



Business-Software
ERP

VERTIKALE FLÄCHEN ZENTRAL VERWALTEN



25 Jahre Projekterfahrung In der Implementierung von ERP-Software



Business-Software (ERP)



diamod
ERP-Software für die Bekleidung



dialog
Lagerlogistik mit chaotischer Lagerführung



agent office
Das mobile Büro für den Vertreter



finance solution
Die integrierte Buchhaltung/Kostenrechnung



retail
Flächenmanagement



Internet-Services



wearhouse
Das Kleiderkonto



webfashion
Der Webshop für die Bekleidung



RFID-Middleware



Dokumentenmanagement

Die Bekleidung ist eine sich extrem schnell ändernde Branche. Der Wandel ist hier Programm. Das trifft im Augenblick hauptsächlich auf das Thema Vertikalisierung zu. Nach einer Phase des produktionsgetriebenen Verkaufsflächenmanagements hat jetzt wohl auch der Handel das Thema wieder für sich beansprucht und es ist zu hoffen, daß wir möglichst bald in eine Phase des prozessgetriebenen Managements von Concession, Shop in Shop, Franchise, etc. übergehen.

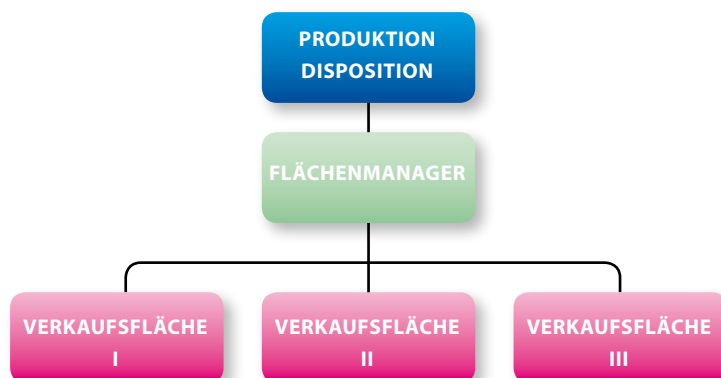
Für eine effiziente Bewirtschaftung der Verkaufsflächen ist es wichtig, die Prozesse zwischen dem Lieferanten oder Produzenten und dem Handel bestens abzustimmen.

RETAIL von texdata ist ein Retail-Management-System, das Sie in die Lage versetzt, alle Flächenaktivitäten zur Bewirtschaftung und Vermeidung von Engpassituationen zentral abzuwickeln. Ausgehend von einer Clusterung der Flächen und Zuordnung von diversen Kennzahlen stellt Ihnen RETAIL die Verkaufsdaten von der Fläche aktuell und ohne Zeitverzögerung zur Verfügung. Abverkaufsquote, Abschriftenquote, LUG, etc. sind selbstverständlich. Darüberhinaus werden Sie noch viele weitere Steuerungsmerkmale anwenden können. Das Flächencontrolling liefert Ihnen Analysen zu KER, NOS, Renner-/Penner immer in der Struktur Ihrer Kunden. So können Sie Flächenmerkmale innerhalb eines Konzerns oder anderer Gruppierungen vererben.

In der Businessplanung entwickeln Sie Ausstattungsprogramme, mit denen Sie Ihr Gesamtsortiment auf die Flächen bringen können. Anhand der Umsatzplanung legen Sie Ihre Vorgaben für die Flächen fest und können auf dieser Basis die Orders für die Flächen in einem Vorschlag generieren lassen.

Das Ordermanagement versetzt Sie in die Lage, Erstbestückung und Nachlieferung vorzunehmen. Unterschiedlichste Regeln unterstützen Sie dabei, optimale Nachlieferungsmengen und -zeitpunkte zu erzeugen.

Die Flächenbestandsverwaltung gibt Auskunft über den aktuellen Lagerbestand oder -wert der einzelnen Fläche. Umbuchungen können auch zentral vorgenommen werden.



