

BEDEUTUNG DES DATENAUSTAUSCHS

FÜR OPTIMIERTE GESCHÄFTS-
PROZESSE IN DER SCHUHBRANCHE



1. Ausgangssituation / Handlungserfordernisse 3

2. Datenfülle in der Schuhbranche 4

3. Voraussetzungen für einen optimierten Datenaustausch in der Schuhbranche 5

 3.1 Grundlegende Einstellung der Geschäftspartner 5

 3.2. Notwendiger digitaler Datenaustausch 6

4. Erforderliche Informationen / Daten und Übertragungswege 7

 4.1. Stamm- / Artikeldaten 7

 4.2. Bewegungsdaten 7

 4.3. Berichtsdaten 8

 4.4. Sonstige Daten 8

 4.5. Einheitsartikel- bzw. Europäisches Artikelsystem des Schuhhandels (EAS)..... 8

5. Vorteile / Mehrwert eines optimierten und digitalen Datenaustauschs in der Schuhbranche..... 9

 5.1. Allgemeine Beschleunigung von Abläufen 9

 5.2. Allgemeine Risikominimierung 9

 5.3. Schnelle Reaktion auf Marktveränderungen und Kundenwünsche..... 9

 5.4. Sammlung, Weitergabe und Verarbeitung von Kundenfeedbacks 9

 5.5. Verkürzung von Warenbeschaffungszeiträumen und Verringerung von Logistikkosten 10

 5.6. Allgemeine Kostensenkung in der Verwaltung..... 10

 5.7. Personalkostensenkungen / alternative Personaleinsatzmöglichkeiten 10

 5.8 Auf einen Blick 11

6. Kontaktdaten 12



1. Ausgangssituation / Handlungserfordernisse

Die gesamte Schuhbranche kämpft derzeit mit einem Bündel an Herausforderungen: Nachwirkungen der Corona-Pandemie, Auswirkungen des Ukraine-Kriegs, Energie-Krise, Lieferkettenprobleme, Inflation und die aktuelle Konsumzurückhaltung aufgrund schrumpfender Kaufkraft sowie der Zukunftsängste großer Teile der Verbraucherschaft.

Zudem hat sich das Kaufverhalten der Menschen beim Schuhkauf in den letzten Jahren deutlich und nachhaltig geändert: Etwa 70 Prozent der Kund:innen wünschen sich heutzutage ein nahtloses Einkaufserlebnis zwischen Lokal-, Mobil- und Onlineangeboten. Rund 64 Prozent der Kund:innen erwarten beim Shoppen Echtzeit-Informationen auf dem Smartphone über die Verfügbarkeiten von Produkten. Für rund 75 Prozent der Konsumierenden hat zudem die verlängerte Ladentheke eine große Bedeutung.

Ebenso sehen sich die „traditionell“ arbeitenden Anbieter auf Schuhhandels- und Industrieseite einem weiterhin hohen Wettbewerbsdruck vertikaler Marktteilnehmer ausgesetzt.

Die sich wandelnden (ökonomischen) Rahmenbedingungen verlangen nach Veränderungen und Anpassungen in der Wertschöpfungskette der gesamten Schuhbranche.

Ziel dieser Veränderungen und Anpassungen muss es sein, die Prozesse zwischen den Marktpartnern effizienter zu organisieren, um näher am tatsächlichen Bedarf bzw. an den Wünschen der Endkund:innen agieren zu können und letztendlich wieder bessere Umsätze / Renditen zu generieren.

Ein Aspekt bzw. ein Problemfeld / Themenfeld, welches hierbei u. a. maßgeblich zum Tragen kommt, ist die Verbesserung und Optimierung des Datenaustauschs zwischen den Schuhherstellern und dem Schuhhandel. Einerseits geht es um die Vollständigkeit und Qualität von Daten. Andererseits wird die Notwendigkeit zur Verfügungstellung und Verwendung von Daten in elektronischer / digitaler Form immer offensichtlicher. Bei beiden Geschäftsteilnehmern reift die Erkenntnis, dass durch einen regelmäßigen und substantiellen, elektronischen /

digitalen Datenaustausch die Marktprozesse innerhalb der gesamten Schuhbranche optimiert werden können bzw. müssen.

