

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1: Handels-H-Modell	11
Abb. 2: Exemplarischer Funktionsbaum des Handels-H-Modells	12
Abb. 3: Angepasstes Handels-H-Modell für den stationären Einzelhandel	14
Abb. 4: Inhaltlich-funktionale Aspekte von WWS	18
Abb. 5: Software-technische Ansätze für WWS-Lösungen	18
Abb. 6: Fünf Schritte zur erfolgreichen WWS-Auswahl	24
Abb. 7: Typischer Zeitverlauf eines größeren WWS-Auswahlprojektes	25
Abb. 8: Ist-Analyse der Prozesse und der IT-Landschaft	27
Abb. 9: Auszüge aus dem Mode-spezifischen Kriterienkatalog dieser Veröffentlichung	29
Abb. 10: Struktur des Anforderungskatalogs	33
Abb. 11: Auszug aus einer Grobbewertung der Anbieter mit Kennzeichnung der relevanten Anbieter für die Short List	34
Abb. 12: Exemplarische Agenda für eine Systempräsentation im Textil-Einzelhandel (WWS-Auswahl inklusive Kassenlösung)	35
Abb. 13: Bewährte Notenskala für die Systempräsentationen	40
Abb. 14: Schematischer Aufbau eines Testfahrplans als direkte Bewertungsunterlage für die Projektmitglieder	41
Abb. 15: Analyse der erforderlichen Anpassungsmaßnahmen	42
Abb. 16: Struktur der Detailbewertung	45
Abb. 17: Exemplarische Stärken/Schwächen-Darstellung einer WWS-Alternative	45
Abb. 18: Schematische Darstellung einer mehrstufigen Nutzwertanalyse	46
Abb. 19: Aufbereitung der Einzelnoten aus der Systempräsentation (Auszug mit den ersten 50 Bewertungsaspekten)	47
Abb. 20: Visualisierung der aggregierten Noten aus der Systempräsentation	48
Abb. 21: Kostenaufbereitung der WWS-Alternativen mit Anpassungen für eine Vergleichbarkeit	49

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 22: Komprimierte Kostenzusammenstellung nach Kostenkategorien	50
Abb. 23: Gesamtbewertung der WWS-Alternativen	51
Abb. 24: In der Marktanalyse untersuchte Kriterien der Systeme	64
Abb. 25: Anforderungen unterschiedlicher Benutzertypen	80
Abb. 26: Übersicht EAN-Systeme	88
Abb. 27: Die EAN-13 als Strichcode	89
Abb. 28: Hierarchische Struktur des BTE-Warengruppenschlüssels	93
Abb. 29: Exemplarische Darstellung der drei Perspektiven des FEDAS-Warengruppenschlüssel	93
Abb. 30: Ermittlung der richtigen Schuhgröße	96
Abb. 31: Der Beschaffungsprozess	101
Abb. 32: Beispiel zur Grundlogik der Limitrechnung	107
Abb. 33: Schematische Darstellung einer hierarchischen Limitplanung aus dem Mode-/Sportbereich.	108
Abb. 34: Beispiel Bestandsbewertung	124
Abb. 35: Tablet-basierte Verkaufsunterstützung am Beispiel des SalesMate der INNOMOS GmbH	148
Abb. 36: Informationsobjekte beim Geschäftsdatenaustausch	151