	17.85	0.00	1.00	85.91	1	16.28
		3000236	JOSAA MOULINE	150	light carmel marlaga	60.00	3.00	1.00	23.46	24.09.2020	24.10.2020	0.00	0.00	0.00	1	0.00	0.00	0.00	0.00	1	0.00
		3000128	CEVLAAR	157	if white	60.00	3.00	2.00	27.66	04.06.2020	19.09.2020	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00
		3000102	JAMMAL	140	deep lake	66.67	4.00	2.00	37.69	06.11.2020	04.12.2020	0.00	0.00	0.00	1	0.00	0.00	0.00	0.00	1	0.00
		3000224	DEMAA	150	deep lake	83.33	0.00	1.00	27.22	01.09.2020	01.10.2020	0.00	0.00	-7.46	1	-100.00	0.00	1.00	-7.46	1	-100.00
		3000221	DEMAA	150	tuna	66.67	4.00	2.00	27.79	01.09.2020	01.10.2020	0.00	2.00	136.46	1	29.67	0.00	1.00	66.53	1	35.13
		3000222	WELAAAN EASY DOTS	100	black	75.00	3.00	1.00	21.68	04.06.2020	20.11.2020	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00
		0439163	Pictures for Logo Display (Package Autumn19)	100	multi colour	0.00	0.00	1.00	0.00	11.10.2019	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00	
		Artikel		54.79		40.00	23.00	25.67			103.33	6.00	0.00	1	37.35	66.67	0.00	0.00	1	60.94	

Abb.: Best Seller/Slow Seller

Best Seller – Slow Seller

Mit dieser Auswertung verfügen Sie über ein weiteres Werkzeug der Waren- und Sortimentsplanung. Gerade das frühzeitige Identifizieren der „Langsamdreher“ ermöglicht ein Gegensteuern mit Hilfe von dosierten Abschriften oder Filialumlagerungen und damit zu erheblichen Einsparungen im Abschriftenbedarf.

Der Report Generator bietet Ihnen die Flexibilität in der Gestaltung eigener Auswertungen, Vergleichsauswertungen sind dabei auf den unterschiedlichsten Hierarchie-Ebenen möglich – egal ob Sie sich für bestimmte Filialen, Kunden und Warengruppen interessieren. Oder ob Sie mehr wissen wollen über einzelne Artikel, Farben, Größen und viele andere mögliche Parameter, die für Ihre

Entscheidungen wesentlich sind. Ebenso werden weitere Indikatoren für Auswertungen im Report Generator bereitgestellt: Jahres-LUG, retourenbereinigte Abverkaufsquote und Reichweitenberechnung.

Das automatische Benachrichtigungssystem – beispielsweise per E-Mail an autorisierte Personen – kann eingerichtet werden und damit werden die Reaktionszeiten erheblich verkürzt. Es kann definiert werden, wie oft und in welchen Abständen die Auswertungen automatisch erstellt und versendet werden sollen.

Agieren statt Reagieren

Ein leistungsfähiges Retail-System für die Industrie muss die Interessen aller Partner berücksichtigen. Dieser Grundgedanke war richtungweisend bei der Entwicklung von ImPuls retail. Denn nur durch die jederzeit abruf- und aktualisierbare Kommunikation aller relevanten Informationen lassen sich die entscheidenden Prozesse und Komponenten gezielt steuern: Sei es die auftragsgerechte Produktion, die optimale Lagerhaltung oder das saison-, trend- und zielgruppenorientierte Marketing.

Permanente Bestandsüberwachung

ImPuls retail bietet ein Bündel an leistungsfähigen Maßnahmen, die eingeleitet werden können, um die Fläche zu steuern:

- 1:1 Nachschub für Kollektions- und NOS-Ware
- Renner-/Penneranalyse (In-Season-Controlling)
- Automatische Nachlieferungsvorschläge mit operativer Ausführung (auf Anforderung), unter Berücksichtigung von Bestands- und Größenrastervorgaben
- Automatische Abschriftenvorschläge unter Berücksichtigung von Abverkaufsquote und Produktverweildauer auf Fläche
- Umlagerungsanweisungen.

Automatische Vorschläge zur Nachlieferung

Ein komplexer Algorithmus steht zur Verfügung, um Nachlieferungsvorschläge pro Kunde oder Fläche prozessgetreu und effizient durchführen zu können. Die Bandbreite der möglichen Einstellungen reicht von Nachlieferungsvorschlägen 1:1 zum Abverkauf bis zur Kombination von Parametern wie:

- Sollbestand auf Fläche
- Versanddauer
- Mindestliefermenge
- NOS, Kollektionsartikel oder nur bestimmte Artikel berücksichtigen
- Hinterlegung von Alternativartikeln
- Hochrechnung
- Automatisiert oder manuell gesteuertes Vorschlagswesen
- Lieferbarkeit der Artikel

Der Nachlieferungsvorschlag wird an das Warenwirtschaftssystem zur weiteren Bearbeitung (z.B. als ORDERS) gesendet. Auch die bekannte Problematik der Abschriftenvorschläge wird mit ImPuls retail hersteller- und kundengerecht gelöst. Gewünschte Prozentanteile können ausgewählt und Kennwerte pro Fläche und Verkaufszeitraum fixiert werden.