Mit diesem Papier sollen einerseits grundlegende Erfordernisse hierfür aufgezeigt werden, andererseits insbesondere die Vorteile eines optimierten und digitalen Datenaustauschs zwischen Schuhherstellern und Schuhhändlern dargelegt werden. Begleitend werden die Verbände (BTE, HDS / L, ANWR, SABU) zum Umgang mit Daten Informationsveranstaltungen in Form von z.B. Seminaren, Tagungen, und /oder Schulungen anbieten.

Ziel des Papiers sowie aller begleitenden Maßnahmen ist es, möglichst viele Schuhhersteller und Schuhhändler zu einem dem Marktumfeld angemessenen Austausch von Daten zu bewegen und damit einen wichtigen Beitrag zur Zukunftssicherung der Unternehmen zu leisten.

2. Datenfülle in der Schuhbranche

Angesichts der Tatsache, dass Schuhe zu den „populärsten“ Massenprodukten zählen, verfügen Einzelhändler und Hersteller über eine Fülle von Daten.

Angesichts der enormen Menge von Artikeln haben viele Schuhunternehmen Schwierigkeiten, die Masse an Produktdaten aktuell zu halten und zu koordinieren. Für große Multi-brand-Einzelhändler, die mehrere Marken im Sortiment haben, liegt die Datenmenge noch wesentlich höher. Ebenso ergeben sich durch die vielfältigen Aktivitäten und Prozesse des E-Commerce zusätzliche bzw. komplexere Anforderungen an das Datenmanagement. Aktionen in sozialen Netzwerken machen die Datenlage zudem noch komplizierter, denn hier entsteht zusätzlich zu den strukturierten und semi-strukturierten Interaktions- und Transaktionsdaten ein ständiger Strom an unstrukturierten Daten.

Die zunehmende Menge und Komplexität der Daten unterstreicht die Notwendigkeit, das Datenmanagement effizienter zu gestalten. Die größten Herausforderungen sind dabei die sich ständig ändernden Wünsche der Verbraucher sowie die Menge, Vielfalt und Geschwindigkeit, in der strukturierte, unstrukturierte und semistrukturierte Daten anfallen.

Zunehmende Datenmengen machen effizientes und digitales Datenmanagement unumgänglich!





3. Voraussetzungen für einen optimierten Datenaustausch in der Schuhbranche

3.1 Grundlegende Einstellung der Geschäftspartner

Eine bessere Vernetzung von Schuhhändlern und Schuhherstellern im Bereich des Datenaustauschs untereinander wird künftig essentiell sein für deren wirtschaftlichen Erfolg bzw. letztendlich für das mittel- und langfristige Überleben der Unternehmen.

Zunächst muss bei beiden Geschäftspartnern der grundsätzliche Wille vorhanden sein, relevante Daten und Informationen offen – und ohne große administrative Hürden überwinden zu müssen – auszutauschen. Alle Einflüsse, die einen störungsfreien Datenaustausch erschweren oder verhindern, sind von vornherein zu eliminieren.

Weiterhin wichtig ist es, dass sich die Geschäftspartner grundsätzlich mit gegenseitigem Respekt und Vertrauen begegnen. Auf allen Ebenen der Unternehmen sollte ein tolerantes und ehrliches Verhalten gepflegt werden. Getragen werden sollte der Respekt und das Vertrauen dabei von der Anerkennung der Geschäftstätigkeit bzw. der unternehmerischen Leistungen des jeweils anderen. Die Kommunikation untereinander sollte auf „Augenhöhe“ erfolgen.

Bei Problemen / Fehlern im Rahmen des Datenaustauschs sollte gemeinsam an der Behebung gearbeitet werden anstatt sich gegenseitige Schuld- / Fehlerzuweisungen zu machen.

