

Expansions- und Filialmanagement mit com.TRADENET®



Ein Standard setzt sich durch



Die Schweriner Softwareentwickler der Com In GmbH&Co.KG können zu Recht stolz sein. Immerhin haben sich seit der Markteinführung einer vollkommen neuen Software für **Expansion, Vertragsmanagement, Bau und Einrichtung** sowie **Instandhaltung** namhafte Kunden für com.TRADENET® entschieden. Bislang konnten Filialisten mit klassischen Facility Management-Systemen nichts anfangen, weil die **Mietersicht** fehlte.

Wer wachsen will, muss schnell sein. Gute Lagen sind rar und Wettbewerber gibt es viele. Wer heute als Expansionsmanager Umfeldbewertungen vornimmt trägt nicht nur eine große Verantwortung - er muss

sich auch auf seine Informationen verlassen können. Hier geht es um **GFK-Daten, Wettbewerber- und Ankermieter** und um eine Reihe eigener Bewertungskriterien. Auf Knopfdruck soll eine Entscheidungsvorlage mit allen Informationen einschließlich Fotos, Stadtplan und Grundriss erzeugt werden. Außer dem Gewerbemietvertrag müssen Versorgervereinbarungen, Reinigungsverträge, Entsorgervereinbarungen usw. abgeschlossen werden. Die Software kann darüber hinaus die **Einrichtungsplanung** in Varianten darstellen und verwalten.

Baumaßnahmen werden

darüber gesteuert.

Budgetmanagement ist ebenso möglich wie ein integriertes **Projektmanagement**. Automatische **Fristenkontrolle** lässt verpasste Optionsfristen oder Kündigungsfristen der Vergangenheit angehören. Alle laufenden Zahlungen werden aus dem System abgerechnet und automatisch an die FIBU (SAP, Axapta, Navision, etc.) übergeben. In dieser Ausgabe erhalten Sie einen Überblick über aktuelle Entwicklungen und Trends im modernen Expansions- und Filialmanagement.

PR

Inhalt

Ein Standard setzt sich durch - Seite 1

Kostentransparenz-Positionssplitting - Seite 1

com.TRADENET® STANDARD EDITION Einstieg leicht gemacht - Seite 2

Datawarehouse für Filialisten – Auswertungen in neuen Dimensionen - Seite 2

Neuheiten auf der EuroCIS Düsseldorf - Version 4 Roll-Out - Seite 3

Mein com.TRADENET® - Seite 3

Portrait - CATOMA - Seite 3

Ausblick nächste Ausgabe – Seite 3

NEU:

Kostentransparenz - Positionssplitting

Bei vielen Filialisten, die com.TRADENET® einsetzen, avancierte das **Expansions- und Filialmanagement**-System zur Unternehmenssoftware gleich neben der Finanzbuchhaltung und der Materialwirtschaft oder dem Personalwesen.

Alle Filialbezogenen Kosten können nicht nur verursachergerecht dargestellt, sondern auch abgerechnet werden. Daueraufträge, Buchungsanweisungen, Rechnungen und Gutschriften werden im com.TRADENET® angelegt,

sachlich freigegeben und an die FIBU zur Zahlung per Schnittstelle übergeben.

Weil gerade Kosten **ständigen Veränderungen** unterliegen, wurde der Funktionsumfang im aktuellen Release deutlich erweitert. Weil es laufend zu An- und Abmeldungen von Filialen kommt und sich auch Verträge wie z.B. Versorgervereinbarungen regelmäßig ändern, muss auch die eingesetzte Software diese Geschäftsvorfälle optimal unterstützen.

So können fortan **Splittingregeln** nach **Kostenstellen** oder **Sachkonten** hinterlegt werden. Ein neuer Splittingassistent unterstützt den Anwender von com.TRADENET® dabei durch die Wahl der Splittingart (Menge oder Preis). Mit zugehörigen Attributen wird die Art der Aufteilung definiert (Anteil, Anteil/Zeit, pauschal).

Der Nutzen liegt in der **Transparenz** der Entstehung der Kosten auch als Basis für Intercompany-Buchungen.

NEU:

com.TRADENET® STANDARD EDITION Einstieg leicht gemacht

„Mit wenigen Tagen Dienstleistungen gepaart und gebündelt ist ein erster Einstieg schon für deutlich unter 10.000 EUR möglich“

Torsten Hecht,
Geschäftsführer Com In

Der Einstieg in die Welt des IT-unterstützten Expansions- und Filialmanagement bedarf einer guten Vorbereitung. Geschäftsprozesse müssen zunächst definiert, Benutzerrechte zugewiesen werden und alle Besonderheiten der Kunden Berücksichtigung finden. Das alles zeichnet com.TRADENET® aus.

Erfahrene Projektleiter/-innen kennen die Branche und sprechen die Sprache des Einzelhandels. Einige Unternehmen möchten am Anfang aber „nur“ mit

Themen wie z.B. **Vertragsmanagement** oder einer **Angebotsdatenbank** für die Expansion starten. Mit der com.TRADENET® STANDARD EDITION können sehr schnell belastbare **Ergebnisse** erreicht werden. Erweiterbar ist das System jederzeit, **Insellösungen** können damit der Vergangenheit angehören.

In der *STANDARD EDITION* wird sich auf wesentliche *Fragestellungen* wie **Fristen-** und **Kostenkontrolle** bei *Gewerbemietverträgen*

konzentriert. Für die Standardgeschäftsvorfälle sind alle notwendigen Konfigurationen vollständig vordefiniert. „Mit wenigen Tagen Dienstleistung gepaart und gebündelt ist ein erster Einstieg nun schon für deutlich unter 10.000 EUR möglich“ freut sich Geschäftsführer Torsten Hecht. Die **Erweiterung** des Systems um Software-Module ist genauso einfach möglich, wie die nahezu unendlichen Möglichkeiten der Konfiguration.

