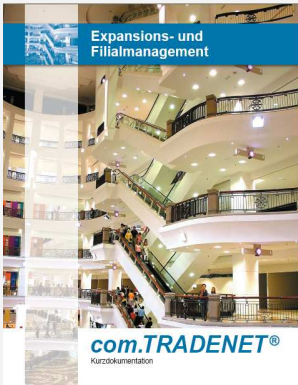


Expansions- und Filialmanagement mit com.TRADENET®



Inhalt

Gestärkt aus der Krise – mehr Transparenz, optimierte Geschäftsprozesse und besseres Controlling

Praxisfall „Neue Modulstruktur“

Highlights der neuen com.TRADENET®- Version 4 Masken- und Sprachadapter, Navigator

Filialisten stehen zu moderner Software – Wir begrüßen Neukunden

Praxisfall: „Effiziente Einführung durch Coaching“

Microsoft-Gold-Partnerschaft

Termine

Gestärkt aus der Krise

Wie Unternehmen Krisenzeiten nutzen können, um für mehr Transparenz, optimierte Geschäftsprozesse und ein verbessertes Controlling zu sorgen.

Um für die Zeit nach der Krise erfolgreicher als der Wettbewerber zu sein, sollten Freiräume, die sich z.B. durch eine moderatere Expansionsrate ergeben können, konsequent für die Neuausrichtung der eigenen Organisation genutzt werden. Vielfach bieten Eigenentwicklungen oder Office-Lösungen zu wenig Transparenz im Daten-Dschungel der Filialstammdaten. Hinzu kommt eine weit verbreitete Unschärfe in der Genauigkeit der Daten. Geschäftsprozesse haben

sich über die Zeit so ergeben – sind aber oft nicht optimiert. Es fehlt an einem wirklich funktionierendem Fristenmanagement und das obwohl es gerade hier um enorme Risikopotenziale geht. Das Controlling schafft häufig eine Parallelwelt an Zahlenmaterial. Allein die jährliche Mietplanung oder die Prüfung der Nebenkostenabrechnungen dauert vielfach Wochen und bindet wichtige Ressourcen.

Noch vor wenigen Jahren gab es keine passende Standard-Software für das Facility Management der Filialisten. Dieser Umstand führte dazu, dass die eingesetzten IT-Werkzeuge kaum auf die Geschäftsprozesse abgestimmt sind.

Mit Einführung von com.TRADENET® ist man, fast ohne es merken, dabei, für Transparenz und schlanke Prozesse zu sorgen. Unsere Projektleiter sind ausschließlich damit beschäftigt, alles was im Zusammenhang mit dem System steht, gemeinsam mit den Kunden zu optimieren. „Ein extrem effizienter Ansatz“ nennen unsere Kunden dieses Vorgehen. „The future is now“ meine ich mal irgendwo gehört zu haben – also, worauf warten?



Torsten Hecht, Com In, Geschäftsführer

Neue Modulstruktur



Die Modulstruktur der Version 4 wurde an praktische Anwendungsfälle angepasst. Im Rahmen der Softwarewartung erfolgt der Austausch bereits lizenzierter Module bei vollem Funktionsumfang.

Weitere Infos zu Inhalten, Preisen und Upgrade auf Anfrage.

Expansions- und Filialmanagement mit com.TRADENET®

Highlights com.TRADENET® Version 4

Version 4 in Kürze:

- Einfachste Bedienung
- Sprachadapter
- Oberflächenadapter
- Navigator
- Analyse-Pakete

Nun ist es soweit – das Roll Out der neuen Version hat begonnen. Intuitive Bedienung durch modernste Oberfläche macht die Einarbeitung zu einem Vergnügen. Der Sprachadapter steht für Mehrsprachfähigkeit – nun können auch Firmen-eigene Begriffe (Store, Shop, Markt, etc.) verwendet werden. Der Oberflächenadapter erlaubt eine kunden-spezifische Gestaltung von Erfassungsmasken. Der neue Schnelzugriff-

Ansatz aus dem Navigator liefert Ihnen zu jeder Zeit Trefferlisten. So erzeugt die Eingabe „v ece“ eine Trefferliste aller Verträge mit

der ECE in Hamburg. Neue Analyse-Tools z.B. „Mietplanung“ sparen Zeit und Geld.