Zu einem optimierten Datenaustausch zählt auch ein gewisses Maß an Veränderungs- und Investitionsbereitschaft. Eine erfolgreiche Zusammenarbeit im Bereich des Datenaustauschs zwischen Schuhhandel und Schuhindustrie setzt voraus, dass klare Prozesse und Standards definiert werden um sicherzustellen, dass alle Daten und Informationen korrekt und vollständig sind. Dies kann sogar dazu führen, dass man Belange des einzelnen Unternehmens wie z. B. bestimmte Funktionalitäten einer Software oder individuelle Kriterien für die Datenformatierung hinter allgemeingültige,

durchsetzungsfähige Standards zurückstellt, die letztendlich allen beteiligten Parteien erhebliche Vorteile bringen. Insofern ist ein gewisses Maß an Kompromissbereitschaft erforderlich.

Zudem müssen beide Seiten Willens und in der Lage sein, ihre Geschäftsprozesse und IT-Systeme aufeinander abzustimmen, um eine nahtlose Integration von Produkt- und Kundendaten zu gewährleisten.

Der Datenaustausch darf natürlich auch keine „Eintagsfliege“ sein, sondern muss stetig und den Zeiterfordernissen des Marktes bzw. der Branche angepasst sein. Ein gewisses Maß an Disziplin bei der korrekten Bearbeitung und zeitnahe Weitergabe von Daten ist zwingend erforderlich.

- Wille zu Veränderungen und Bereitschaft für Investitionen sind unabdingbar.
- Partikularinteressen sind gegenüber allgemeinen Standards gegebenenfalls zurückzustellen bzw. zu überdenken.

3.2. Notwendiger digitaler Datenaustausch

Der elektronische Datenaustausch (englisch kurz EDI) ist in der Schuhbranche in den letzten Jahren immer wichtiger geworden und bildet heute sowie künftig die wesentliche Basis für alle unternehmerische Aktivitäten. Nicht zuletzt durch die Corona-Krise hat die Digitalisierung in der Schuhbranche immens an Bedeutung gewonnen und wird nun sicherlich auch die letzten Skeptiker von deren Notwendigkeit der Anwendung / Einführung überzeugt haben. Mit anderen Worten: Um die Anwendung bzw. Beschäftigung mit elektronischem / digitalem Datenaustausch und dessen richtigen Einsatz wird die gesamte Schuhbranche nicht mehr herumkommen bzw. sie darf sich dem künftig nicht mehr verschließen.

Schuhunternehmen müssen sich dem irreversiblen Wandel stellen, der mit der Digitalisierung des Datenaustauschs einhergeht. Die Digitalisierung des Datenaustauschs sollte dabei nicht nur neue Systeme und Prozesse umfassen, sondern auch die interne Kultur der Unternehmen. Das erfordert geplantes Änderungsmanagement und ein genaues Wissen der Entscheidungsträger um die Einflussfaktoren und Ziele des Datenaustauschs.

Insgesamt dient EDI bzw. ein digitaler Datenaustausch der Rationalisierung und Beschleunigung von Verwaltungs-, Organisations- und Logistikabläufen und der Erzielung besserer Verkaufsergebnisse und Renditen. Dabei sollten beide Marktpartner profitieren können, da es im Zuge einer Win-win-Situation zu einer Optimierung maßgeblicher Teile der Wertschöpfungskette kommt.

Ein Datenaustausch in digitaler Form ist für die Schuhbranche unabdingbar. Unternehmen, die sich dem verschließen, werden künftig große Schwierigkeiten haben.





4. Erforderliche Informationen / Daten und Übertragungswege

Ein optimaler Datenaustausch erfordert bestimmte Informationen und Inhalte der jeweiligen Datenarten. Im Folgenden sind die wichtigsten aufgeführt.

4.1. Stamm- / Artikeldaten

Die Artikelstammdaten sollten entweder zu Beginn der Orderphase, zu einem bestimmten Ordertermin oder spätestens unmittelbar vor der Übertragung der Orderbestätigung des Lieferanten übermittelt werden. Hierzu sollte die EANCOM-Nachricht PRICAT verwendet werden.

