

„Umsatz Checker“ von SUPERDATA

Bei umsatzstarken Artikeln, die zudem auch die Frequenzbringer sind, kann es vorkommen, dass sie während des Tages ausverkauft sind und das Regal nicht rechtzeitig aus dem Lager aufgefüllt wird. Um solche Situationen zu vermeiden, hat Superdata das Softwaremodul „Umsatz Checker“ entwickelt.

Vorausgegangen waren intensive Untersuchungen der Bondaten. Mit dem Programm **Z-Revision** wurden Bondaten analysiert. Das Programm liefert je Wochentag das zeitliche Abverkaufsverhalten von umsatzstarken Artikeln. „Diese Erkenntnisse über das Einkaufsverhalten der Kunden haben wir in das operative Geschäft am Point-of-sale umgesetzt“, so Hans-Jürgen Wieland von Superdata. Die DEWAS-Funktionen im Backoffice verbuchen bereits sofort bei Bonabschluss an der Kasse alle Einzelartikel des Bons. Damit sind die Bestände der verkauften Artikel sofort auf dem aktuellen Stand. Das wird insbesondere bei der permanenten Inventur und für die automatische Disposition genutzt. Über die Prognose ist zudem der zu erwartende Abverkauf für den laufenden Tag bekannt. Werden nun Unstimmigkeiten entdeckt, so meldet der „**Umsatz Checker**“ sofort, bei welchem Artikel es kritisch wird. Da DEWAS auch Gang und Regalplatz ausweist, kann der Mitarbeiter gezielt reagieren. Neben der Online-Information wird ein Protokoll geführt, sodass jederzeit der Gesamtstatus abgerufen werden kann.

Mit dieser Erweiterung werden die Anwendungsmodule Automatische Disposition DEWAS in Verbindung mit der Kassensoftware dStore noch wirkungsvoller und unterstützen das tägliche Warenmanagement.

SUPERDATA EDV-Vertrieb GmbH
Ruhrstr. 90, 22761 Hamburg, Deutschland
Tel: +49 (0) 40 / 85 32 62 - 0, Fax: +49 (0) 40 / 85 32 62 - 88
EMail: info@SUPERDATA.DE
Internet: [HTTP://WWW.SUPERDATA.DE](http://www.superdata.de)