Filialnummer	Bezeichnung	Adresse	Eröffnung	Filialleitung	Zustand
1209	Schwan	15665, Schwan, Schulstraße 3	01.07.1997		aktiv
2011	Hamburg/Phönix	21079, Hamburg, Harnroosestraße 36	02.05.2005		aktiv
2112	Flug	11000, Flöha 1, Villanova 180-195	06.01.2004		aktiv
2113	Flensburg	24837, Flensburg, Große Straße 22	16.10.1994		aktiv
2114	Halle	06108, Halle (Saale), Große Mühlen 11	25.11.1993		aktiv
3019	Hatzeburg	25524, Hatzeburg, Adenauerweg 1	01.11.1994		aktiv
3021	Hamburg Alsteral	22281, Hamburg, Hohestraße 31	21.10.2004		aktiv
3095	Neuland	62663, Neuland, Frankfurter Str. 4	29.10.1998		aktiv
3096	Nürnberg	90473, Nürnberg, Götterstr. 16-18	03.09.1999		aktiv
4020	Braunschweig	38100, Braunschweig, Am Fabrikhof Tor 1	01.11.1996	30.09.2020	geschlossen
4022	Linz	4024, Linz, Viktor-Köder-Str. 17	26.05.2003		aktiv
4033	Leipzig	04109, Leipzig, Nikolaus-Str. 5	23.10.1998		aktiv

Filialisten stehen zu moderner Software – Erfolgstory geht weiter

Wir hatten schon zur Markteinführung im Jahre 2004 wichtige Pilotkunden und konnten stetig neue Kunden von der Philosophie der Software überzeugen – doch in diesem Jahr wurden unsere Erwartungen übertroffen.

Zum Jahreswechsel hat sich mit **Sternenbäck** aus Baden-Württemberg einer der innovativsten Backbetriebe, mit eigenem Filialnetz klar für das System **com.TRADENET®** entschieden. Es folgte ein bekannter Vertreter aus der Textilbranche, der noch nicht genannt werden möchte.

Als erster Einzelhändler für Wohnaccessoires hat sich die **Gries Deco Company (DEPOT)**, zur besseren Erreichung ihrer Expansionsziele für den Einsatz neuer

Werkzeuge neben SAP, noch auf der Messe EuroCIS 2009, entschieden.

Das Traditionsunternehmen **WMF** aus Geislingen hat nach intensiven Tests ebenfalls die Entscheidung zur Einführung eines modernen Expansions- und Filialmanagements getroffen. Den Marktführer in Sachen Zeitarbeit und Personal-dienstleistungen, die **DIS AG** (Adecco) aus Düsseldorf hat die Focussierung auf konsequente Mietersichten nach langen Recherchen so beeindruckt, dass nun auch ein Filialist außerhalb des klassischen Einzelhandels **com.TRADENET®** einsetzt.

Als erster Vertreter der Getränkemarkte führt **Getränkeland** aus Elmenhorst bei Rostock das

neue Werkzeug im Vertragsmanagement ein.

Ein bekanntes nord-deutsches **Versandhandelsunternehmen** will im Bereich der Multi-Channel-Expansion den stationären Vertrieb durch den Einsatz der Schweriner Software stärken. Die Einführung läuft auf Hochtouren.

Die ebenfalls in Hamburg sitzende **Valora Retail** ist eine Tochter-Gesellschaft der schweizer Valora AG und führt das System derzeit ein. Valora Retail ist Marktführer im deutschen Bahnhofsbuchhandel. In der Zwischenzeit ist ein weiterer Kunde mit eigenem Filialnetz und Shop-in-Shop-Flächen hinzu gekommen, über den wir in der nächsten Ausgabe berichten. **Steffen Teufel, Vertriebsleiter**



Am Rande:

+++Das neue Präsidium der IHK zu Schwerin hat nach der Neuwahl der Vollversammlung seine Arbeit aufgenommen. Com In-Geschäftsführer Torsten Hecht wurde zum Vizepräsidenten gewählt. Er vertritt die Mitgliedsgruppe Einzelhandel.