- Der PRICAT (Price / Sales-Catalogue) ist ein Artikelkatalog und sollte neben der EAN-Nummer auch Angaben zu Farben, Größen, Preise, Produkt- und Warengruppenbezeichnungen, Bilder (Low-Res), Gültigkeitszeitraum sowie Verpackungs- und Lieferangaben enthalten.

4.2. Bewegungsdaten

Die Bewegungsdaten ergeben sich aus der eigentlichen geschäftlichen Aktivität der Partner in der Schuhbranche. Sie betreffen die Geschäftsprozesse von der Anfrage bis zum Zahlungsavis.

In chronologischer Reihenfolge sollte die Übertragung der Bewegungsdaten in der Regel mit der Bestellung des Einzelhändlers, der EANCOM-Nachricht ORDERS beginnen.

- Die ORDERS (der Auftrag) sollte Bestell- und Lieferdaten, Bestellmengen, Preise und Konditionen und Versandangaben enthalten.

Kann der Lieferant die Bestellung ausführen, sollte er eine Bestellbestätigung mit Hilfe der EANCOM-Nachricht ORDRSP senden.

- Die ORDRSP (Order Response) sollte zwingend die Auftragsbestätigung einschließlich eventueller Abweichungen von den Bestelldaten mit Abweichungsgrund enthalten.

Ein entsprechendes WWS-System sollte / kann die Bestellbestätigung mit der Bestellung vergleichen und das Handelunternehmen auf eventuelle Abweichungen hinweisen.

Zum Zeitpunkt der Auslieferung der bestellten Ware sollte der Lieferant seinen Handelskunden über den Warenversand informieren, indem er die elektronische Liefermeldung (Lieferschein), die EANCOM-Nachricht DESADV aktiviert.

- Die DESADV (Despatch Advice) sollte Lieferscheindaten, Lieferdatum, Auftrags-Referenzierungen, Artikelangaben, Anzahl Teile, Versand- und Verpackungsangaben umfassen.

Mit Erhalt des elektronischen Lieferscheins kann der Handelsbetrieb den Wareneingang vorbereiten und die Lieferscheindaten mit der Bestellung vergleichen. Abweichungen zwischen gelieferter und bestellter Ware lassen sich dadurch schon vor dem physischen Wareneingang per EDV-Abgleich ermitteln.

Der eigentliche (physische) Wareneingang wird zumeist über das Scannen der EAN-Strichcodes erfasst. Bei Lieferanten mit hoher Liefergenauigkeit kann die Wareneingangsbuchung auch rein über das Einlesen des elektronischen Lieferscheines erfolgen, wodurch der Arbeitsgang des Einscannens der einzelnen Artikel eingespart wird. Die Liefergenauigkeit wird dann oftmals nur stichprobenartig überprüft.

Eine Vorauszeichnung durch den Lieferanten wäre sinnvoll, da dadurch die Ware nach deren Eingangserfassung direkt in den Verkauf zu gegeben werden kann.

Zunehmend werden zwischen Industrie und Handel auch Rechnungen elektronisch ausgetauscht. Der Handelsbetrieb kann die EDI-Rechnungsdaten „per Knopfdruck“ in sein EDV-System einspielen, was ihm auch hier die zeitaufwendige manuelle Erfassung erspart. Hierzu dient die EANCOM-Nachricht INVOIC.

- INVOIC: Die INVOIC (Invoice) sollte Informationen wie Rechnungs-Nr. / Datum, Valuta-Datum, Währungs-, Skonto-, Zoll- und Transportangaben, Artikel-, Mengen-, Preis- und Kalkulationsangaben, Umsatzsteuer enthalten.

Soll die Nachricht INVOIC nicht nur zum automatisierten Abgleich mit den Bestell-/Lieferdaten genutzt, sondern (auch) als Original-Rechnung unter Verzicht auf Papierbelege archiviert werden, sind spezielle Vorschriften aus dem Umsatzsteuergesetz und der Abgabenordnung zu beachten.