Mit dem Abverkaufsmanagement verteilen Sie die Daten auf die Flächen und erhalten von dort die Abverkaufsmeldung. Die Anbindung ist mittels EDI gegeben. Aber Sie können auch die Abverkaufsmeldungen über EXCEL oder unsere Internetplattform einlesen. Der Abschriftenmanager erstellt einen Abschriftenplan und kann diesen – z.B. mittels EDI – an die Flächen verteilen. So gehen Sie gezielt mit Abschriften um und erleben keine Überraschungen mehr.

Flächenmanager Alle Flächen durch Cluster im Griff

Der Flächenmanager ist die Basis der Abwicklung in RETAIL. Hier legen Sie die Flächenkennzahlen fest, die Sie in Ihrer Auswertung sehen wollen. Die Cluster legen Sie zentral an, so daß alle Mitarbeiter die gleichen Begriffe verwenden.

- Vertriebsform
- Flächengruppe
- Typ, Lage
- Umsatzgröße
- Region
- etc.

Alle festgelegten Kennzahlen, die sich auf mehrere Flächen anwenden lassen, können vererbt werden. So haben Sie einen minimalen Aufwand in der Verwaltung. In der Visualisierung der Fläche sehen Sie, wie Ihre Ware präsentiert wird. Lassen Sie sich per Mobiltelefon oder anderen Medien die Bilder Ihres Shops zusenden und legen Sie sie zu der entsprechenden Verkaufsfläche ab. So haben Sie immer einen aktuellen Eindruck und können Ihre Merchandiser einsetzen.

Eine weitere wichtige Vorbereitung ist die Zuordnung von Kennzahlen zu den Artikeln Ihres Sortimentes. Dies ist für die Planung und die Analyse ausschlaggebend so dass Sie Aussagen erhalten über den Absatz in

- Modegrad
- Zielgruppe
- Preislage
- etc.

Neben diesen Zuordnungen ermittelt RETAIL für Sie die Größenverteilungskurven nach Flächen und Produktgruppen, so dass diese bei der Ordergenerierung in der Planung zur Verfügung stehen.

Ebenso ist die Kapazitätsverwaltung von hängenden und liegenden Teilen je Fläche möglich als Basis für die Planung und Nachlieferung.



Kundenname	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	
10001 Kempten	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001
10002 Kempten	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002
10003 Kempten	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003
10004 Kempten	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004

Flächencontrolling

Durch hohe Transparenz wissen was geht

5

Über die Flächenauskunft erhalten Sie aktuelle Informationen über Ihre Flächen, die Sie nach den unterschiedlichsten Kriterien in der Auswertungstabelle strukturieren können. So beantworten Sie sich recht einfach z.B. folgende Fragen:

- Welche Abverkaufsquote hat ein bestimmter Artikel in den Flächen?
- Welche Abverkaufsquote realisiert die einzelnen Flächen eines Konzerns?
- Erzielen Sie in den Flagships ein höheres Ergebnis oder in den Outlets?
- Welche Preislage geht in den Flagships am besten?
- Welcher Modegrad bringt in den Konzernnen den höchsten Rohertrag?

Über die frei wählbare Zusammenstellung der Kriterien können Sie fast jede Frage beantworten. Wir versuchen Ihnen hier bereits vorkonfigurierte Kriterien zu liefern. Weitere Anforderungen decken Sie jederzeit über den Einsatz eines Datawarehouse ab.

Der Auswertungszeitraum ist frei wählbar. Insbesondere muss die Verkaufssaison auf der Fläche nicht identisch sein mit der in der Produktion. Innerhalb eines bestimmten Abverkaufszeitraumes können unterschiedliche Kennzahlen dargestellt werden:

