



Leser von „Asterix der Gallier“ werden den Originalsatz erkennen: Die ganze Welt ist von Vernetzung besetzt. Die ganze Welt? Nein! Ein von unbeugsamen Technologieanbietern bevölkerter Bereich hört nicht auf, der Vernetzung Widerstand zu leisten.

Warenwirtschaft und die Praxis

Zuerst einmal was ganz wichtiges: Das soll jetzt kein pauschales Bashing einer Branche sein, sondern einfach nur Erfahrungen aus Praxisprojekten dokumentieren. Warum machen wir das: Händlern, die sich im Bereich der Warenwirtschaft neu aufstellen, wollen wir Hinweise geben, worauf bei der Auswahl über die bekannten Kriterien noch zu achten ist.

Es gibt in der großen weiten Warenwirtschaftswelt ein richtig großes Angebot an Lösungen. Von universal einzusetzenden eierlegenden Wollmilchsäuen bis hin zu sehr spezifischen Branchenlösungen ist alles vertreten. Sie machen ihren Job richtig gut, es ist viel

Entwicklungs- und Branchen know how eingeflossen und stellt viele Benutzer:innen relativ zufrieden. Relativ deshalb, weil wir noch nie Händler:innen getroffen haben, die nichts an seinem WaWi auszusetzen hatten. Scheinbar ist es dabei wie beim perfekten Ehemann: Es gibt ihn einfach nicht. Unterm Strich aber sind die Lösungen die Basis für ein erfolgreiches Business und bieten (richtig angewandt) eine enorme Produktivitätssteigerung für den Handel.

Wo ist der Gallier Effekt?

Isoliert betrachtet kann man also mit den Lösungen zufrieden sein. Wo es hapert zeigen 3 Projekte aus dem richtigen Leben: Der Interoperabilität. Wir schreiben das Jahr 2022, alle reden von Omni-Channel (wo im Gegensatz zum Multi Chanel alle Kanäle um Kund:innen zentriert werden), der nur funktioniert, wenn alle Systeme miteinander vernetzt sind. Und da haben in diesen 3 Projekten die Systeme die Flügel gestreckt.

In einem Zeitalter, wo von Software as a Service oder sogenannten Micro- Services geredet wird, wird man mit einer Problemstellung aus den 90ern konfrontiert, die leider Realität ist.

Gallisches Dorf No.1: Fashion

Ein Händler, der eine weit verbreitete Branchenlösung für Fashion Stores einsetzt, hat sich einen Onlineshop von einem der führenden Baukastenanbieter eingerichtet. Gerade wenn man die Produkte aus dem physischen Store auch online anbietet, ist eine Echtzeit Bestandsführung überlebenswichtig. Es war beim besten Willen nicht zu realisieren, ein Grundsatzproblem der gesamten Branche. Man braucht dazu eine Middleware, die das in der Cloud organisiert ([wir berichteten hier](#))

Gallisches Dorf No.2: Sanitätshaus

Sanitätshäuser sind ein besonderer Fall, daher gibt es dabei auch eine spezifische Branchenlösung: Die meisten Kund:innen sind bekannt, da sie auf Rezept einkaufen. Kurzum: Der Wunschtraum aller Händler:innen ist dort Realität, man hat ohne großen Aufwand viele Kundendaten. Die ideale Basis, um diese Daten in ein CRM System zu exportieren und dann für weitere Kund:innenbetreuung einzusetzen. Eigentlich war es

unsere Erwartungshaltung, dass diese Systeme gerade weil die Daten vorhanden sind, diese Funktion beinhalten. War aber nicht, also musste ein CRM her. Da fing das Problem an: Nicht alle relevanten Kund:innendaten waren exportierbar, nur mit zusätzlichem teuren Entwicklungsaufwand konnte diese Exportfunktion dargestellt werden. So fehlten bestimmte Datenfelder wie Mailadressen und Telefon Nummern.

Gallisches Dorf No.3: Feinkosthändler:innen

Diese Erfahrung war schon etwas spezielles: Die Top Branchenlösung sollte die Produktdaten an einen überregionalen Marktplatz weitergeben, der bereits von vielen anderen Lösungen über Standard-Exportfiles gefüttert wird. Die Implementierung war eine echte Herausforderung, die einen superdicken Geduldsfaden der Händler:innen erforderte. Waren die Daten endlich im Shop, fehlte die GTIN, war die GTIN da, fehlte der Basispreis und so weiter. Ein Ping-Pong Spiel, das man mögen muß.

Gallisches Dorf No. 4: Möbelbranche

Hier teilt sich die Welt in 2 Universen auf: Die großen Ketten, die Möbel wie Konsumartikel verkaufen und kleine und feine Geschäfte, die ein hochpreisiges Sortiment haben und auf keinen Fall Masse verkaufen. Die Branchenlösungen dort sind sehr auf die Großen ausgerichtet. Es gibt zahlreiche Zusatzmodule wie z.B. Küchenplanungssysteme und oder Tourenplanung für die Auslieferung. Genau diese Zusatzmodule sind aber nie systemoffen, so dass man in einem teuren Log in Format gefangen ist und wenig Beweglichkeit bei der Toolauswahl hat mit dem Ergebnis, dass man die alte Software lange weiter nutzt. Länger als der Anbieter den Support anbietet.

Die Welt mag in Wirklichkeit anders sein

Wie bei Asterix der Fokus auf Frankreich gerichtet war, so haben wir nur auf unsere Projekterfahrung geblickt. In anderen Ländern haben die Römer sicherlich keine resistenten Dörfer vorgefunden, ebenso gibt es sicherlich sehr viele erfolgreich vernetzte Implementierungsprojekte.

Wenn Ihr Erfahrungen in diesem Bereich gemacht habt: Schreibt es in die Kommentare!

Beitragsbild von Ralphs_Fotos auf Pixabay