ST

NEU:

Datawarehouse für Filialisten

Die Kunden, die sich bereits für com.TRADENET® entschieden haben, wissen die neue Dimension der Datenqualität bereits zu schätzen. Ein Berichtswesen basiert auf leistungsfähigen Reportgeneratoren und liefert auf Knopfdruck die Top Ten der wiederkehrenden Auswertungen. Für frei zusammenstellbare Auswertungen steht seit einiger Zeit ein Modul namens **InfoManager** zur Verfügung. Hier können Daten thematisch zusammengestellt und per Knopfdruck an Excel übergeben werden. Dieses Modul steht nun auch als eigenständiges Produkt **com.Informer** zur Verfügung, so dass man mit weniger Basislizenzen auskommt. Nicht schlecht könnte man meinen... wären da nicht die ständig

wechselnden Anfragen aus Controlling, Bereichsleitung und Geschäftsführung. Dabei geht es um die **Aggregation** von Datenbeständen, die sich mit relationalen Datenbanken allein nicht mehr umsetzen lässt. Unter Nutzung von **OLAP**-Technologien (Online Analytical Processing) hat Com In komplexe Abfrage-Cubes entwickelt, die mit Microsoft-Standards oder eigenen Datawarehouse-Systemen genutzt werden können.

Häufiger Anwendungsfall aus der Praxis ist die **Mietplanung**. Wenn es darum geht die Summe der Mietkosten bis 2012 hochzurechnen, müssen auch Wertsicherungsvereinbarungen mit prognostizierten Index-Verläufen und Staffelmieten berücksichtigt werden.

Weitere Dimensionen Region, Lage, Filialarten und Vertriebskanäle können einbezogen und ausgewertet werden.

Sie können z.B. auch **Servicekosten** (Strom, Gas,...) frei nach Art, Wirtschaftsjahr, Kostenstelle auswerten. Verbrauchswerte und -entwicklungen können filialbezogen bewertet und hinsichtlich der Ursachen analysiert werden. „Der gewählte Ansatz ist eine **enorme Erleichterung** für Management und Fachabteilungen und sollte für eine Integration in bereits bestehende Datawarehouse Lösungen betrachtet werden“ meint dazu der NEW YORKER-Projektleiter Michael Küsel im Rahmen der Premiere während des zweiten Anwendertreffens.

„...Der gewählte Ansatz ist eine enorme Erleichterung für Management und Fachabteilungen...“

Michael Küsel,
Projektleiter NEW YORKER

EuroShop  Trade Fairs

EuroCIS

10.-12.2.2009

Düsseldorf

www.eurocis.com

Halle 14 C41

www.comin.info

EuroShop  Trade Fairs

EuroCIS

10.-12.2.2009

Düsseldorf

www.eurocis.com

Halle 14 C41

Jeden Tag einen iPod
Wir verlosen täglich einen
iPod auf unserem
EuroCIS-Messestand.



„Mehr Erreichen mit
Expansions- und
Filialmanagement-
Software **com.TRADENET®**“



Com In GmbH & Co.KG
Graf-Schack-Allee 11
D-19053 SCHWERIN

Telefon
(0 385) 5 93 33 - 0
Fax
(0 385) 5 93 33 - 90
E-Mail
info@comin.info

Mehr auf unserer Website!
Besuchen Sie uns unter:

www.comin.info

Neuheiten auf der EuroCIS Düsseldorf ³

„Eine Standardsoftware, die sich nahezu vollständig auf Kunden-Anforderungen anpassen lässt“ – so oder ähnlich antworten Anwender, wenn sie nach den Eigenschaften von **com.TRADENET®** gefragt werden. Diese Eigenschaften sollen nun noch gesteigert werden. Ein **Oberflächen-Adapter** erlaubt es künftig, auch Masken und deren Inhalte sowie Darstellungs-

tiefe frei zusammen zu stellen. So kann jeder Anwender „seine“ Sicht auf das System definieren.

Ebenfalls mit .NET- Mitteln umgesetzt, wird es einen **Sprachadapter** geben. Dem Thema Mehrsprachigkeit kommt eine immer größere Bedeutung zu. Viele deutsche Filialisten expandieren international und große Filialisten außerhalb

Deutschlands fehlt es an Standardsoftware wie **com.TRADENET®**.

Auch eigene Eingabemasken und Feldbezeichnungen sind damit ohne weiteres möglich.

**Besuchen Sie uns vom
10.-12.02.2009 in Düsseldorf
Halle 14 Stand C41**

CATOMA- Portrait einer neuen Kooperation



Wir freuen uns über eine Kooperation der besonderen Art mit der CATOMA Beratungsgesellschaft mbH in Berlin. Der Geschäftsführer René Bühner kennt die Branche wie kaum ein anderer. Als Leiter des Bereiches Immobilienmanagement der McPaper AG hat er selbst Erfahrungen aus Kundensicht mit der Einführung derartiger Systeme. Neben dem Facility

Management beschäftigt sich CATOMA mit Sharepoint-Lösungen, Content-Management- und Digital Asset-Management-Systemen. Die CATOMA unterstützt die Com In bei der Umsetzung ihrer Ziele durch Bereitstellung von Know How und Ressourcen. Weitere Infos unter www.catoma.de

Ausblick nächste Ausgabe

- ▶ Review EuroCIS - Reaktionen und Stimmen
- ▶ Ausblick auf neue Module *Merchandising* und *Schließmanagement*
- ▶ Praxisbericht aus Kundensicht – Belastbare Ergebnisse nach Einführung

Expansions- und Filialmanagement mit **com.TRADENET®**