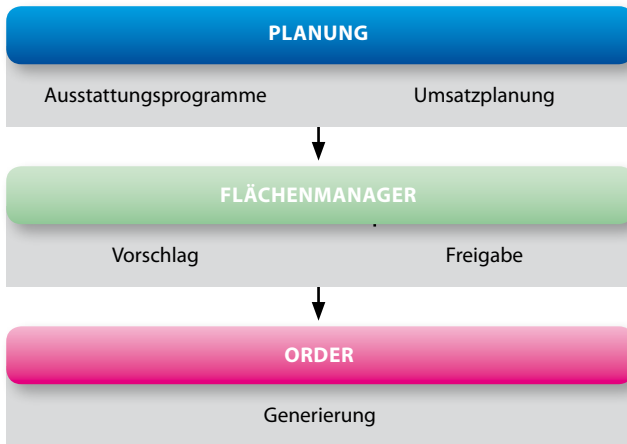
- LUG (Lagerumschlag)
- Absatz je qm
- Abverkaufsquote
- Abschriftenquote
- Rohertrag
- Warenbestand
- etc.

Alle Analysen beziehen sich natürlich nur auf für den Verkauf relevante Bewegungen. So werden Umlagerungen, Retouren an die Zentrale, Bestandskorrekturen, etc. natürlich automatisch ausgegrenzt.

Fläche	Artikel	Verkauf	Umsatz	LUG
000001 Area-Ca	000001000000	2	1	30					
000002 Area-Ca	000001000000	2	1	4					
000003 Area-Ca	000001000000	1	1	10					
000004 Area-Ca	000001000000	1	1	10					
000005 Area-Ca	000001000000	1	1	10					
000006 Area-Ca	000001000000	1	1	10					
000007 Area-Ca	000001000000	1	1	10					
000008 Area-Ca	000001000000	1	1	10					
000009 Area-Ca	000001000000	1	1	10					
000010 Area-Ca	000001000000	1	1	10					

Businessplanung

Planen Sie die Prozesse für Ihren Erfolg



Mit den Programmen der Planung stellen Sie zunächst aus Ihrem Sortiment sogenannte Ausstattungsprogramme zusammen. Bezogen auf z.B. den Typ und die Größe der Fläche können Sie ein Programm zusammenstellen, das genau die Artikel beinhaltet, die Sie auf diesem Flächentyp verkaufen wollen. RETAIL ermittelt dabei die typische Größenverteilung nach den Produktgruppen so dass Sie sich darum nicht kümmern müssen. Die Programme können der Saison zugeordnet werden, für die sie gültig sein sollen und werden aufgrund des Umsatzplanes zur Ordergenerierung der Flächenaufträge verwendet

In der Umsatzplanung entwickeln Sie entsprechend Ihrer Verkaufsperioden den Ziel-Umsatz für die jeweiligen Flächen. Ausgehend vom Planabsatz rechnet RETAIL den Ziel-Umsatz unter Berücksichtigung von Abverkaufsquote und Abschriften-quote für die Flächen aus. Dadurch sind Sie während der Planung immer über die Auswirkungen Ihrer Änderungen informiert.

Aus der Umsatzplanung werden durch RETAIL die Dispositionsvorschläge automatisiert erzeugt. Grundlage sind die Ausstattungsprogramme, die für die verschiedenen Flächenkategorien angelegt werden. So können Sie z.B. die Flächen auch nach Größe unterscheiden. Umsatzplanungen können auf Flächen gleicher Kategorien vererbt werden, So dass Sie auch hier schnell und flexibel gestalten können.

Lohnplan [P00558] [01 TEXDATA] [09.03.2009]

Planung	GRÜMAT	NOE	VO	NO	Flächenkategorie	GMG für
Detail in %	100	100	100	100	Verkaufsort	Genau
0-20%	80.00				Flächenkategorie	Flächengröße
Flächenkategorie	100				Typ	Fläch
Flächenkategorie	100.00				Umsatzgröße	
AV-Quote %	10.00	10.00	10.00	10.00	Region	100.00
AB-Quote %	10.00				Typ	100.00
Flächenkategorie	100.00				Fläch	
Flächenkategorie	100.00	100.00	100.00	100.00	Flächengröße	
	4.000.00	10.000.00	10.000.00	10.000.00	Region	

Stichtag	Januar	Feb	Mär	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sept
Planwert	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Planwert	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Abverkauf	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Nettoabsatz	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Ordermanagement

Schnelligkeit durch Integration der Warenwirtschaft

Der Dispositionsvorschlag zeigt Ihnen die aufgrund der Planung erzeugten tatsächlichen Module und kann von Ihnen gezielt je Fläche noch geändert werden. Bei Freigabe werden automatisch die Aufträge in DIAMOD erzeugt, mit denen Sie Produktion und Auslieferung steuern.