4.3. Berichtsdaten

Der Austausch von Berichtsdaten wird dazu genutzt, den Geschäftspartner über aktuelle Artikelbestände und Warenbewegungen zu informieren. Berichtsdaten finden z. B. im Rahmen der Flächenbewirtschaftung und bei automatisierter lieferantengestützter NOS-Belieferung Anwendung.

Im Einzelnen handelt es sich um den Verkaufsdatenbericht, die EANCOM-Nachricht SLSRPT,

- SLSRPT (Sales Report), sollten Daten zum Verkaufszeitraum, Abverkaufsmengen, Verkaufspreisen und POS-Daten enthalten. Dadurch wird der Lieferant vom Einzelhandel über die Abverkäufe seiner Artikel elektronisch informiert.

sowie um den Inventurbericht, die EANCOM-Nachricht INVRPT.

- INVRPT (Inventory Report) müsste Bestandsdaten wie Inventurdatum, Bestands-, Rückstands-, Wareneingangs- und Retourenmengen beinhalten. Der Inventur- oder Bestandsbericht dient dazu, Lieferanten über aktuelle Warenbestände und Bestandskorrekturen zu informieren, wenn dies z. B. im Rahmen von automatisierten Nachbestellsystemen erforderlich ist oder aus anderen Gründen gewünscht wird. Je stärker der Lieferant die betreffende Handelsfläche steuert und / oder Bestandsrisiken trägt, desto dringlicher benötigt er den INVRPT. Die Bereitstellung des INVRPT vom Lieferanten an den Händler ermöglicht die Bestandsanzeige direkt im Warenwirtschaftssystem des Händlers und somit eine effiziente Nachordermöglichkeit. In Abhängigkeit vom WWS des Händlers können hier auch automatische, vom Händler gesteuerte Nachorderprozesse erzeugt werden.

4.4. Sonstige Daten

Die im Folgenden aufgeführten EDI-Nachrichten- bzw. Datenarten werden im Schuhfachhandel derzeit nur selten eingesetzt bzw. genutzt. Sie werden im Sinne einer möglichst vollständigen Darstellung einsetzbarer Nachrichten- und Datenarten dennoch dargestellt, weil sich hieraus gegebenenfalls Optimierungspotenziale für den Datenaustausch ergeben können. Der Einsatz der nachstehenden Nachrichtenarten hängt u. a. mit der zunehmenden Verbreitung von verschiedenen Geschäftsmodellen, wie z.B. Konsignation und Concession, zusammen, die andere EDI-Abläufe und/oder neue Nachrichtenarten verlangen. Mit der Wareneingangsmeldung RECADV bestätigt der Handel einem Lieferanten den Empfang einer Warensendung.

- RECADV (Receiving Advice) sollte mit Daten zum Wareneingang nach Artikel und Menge, Differenzen, Lieferscheinnummern, Packstücken und Wareneingangsdatum versehen sein.

Ebenso angewendet wird die Nachrichtenart RETINS mit der ein Lieferant einen Handelskunden auffordert, bestimmte Waren zu retournieren oder an einen Dritten zu versenden

- RETINS (Return Instructions) müsste die Reklamationsnummer, die Lieferscheinnummer und das Lieferdatum, die Auftragsnummer des Kunden sowie die Artikel und Mengen umfassen.

sowie RETANN als Ankündigung eines Handelsunternehmens an einen Hersteller, dass Ware – z.B. aus einem Konsignationsbestand – aus bestimmten Gründen zurückgesendet wird.

- RETANN (Return Announcement) sollte mit Rückgabegrund, Ursprungsbeleg (Lieferscheinnummer), Artikel und Menge versehen sein.

Auch Planungsdaten können zwischen Handel und Industrie ausgetauscht werden, z. B. eine Verkaufsprognose (SLSFCT), die der Handelsbetrieb an seinen Lieferanten schickt.