Vorschläge für Nachlieferungen							NLV Erfüllung-Grad (%) 0.00						
Summe nachzuliefernde Menge: 0							Erwarteter Bestand	Liefermenge kumuliert					
Konzern	Fläche	Artikel	Farbe	Größenraster									
Priorität: 1													
<input checked="" type="checkbox"/>	15054018 Modehaus	15212271 Modehaus Priorität 1	10000008 James (L.O: 12.04.2022)	100 solid black	Größenraster Männer International S-XXL				10	0			
					Indikator	S	M	L	XL	XXL	Gesamt		
					Bestand	0	0	0	0	0	0		
					Nachlieferung Vorschlag	2	3	2	2	1	10		
					Nachlieferung	2	3	2	2	1	0		
<input checked="" type="checkbox"/>				105 black	Größenraster Männer International S-XXL				17	0			
					Indikator	S	M	L	XL	XXL	Gesamt		
					Bestand	0	0	0	0	0	0		
					Nachlieferung Vorschlag	4	1	5	2	5	17		
					Nachlieferung	4	1	5	2	5	0		
Prioritäten					Bestand						0		
					Nachlieferung Vorschlag						27	27	0
					Nachlieferung						0		

Abb.: Nachlieferungen

Tagesgenaue Auswertung der Abschriften

Der Verkauf von Bekleidungsartikeln als saisonale Ware wird mit Hilfe von Kalkulationsstrategien gesteuert. Abschriften sollen meist den Absatz eines Artikels erhöhen. Ziel der Abschriftenplanung und -analyse ist es, sowohl den Bestand am Ende der Saison so gering wie möglich zu halten, als auch den durch Preisnachlässe entstandenen Umsatzverlust zu minimieren.

Nachdem Sie Ihre Abschriftenstrategie in ImPuls retail definiert haben, können Sie im System die Ist- und Planergebnisse regelmäßig gegenüberstellen, um die Effizienz Ihrer Strategie zu überprüfen. Durch den täglichen Abgleich der offenen Auftragsmengen mit den Abverkäufen und Beständen wird vermieden, dass die Fläche überfüllt und somit riskiert wird, auf Beständen sitzen zu bleiben. Sind bei bestimmten Artikeln zu hohe Endbestände absehbar, ist Gegensteuern angesagt. Meist geschieht dies über Abschriften, d.h. der Verkaufspreis wird reduziert, um den Absatz ankurbeln. Ob und wann dies nötig ist, erkennen Sie anhand der Kennzahlen aus ImPuls retail.

Automatische Vorschläge für Umlagerungen

Umlagerungen werden pro Kunde durchgeführt und erfolgen immer von Flächen mit schlechter Performance auf Flächen mit guter Performance. Die Performance können Sie anhand von frei wählbaren Performance-Indikatoren bestimmen.

Der Einsatz von ImPuls retail lohnt sich für Sie:

- Erhöhung der Flächenproduktivität
- Beseitigung von Medienbrüchen in der Kommunikation mit dem Handel
- Erhöhte Transparenz der Prozesse auf der Fläche
- Effizientes Bestandsmanagement
- In-season Controlling
- Optimale Warenversorgung des Kunden: zeitnahe Nachlieferung von NOS-Artikeln und stark nachgefragten Produkten
- Abverkaufsentwicklungen für jede Fläche kontrollieren und bei Bedarf steuernd eingreifen
- Bei Kassenanbindung kann die Performance der Verkäufer/Kundenberater in Stores/Outlets/FOC über die Auswertung der Kassenbons qualifiziert werden.

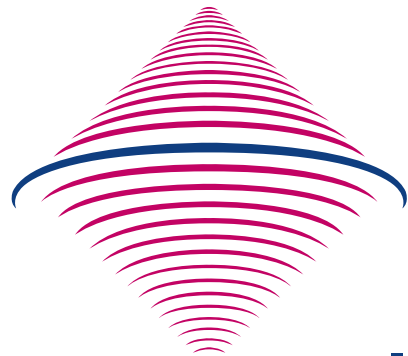
Ihre Vorteile auf einen Blick

- Industrie-Expertise
- Integrationsfähigkeit
- Web-Basierung
- Mehrmandantenfähigkeit
- Modularer Aufbau
- Verarbeitung großer Datenmengen für Kunden mit tausenden Flächen
- Individuelle Flächenbewirtschaftung
- Permanente Bestandsüberwachung
- Optimale Warenversorgung
- Flächenplanung mit Plan-/Ist-Vergleich
- Integration aller EDI-Nachrichtentypen
- Kundenspezifische Auswertungen
- Kurze Lernzeiten für alle Anwender
- Problemlose Anbindung und Übernahme der Stammdaten von Anfang an
- Investitionssicherheit und planbare IT-Kosten

ImPuls GmbH

Gründung	1975 impuls GmbH 1999 ImPuls AG 2022 Aptean übernimmt Anteile 2023 ImPuls GmbH	 <small>Gesellschaft für EDI-Organisation Software u. Datenverarbeitung mbH</small>
Standorte	Krefeld – Hauptsitz Syke/Bremen – Entwicklungszentrum	
Mitarbeiter	> 55	
Kunden	Mehr als 300 Installationen, mit über 7.000 Anwendern weltweit	
Lösungen	ImPuls fashion web ImPuls fashion XL ImPuls retail Omni-Channel-Sales	
WebImPuls	Shops B2B/B2C	





ImPuls
From Aptean

ImPuls GmbH

Dießemer Straße 163 · 47799 Krefeld
T: +49 (2151) 853-3 · F: +49 (2151) 853-401

info@ImPuls.de · www.ImPuls.de