Für die Erstbestückung der Fläche haben Sie in der Planung die Grundlage gelegt. Die Order werden automatisch weitergeleitet. Natürlich können Sie auch hier Einzelorders direkt eingeben, wenn Sie Lücken im Bestand füllen wollen oder durch unvorhergesehene Ereignisse ad hoc eine Nachlieferung vornehmen wollen.

Für die Nachlieferungen können Sie unterschiedliche Nachsortiermethoden je Fläche festlegen, indem Sie z.B. Mindest- und Maximalmengen vorgeben. Oder Sie legen fest, dass jedes Teil nachgeliefert wird, das abverkauft wurde.

RETAIL generiert einen Nachlieferorschlag, den Sie freigeben können. Die aktuellen Daten der Fläche stehen Ihnen bei diesen Arbeiten permanent zur Verfügung. Gleichzeitig werden Sie auf die entsprechenden Verfügbarkeiten im eigenen Hause hingewiesen.

Aus dem freigegebenen Nachlieferorschlag generiert RETAIL nun wieder die Aufträge in DIAMOD, mit denen Sie beschaffen und ausliefern.

Kunde	Name	Anzahl Artikel	Vorschlagsmenge	Eingabemenge	Nachlieferart
43500	a. a	2			1:1
2	Franz Heinrich, NameK	1	11	11	1:1
111	Kanzler AG, Filiale 111	2			1:1
1	Konzern zu Dienststelle 111, Name2	2	14	14	1:1
3	Mathilde Seidl	1			1:1
100100	MF-Testkunde, Testbranche	1	1932	70	1:1
10010	Sample Kunde Kommissionlager	1			
100	TestkundeE	1	11	11	1:1

Artikel	Bezeichnung	Farbe	Var	Autn.	Vorschlagsmenge	Eingabemenge
006307.000007.0002	alles im LOT	rot	0		1932	70

	Ginsamt	42	41
WA	2000	1000	1000
Bestandskorrektur	0	0	0
Abverkauf in %	0	0	0
Vorschlagsmenge	1932	1000	932
Eingabemenge	70	15	20

8

Bestandsverwaltung Transparenz durch zentrale Informationen

Die Aktualität und die Richtigkeit der Daten ist entscheidend für die Aussagefähigkeit der Daten. Im Modul RETAIL werden die Bestände Ihrer Verkaufsflächen zentral abgebildet. Die Aktualisierung erfolgt automatisch und zeitgesteuert. Über EDI erhalten Sie die entsprechenden Meldungen von Ihren größeren Kunden. Aber Sie können auch Flächen anbinden, die nicht über EDI verfügen. Dann kann ein EXCEL-Transfer Ihnen die manuelle Eingabe abnehmen. Alle Bewegungen werden von uns mit dem Buchungstag registriert und evident gehalten. So haben Sie jederzeit die Möglichkeit, Ihre Bestände nachzuvollziehen.

Sie können die Bestandssituation sowohl nach Produkten über alle Flächen oder nach Flächen über alle Produkte analysieren. Manuelle Buchungen sind ebenso möglich, wie die Auswertung des Bestands nach Menge und Wert. So haben Sie bei korrekter Buchung jederzeit eine Übersicht über den Warenwert jeder einzelnen Verkaufsfläche oder insgesamt. Alle Bestandsanalysen sind natürlich auch entsprechend der jeweiligen Flächenstruktur abrufbar.