4.5. Einheitsartikel- bzw. Europäisches Artikelsystem des Schuhhandels (EAS)

Um eine klare Gliederung der Wareneingänge, Warenbestände und Umsätze zu erhalten, benötigt jede Betriebsstatistik ein Artikelnummern-System. Um die Merkmale des Schuhs statistisch erfassen zu können, werden sie in ein Dezimal-Klassifizierungssystem eingeordnet, wie es allgemein vom Kontenrahmen her bekannt ist. Im Dezimalklassifizierungssystem übernimmt jede Dezimalstelle – also jede Stelle der Artikelnummer – die Bedeutung eines bestimmten Merkmals des Schuhs.

Als Grundlage für die Warenwirtschaftssysteme wurde vom BTE in Zusammenarbeit mit anderen Institutionen (vornehmlich HDS / L, ANWR, Sabu) ein einheitliches „Europäisches Artikel-System“ aufgebaut. Um eine optimale Teilnahme am elektronischen Datenaustausch zu gewährleisten, wird die Verwendung des Einheitsartikelsystem (EAS) vorgeschlagen.

- **Vollständigkeit der Daten ist Voraussetzung für einen optimalen Datenaustausch.**
- **Standardisierte Übertragungswege sorgen für maximale Effizienz beim Datenaustausch.**

5. Vorteile / Mehrwert eines optimierten und digitalen Datenaustauschs in der Schuhbranche

5.1. Allgemeine Beschleunigung von Abläufen

Der elektronische Datenaustausch erlaubt den sekunden-schnellen Austausch selbst von Massendaten. Die einmal erfassten Daten können just-in-time elektronisch verarbeitet werden. Diese Form der Kommunikation und Datenverarbeitung verkürzt die Reaktions- und Durchlaufzeiten und erhöht die Planungsgenauigkeit in der Prozesskette der Schuhbranche.

5.2. Allgemeine Risikominimierung

Durch die Nutzung von hochwertigen, digitalen verfügbaren Daten können Unternehmen sicherstellen, dass sie genaue und verlässliche Informationen über ihre Produkte und Abläufe / Prozesse haben. Dies reduziert insgesamt das Risiko von Fehlern und unternehmerischen Fehlentscheidungen.

5.3. Schnelle Reaktion auf Marktveränderungen und Kundenwünsche

Durch einen optimierten Datenaustausch können sowohl Schuhhersteller als auch Schuhhändler schneller auf Marktveränderungen reagieren. Eine effektive Verwaltung und Analyse von Daten ermöglicht es beiden Unternehmenspartnern, neue Produkte schneller, einfacher und oftmals auch kostengünstiger auf den Markt zu bringen. Kürzere Markt-

einführungszeiten sind nicht nur wichtig, sie sind auch der entscheidende Faktor für langfristigen Geschäftserfolg.

Ein optimierter Datenaustausch kann auch dazu beitragen, dass Produkte besser auf die Bedürfnisse der Kund:innen zugeschnitten werden können, was wiederum zu einer höheren Kundenzufriedenheit und höheren Umsätzen führt. Ein digitaler Datenaustausch erlaubt es den Schuhhändlern, besser als bisher auf kurzfristige Trends im Kundenverhalten zu reagieren, mit der Folge, dass Mehrumsätze getätigt, die Kundenzufriedenheit erhöht und das Abschriftenrisiko verringert werden können.

5.4. Sammlung, Weitergabe und Verarbeitung von Kundenfeedbacks

Heute ist das Sammeln und Analysieren von Kundenfeedbackdaten einer der wichtigsten Wege, um an Produktplanungsdaten zu gelangen, weil dadurch Trends viel schneller identifizierbar werden als in der Vergangenheit. Ein entsprechendes Datenmanagement und diverse Analyselösungen bieten die Möglichkeit, Produktinformationen mit Kundenmeinungen zu verknüpfen. Die in einem zentralen Daten-Hub befindlichen Produktdaten können nicht nur die Eigenschaften des Produkts, sondern auch produktbezogene Kommentare, Feedback und Reaktionen der Kunden enthalten. Dies ermöglicht einem Händler, in jeder Situation proaktiv zu handeln. Wenn ein Händler Feedback schnell analysiert und darauf reagiert, schützt er damit nicht nur seinen guten Ruf, sondern erzeugt in vielen Fällen bei dem zuvor kritischen Kunden eine besonders enge Bindung an das Produkt beziehungsweise die Marke.