Neue Impulse erhoffen sich das Präsidium und die Mitgliedsunternehmen z.B. in Bezug auf Kostenentlastungen. +++



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

Praxisfall „Effiziente Einführung“

Problem Tagesgeschäft

Die von Kundenseite mit einem Produkt wie dem System *com.TRADENET*® verbundenen Nutzererwartungen lassen sich immer nur dann realisieren, wenn die Systemeinführung erfolgreich und ganzheitlich erfolgt. Der Spagat zwischen operativen Tagesgeschäft und dem Wunsch nach schnellen bewertbaren Ergebnissen der neuen Lösung, zwingt die Beteiligten oft zu Kompromissen, die eine effektive Projektführung erschweren. Hier unterstützt Com In und sein Partnerschaftsnetzwerk die Kunden mit einem begleitenden Vor-Ort-Coaching. Das Coaching wird durch ausgewiesene Fachleute aus dem Bereich Retail und Immobilienmanagement

im Einsatz des Systems *com.TRADENET*® als auch mit fachlicher Kompetenz aus Linienerfahrungen durchgeführt.

Schwerpunkte des Coaching

Beim Coaching steht die fachbezogene und organisatorische Unterstützung im Vordergrund. Gemeinsam mit dem Projektleiter und den involvierten Mitarbeitern soll vor allem folgendes erreicht werden:

- Klärung von Fachfragen
- aktive Datenpflege
- organisatorische Vorgaben zur Systemunterstützung
- Vorbereitung Datenintegration (wie z.B. Schnittstellen FIBU).

Vorteile für Kunden

Systemeinführungen haben oft mehrere Haken – Termine, Kosten, mangelhafte Ergebnisse und fehlende Nutzerakzeptanz.

Durch das Vorgehensmodell der Com In kommen die Kunden sehr schnell zu Ergebnissen. Konsolidierte Datenbestände entstehen durch konzeptionelle Unterstützung in der Datenpflege. Die Nutzerakzeptanz erhöht sich durch zeitnahe Beantwortung von fachlichen Fragestellungen. Nicht zuletzt partizipieren Kunden von bestehenden Projekterfahrungen. Kosten- und Terminrahmen werden so optimal genutzt und Abweichungen sind die Ausnahme.

Microsoft vergibt Gold-Partner-Zertifikat

Nach letzten Softwaretests kam die freudige Nachricht bereits vorab aus dem Testcenter in Liverpool – die Com In erhält den begehrten Microsoft-Gold-Partner-Status.

Mit Abschluss diverser Zertifikate für die Mitarbeiterqualifikation und nicht zuletzt nach erfolgreichem Test der

neuen Softwarekomponenten konnte der Status eines zertifizierten Microsoft Gold Partners erreicht werden.

Damit wird der Com In bescheinigt, dass die neuen Softwarekomponenten den Microsoft-Plattform-Standards entsprechen und

das Unternehmen über hochqualifizierte Mitarbeiter zur Umsetzung und Betreuung von professioneller Softwareinfrastruktur verfügt.

Die Partnerschaft ist ein weiterer Baustein für die Investitionssicherheit unserer Kunden.

Einige wichtige Termine

EXPANSION Gewerbeimmobilien	17./18.06.2009	Hamburg, CCH
Kunden- und Anwendertreffen	24./25.09.2009	Schwerin, Com In
BUGA Bundesgartenschau 2009	23.04.-11.10.2009	Schwerin
EXPO REAL 2009 Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien	05.-07.10.2009	München, Messe
EuroCIS - IT und Sicherheit im Handel	02.-04.03.2010	Düsseldorf, Messe

com.TRADENET® -Trainings im Schulungszentrum:

Oberflächenadapter Version 4	07.-09.07.2009	Schwerin, Com In
Oberflächenadapter Version 4	07.-09.09.2009	Schwerin, Com In
Berichtsgenerator InfoMaker	09.-10.09.2009	Schwerin, Com In

Expansions- und Filialmanagement mit *com.TRADENET*®