The screenshot displays a software interface for inventory management. At the top, there are tabs for 'Bestand Artikel', 'Bestand Kunden', 'Bewegungen', 'Abverkauf', 'Artikelauswertung', and 'Kundenauswertung'. The 'Bewegungen' tab is active. Below the tabs, there are several filter options: 'Var.', 'Auh.', 'Größe', 'Datum', 'Bewegungszeit', 'Menge', 'EAN', 'Kunde', 'Name', 'Heizung', and 'Auftrag'. The main area shows a list of inventory movements with columns for 'Artikelnr.', 'Datum', 'Beschreibung', 'Menge', 'EAN', 'Kunde', 'Name', 'Heizung', and 'Auftrag'. The list includes various items like 'Badeanzug mit Cup (4 Sätze) Menge 18', 'Badeanzug ohne Cup (4 Sätze) Menge 32', 'Bikini mit Cup (4 Sätze) Menge 20', 'Glossie Motiv Slip (5 Sätze) Menge 42', and 'Glossie Motiv Slip (5 Sätze) Menge 85'. The movements are categorized as 'Bestandskorrektur', 'Wareneingang', and 'Umsatz'. The 'Umsatz' entries have negative quantities and include EAN numbers and customer names like 'EDI'. At the bottom, there are summary rows for 'Artikelnr.: R 1100 (19 Sätze) Menge 10', 'Artikelnr.: R 1000 (10 Sätze) Menge 10', 'Artikelnr.: Sandalette (32 Sätze) Menge 123', and 'Artikelnr.: Sandalette Avantine (57 Sätze) Menge 183'. The total quantity for the last row is 417.

Artikelnr.	Datum	Beschreibung	Menge	EAN	Kunde	Name	Heizung	Auftrag
65A	01.02.2008	Bestandskorrektur	5		888	Retail	ARK	0
90A	01.02.2008	Bestandskorrektur	5		888	Retail	ARK	0
80A	01.02.2008	Bestandskorrektur	5		888	Retail	ARK	0
70A	01.02.2008	Bestandskorrektur	5		888	Retail	ARK	0
75A	01.02.2008	Bestandskorrektur	5		888	Retail	ARK	0
85A	01.02.2008	Bestandskorrektur	5		888	Retail	ARK	0
75B	01.02.2008	Bestandskorrektur	5		888	Retail	ARK	0
105A	01.02.2008	Bestandskorrektur	5		888	Retail	ARK	0
100A	01.02.2008	Bestandskorrektur	5		888	Retail	ARK	0
95A	01.02.2008	Bestandskorrektur	5		888	Retail	ARK	0
70B	01.02.2008	Bestandskorrektur	5		888	Retail	ARK	0
85A	14.02.2008	Wareneingang	10		888	Retail	ARK	5224
70A	14.02.2008	Wareneingang	10		888	Retail	ARK	5224
75A	14.02.2008	Wareneingang	10		888	Retail	ARK	5224
80A	14.02.2008	Wareneingang	10		888	Retail	ARK	5224
85A	14.02.2008	Umsatz	-3	4026055105435	888	Retail	EDI	
75A	14.02.2008	Umsatz	-1	4026055105428	888	Retail	EDI	
70A	14.02.2008	Umsatz	-2	4026055105411	888	Retail	EDI	
65A	14.02.2008	Umsatz	-1	4026055105404	888	Retail	EDI	
			88					
Artikelnr.: R 1100 (19 Sätze) Menge 10								
Artikelnr.: R 1000 (10 Sätze) Menge 10								
Artikelnr.: Sandalette (32 Sätze) Menge 123								
Artikelnr.: Sandalette Avantine (57 Sätze) Menge 183								
417								