Geschäftsvorfälle / Nachrichtenarten



Hersteller



Schuhhändler



5.5. Verkürzung von Warenbeschaffungszeiträumen und Verringerung von Logistikkosten

Ein optimierter Datenaustausch zwischen Schuhlieferanten und Schuhhändlern ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass Warenbeschaffungszeiträume verkürzt und Logistikkosten gesenkt werden können.

Der effiziente Einsatz von EDI / digitaler Datenübertragung verkürzt erheblich die Bearbeitungszeiten vom Auftrag bis zur Auslieferung der Ware an den POS und ermöglicht daher niedrigere Lagerbestände und Kapitalbindungskosten beim Schuhhandel. In der Steuerung von NOS-Ware führt eine optimierter Datenaustausch – in Kombination mit den Funktionalitäten des Warenwirtschaftssystem – zu einer verbesserten Warenpräsenz. Out-of-Stock-Situationen können dadurch weitgehend vermieden werden.

5.6. Allgemeine Kostensenkung in der Verwaltung

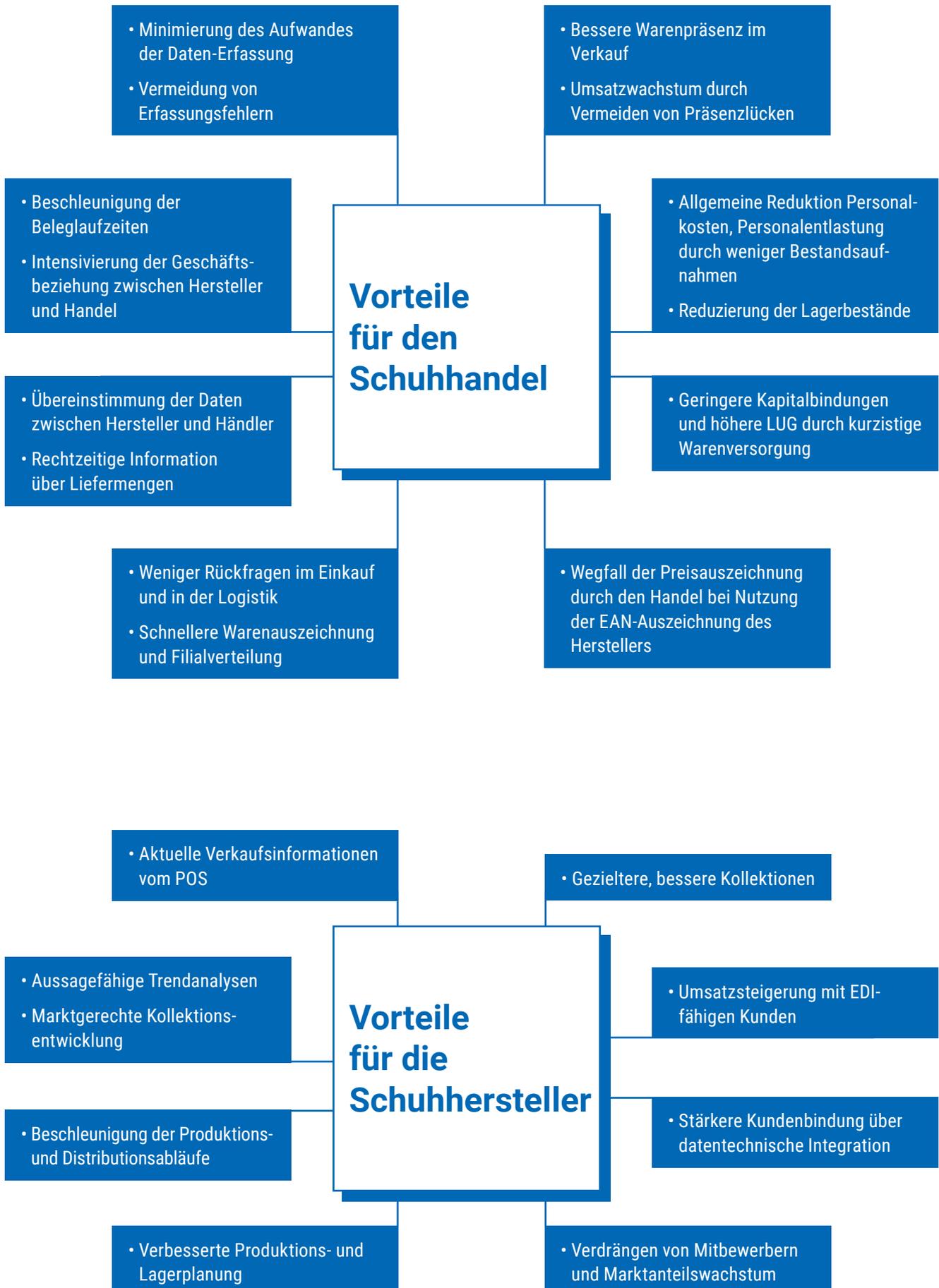
Elektronisch übermittelte Daten können vom Handel direkt in das eigene Warenwirtschaftssystem (z. B. Artikelstammdaten, Auftragsbestätigungen und Lieferscheine) oder in das Finanzbuchhaltungssystem (Rechnungen) übernommen werden. Der manuelle Aufwand der Datenerfassung entfällt damit weitgehend. Und umgekehrt vermögen Lieferanten die elektronisch übermittelten Daten ihrer Handelskunden (z. B. Bestellungen, Bestandsmeldungen oder Verkaufsberichte) unmittelbar in die ERP- oder ggf. in ein vorgeschaltetes Retail-System einzulesen. Dies führt erfahrungsgemäß zu beträchtlichen Einsparungen von Sachkosten.

5.7. Personalkostensenkungen / alternative Personaleinsatzmöglichkeiten

Durch den digitalen Datenaustausch können einerseits erhebliche Personalkosten eingespart. Andererseits können durch die Prozessautomatisierung gut ausgebildete Mitarbeiter:innen in weiterer Folge für andere / produktivere Tätigkeiten eingesetzt werden, woraus sich zusätzliches Potenzial für die Nutzung von neuen Geschäftschancen ergeben können.

Zusammenfassend kann ein optimierter Datenaustausch zwischen Schuhherstellern und -händlern dazu beitragen, die Effizienz und Effektivität von Geschäftsprozessen auf beiden Seiten zu verbessern, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen, die Innovationskraft zu steigern sowie Risiken zu reduzieren. Zudem bietet sich auf dem Wege eines gemeinsamen optimierten Datenaustausch die Möglichkeit, sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen und sich besser für die Zukunft aufzustellen.

5.8 Auf einen Blick



**ANWR GROUP eG**

Herr Michael Decker
Nord-West-Ring-Str. 11
63533 Mainhausen
Mobil: +49 0152 567 11 070
Mail: michael.decker@anwr.de



BTE
Handelsverband
Textil Schuhe Lederwaren

**Bundesverband des
Deutschen Textil-, Schuh- und
Lederwareneinzelhandels e. V.**

Herr Rolf Pangels
Weinsbergstrasse 190
50825 Köln
Tel.: 0221-921509-30
Mail: pangels@bte.de

**HDS/L – Bundesverband der Schuh- und
Lederwarenindustrie e. V.**

Herr Elmar Sulk
Reinhardtstr. 14
10117 Berlin
Tel.: 030-726220-31
Mail: e.sulk@hdsl.eu

**SABU**

Herr Stephan Krug
Wannenäckerstraße 34
74078 Heilbronn
Tel.: 07131-9737-4450
Mail: s.krug@sabu.de