Abverkaufsmanagement

Abverkäufe automatisieren und Abschriften planen



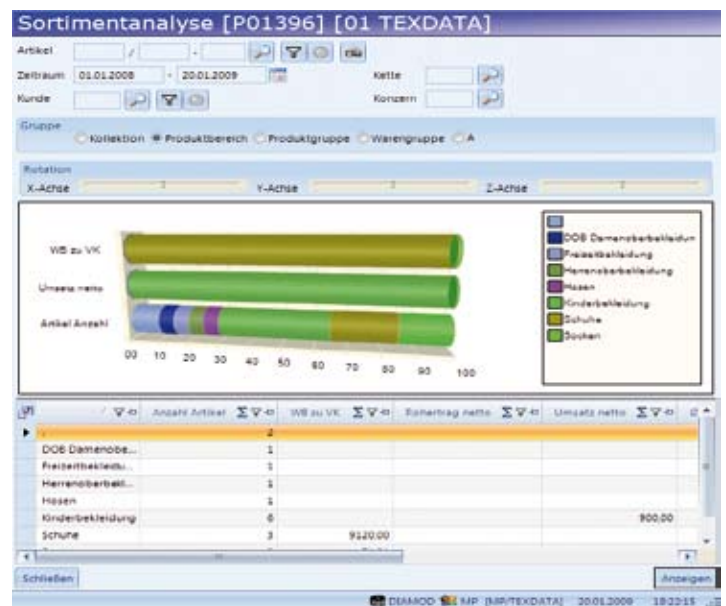
Die Abverkaufsdaten Ihrer Kunden werden i.d.R. als Verkaufsdatenbericht (SLSRPT in EDI) eingespielt. Aber es gibt leider immer noch Warenwirtschaftssysteme im Handel, die nicht über EDI verfügen oder es sind ältere Versionen bei kleineren Einzelhändlern installiert, die diese Technologie nicht bereitstellen. Daher können Sie in REATIL auch Abverkaufsmeldungen mittels EXCEL-TRANSFER einlesen und verarbeiten. Entsprechend der auf der Fläche festgelegten Abrechnungsart kann eine Abverkaufsmeldung zu unterschiedlichen Prozessen führen:

- Es wird automatisch eine Rechnung erzeugt
- Sie steuert die Nachlieferung
- Sie dient ausschließlich der Statistik
- In jedem Fall wird der Bestand aktualisiert

Ebenso werden Retouren vom Endverbraucher abgewickelt. In den Flächenparametern können Sie für die Rechnungsstellung unterschiedliche Regeln festlegen. So bilden Sie die Verträge mit den Betreibern der Flächen ab. Setzen Sie das Kassensystem COWIS unseres Partners NTS ein, so können Sie auch die Wareneingangsbuchung zeitgenau vornehmen, da von dieser Kasse die Wareneingänge zurückgemeldet werden, was bei vielen anderen Systemen nicht der Fall ist.

Der Abschriftenmanager versetzt Sie in die Lage, Ihre Abschriften zu planen. Das Flächencontrolling zeigt Ihnen die schlecht abverkauften Artikel auf. Im Abschriftenmanager können Sie diese Artikel nun mit Abschriftsmargen belegen und sehen sofort, wie sich das Ergebnis der Fläche verändert.

- ✓ Rechnung bei Abverkauf
- ✓ Rechnung bei Lieferung
- ✓ Preis lt. Preisliste
- ✓ Preis mit Abschlag vom EVP



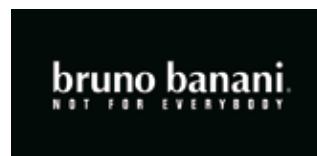
10

Referenzprojekte

Profitieren Sie von 25 Jahren Projekterfahrung



seidensticker



LUISA CERANO®

texdata software gmbh

Branchensoftware die sitzt

texdata wurde 1983 in Karlsruhe gegründet und verfügt inzwischen über eine Zweigstelle in Bielefeld und Niederlassungen in Österreich und Italien. Mit unseren integrierten Lösungen und Projekten in den Bereichen Business-IT, Dokumentenmanagement und RFID-Middleware unterstützen wir Sie optimal bei der Steuerung Ihrer Geschäftsprozesse. Wir begleiten Sie dabei in allen Phasen, von der Planung über die Realisierung bis hin zu Betreuung und Support der eingesetzten Anwendungen, so dass kein eigenes IT-Personal notwendig ist. Im Fokus steht für uns ein betriebswirtschaftlicher Ansatz, der Ihnen dabei hilft, Prozess- und Personalkosten zu sparen.

BUSINESS-IT

Mit der Software DIAMOD stellen wir eine umfassende ERP-Lösung für die betriebswirtschaftlichen Prozesse der Textil-, Bekleidungs- und Schuhindustrie zur Verfügung. Planung, Kollektionsentwicklung, Beschaffung, Fertigung oder Order- und Rechnungswesen können damit flexibel abgebildet und kontrolliert werden. Zu unseren Referenzen zählen namhafte Firmen der Bekleidungsbranche wie Seidensticker, Luisa Cerano, Marc Shoes, bruno banani, Van Elten, Bierbaum-Prönen, Ergee (Österreich) und Rohner Schweiz).

DOKUMENTENMANAGEMENT

Als Partner des Dokumenten-Spezialisten ELOdigital organisieren wir branchenunabhängige DMS-Projekte für mittelständische Unternehmen. Im Vordergrund steht dabei die optimale Steuerung aller Abläufe. Unser Ziel ist, der Vision eines „papierlosen Büros“ möglichst nahe zu kommen, um unsere Kunden maximal zu entlasten.

RFID-PROJEKTE

RFID-Tags kommen in immer mehr Branchen zum Einsatz und vereinfachen und beschleunigen unter anderem die Abläufe im Wareneingang und beim Versand enorm. Wir arbeiten deshalb branchenunabhängig an Softwarelösungen zur Integration von RFID in bestehende Anwen-

dungen. Mit RF-iT Solutions haben wir einen sehr kompetenten Partner, der mit seinem herstellerunabhängigen Labor die Möglichkeit bietet, Tags umfassend im Praxisbetrieb zu testen. Gerne zeigen wir Ihnen, welche konkreten Erleichterungen, Kosteneinsparungen und zusätzlichen Vorteile sich durch RFID-Technologie in Ihrem Unternehmen erzielen lassen.

INFRASTRUKTURPLANUNG UND BESCHAFFUNG

Auf Ihren Wunsch hin sind wir auch Generalunternehmer und planen, beschaffen und installieren Ihre Infrastruktur mit kompetenten Partnern.

UNSERE GESCHICHTE

- 1983 Gründung durch die Herren Plohnke und Stein
- 1984 DIAMOD für die Bekleidung mit Datenbank
- 1986 AROMA für den Lebensmittelhandel
- 1987 ISBU für den Buchhandel
- 1989 Erste Installation in der ehemaligen DDR
- 1992 BDE-Lösungen in der Bekleidung
- 1996 Die Herren Müller und Niethammer werden Gesellschafter
- 1998 DIAMOD-NT für die Bekleidung (Windows und Oracle)
- 2000 Konzentration auf die Bekleidung
- 2003 DIALOG für die chaotische Lagerhaltung
- 2005 Businesspartner von ELOdigital
- 2006 DIAMOD.NET für die Bekleidung
Expansion nach Italien mit texdata.italia
Kooperation mit NTS im Einzelhandel
- 2007 Expansion nach Österreich
RFID Projekte in Kooperation mit RF-IT

**Zentrale:**

texdata software gmbh
Im Mittelfeld 1
76135 Karlsruhe
Tel: +49 (0) 721 - 98 64 90
Fax: +49 (0) 721 - 98 64 988
email: office@texdata.de
<http://www.texdata.de>
Amtsgericht Mannheim HRB 106824

Ansprechpartner:

Geschäftsführung - Dipl.Wi.Ing Michael Plohnke, Dipl.Inf (FH) Jörg Niethammer
Vertrieb - Georges Müller
Entwicklung - Dipl.Inf (FH) Jörg Niethammer

25 JAHRE PROJEKTERFAHRUNG