



Geschäftsführung
Strategische Ziele

Onlinehandel
Marktplätze der
Möglichkeiten

Needle
Dienstleistung 4.0

VORWORT



Technologische Entwicklungen katapultieren uns exponentiell schnell in die Zukunft. Wie diese Zukunft jedoch aussieht, das bestimmt jeder Einzelne selbst. Schlagworte wie „das Internet der Dinge“ und „Dienstleistung 4.0“ prägen aktuelle Diskussionen.

Die Liste technischer Neuerungen ist beeindruckend: Tablets, Smartphones, funkbasierte Informations- und Kommunikationstechnologien (RFID, NFC), hochflexible Roboter, dezentrale Steuerung und weltweiter Datenaustausch in Echtzeit, leistungsfähige Assistenzsysteme, Simulationen von Abläufen in virtuellen Realitäten, Big Data und gestaltbare Anwendungssoftware (»Apps«). Menschen, Maschinen und Produkte werden in der Arbeitswelt immer stärker miteinander vernetzt.

Manche dieser Techniken gehören für uns schon zum Alltag, andere scheinen noch Zukunftsmusik zu sein. Aber eines ist sicher, wir kommen nicht an ihnen vorbei. Deshalb ist es ratsam, sich jetzt schon mit neuen Technologien auseinanderzusetzen und nicht erst, wenn alle anderen sie einsetzen. Dann kann es zu spät sein.

In unserem Newsletter stellen wir Ihnen einige neue Entwicklungen vor. Wir zeigen Ihnen, wie der Gang ins Internet auch ohne Online-Shop funktioniert. Wir stellen Ihnen unsere neuen Mitarbeiter vor und laden Sie hiermit ein, uns bei unserem 20-jährigen Firmenjubiläum zu besuchen!

INHALT

Strategie

Neuer Geschäftsführer 04
Neue Mitarbeiter 05

APOLLON

Verkaufsassistent 09

Online

Needle 10
Schnittstellen 11

Apps

Reduzier-App 14

Jubiläum

Technologiemesse, Fachkonferenz, Branchenmeeting,
Jubiläumsfeier 15



Rolf Oppitz und Frank Seithe gemeinsame Geschäftsführung

von Rolf Oppitz

Die Seithe & Partner GmbH & Co. KG bekommt einen neuen, zusätzlichen Geschäftsführer. An ein neues Gesicht werden sich aber weder Mitarbeiter noch Kunden oder Geschäftspartner gewöhnen müssen.



| Seit nun mehr 20 Jahren im Unternehmen tätig und bereits seit 1998 Mitinhaber von Seithe & Partner habe ich, Rolf Oppitz, im Januar 2016 die Gesamtverantwortung für die Bereiche Vertrieb und Marketing abgegeben. Schwerpunkte meiner neuen Aufgabe ist die strategische und konzeptionelle Ausrichtung der Unternehmensgruppe. Mit Wirkung zum 01.01.2017 verantworte ich nun, gemeinsam mit Frank Seithe, die Geschäftsführung bei Seithe & Partner.

Als Vertriebs- und Marketingleiter habe ich in der Vergangenheit wichtige operative Aufgaben übernommen. Kaum ein Kunde kennt mich nicht. Ich denke, Netzwerken zählt zu meinen besonderen Stärken und bringt mir den großen Vorteil, durch meine vielen Kontakte immer auf dem Laufenden zu sein, was die Branche bewegt.

Schon immer habe ich neue Ideen für Produktentwicklungen von meinen Außenterminen mitgebracht. Neue Technologien teste ich auch gern zuerst selbst, um sie auf Herz und Nieren zu prüfen.

Die Aufgabe der Vertriebs- und Marketingleitung zu Beginn letzten Jahres an Udo Seiler zu übergeben war ein nötiger Schritt, um mich noch gezielter um Neuentwicklungen und die strategische Konzeption zu kümmern. Ein erster Schritt in Richtung Prozessoptimierung.

In meiner Funktion als Geschäftsführer entfallen zukünftig viele Abstimmungsprozesse und Neuentwicklungen können noch schneller vorangetrieben werden. Sei es durch die interne Entwicklungsabteilung oder durch den Einsatz externer Fachleute.

Wir alle wissen: Stillstand ist Rückschritt und als Softwareanbieter operieren wir in einem Spannungsfeld anhaltender Entwicklungen, aktueller Debatten und neuer Perspektiven. Unterschiedliche Devices und Anforderungen im Markt erfordern immer schnellere Entwicklungszyklen. Gleichzeitig müssen die bestehenden Komponenten stetig angepasst werden. Um dies zu gewährleisten, war eine Umstrukturierung unerlässlich und ich freue mich auf die neuen Aufgaben.

Neue Mitarbeiter am Hafenweg 5a, in Bergkamen

von Jörg Frommann

Volle Auftragsbücher und unser Anspruch, jeden Tag ein bisschen besser zu werden, führen dazu, dass wir unsere Personalkapazitäten kontinuierlich erweitern. 5 neue Mitarbeiter dürfen wir Ihnen heute schon vorstellen, 2 Stellen werden wir im Mai neu besetzen.

Carsten Wesseling PROJEKTKOORDINATOR

DABEI SEIT	2016
AUFGABE	Projektkoordination, Ressourcenplanung
AUSBILDUNG	BWL-Studium
ERFAHRUNG	Viel
HOBBYS	Mein Labrador



Salvatore Meli SUPPORT

DABEI SEIT	2017
AUFGABE	Erste Anlaufstelle bei Problemen
AUSBILDUNG	Fachinformatiker für Systemintegration
ERFAHRUNG	Jeden Tag mehr



Dalibor Simic SUPPORT

DABEI SEIT **2017**

AUFGABE **Kunden beruhigen**

AUSBILDUNG **Techniker**

ERFAHRUNG **Hab ich**

HOBBYS **Basketball**



Alfredo Gomes SUPPORT

DABEI SEIT **2016**

AUFGABE **1st-Level Support**

MAG **Hardware UND Software**

ERFAHRUNG **23 Jahre**



Huimei Liu ENTWICKLUNG

DABEI SEIT **2017**

AUFGABE **ECC-Entwicklung**

AUSBILDUNG **Diplom Informatikerin**

HOBBYS **Mein Sohn**



Kathrin Engel PRODUKTSCHULUNGEN

DABEI AB **Mai 2017**



Mehr Umsatz durch gute Beratung

APOLLON erhält noch in diesem Jahr ein neues Modul, mit dem Sie Ihren Verkäufern die Beratung erleichtern und für mehr Umsatz in der Filiale sorgen können.

Wenn ein Kunde ins Geschäft kommt, einen Artikel findet der ihm gefällt und diesen kauft, ist das gut. Wenn ein Kunde ins Geschäft kommt, sich gut beraten fühlt und mehrere Artikel mitnimmt, ist das besser.

Damit gute und aufmerksame Beratung nicht allein vom Wissen des Verkäufers abhängt, geben Sie Ihrem Personal zukünftig einfach mehr Informationen an die Hand.

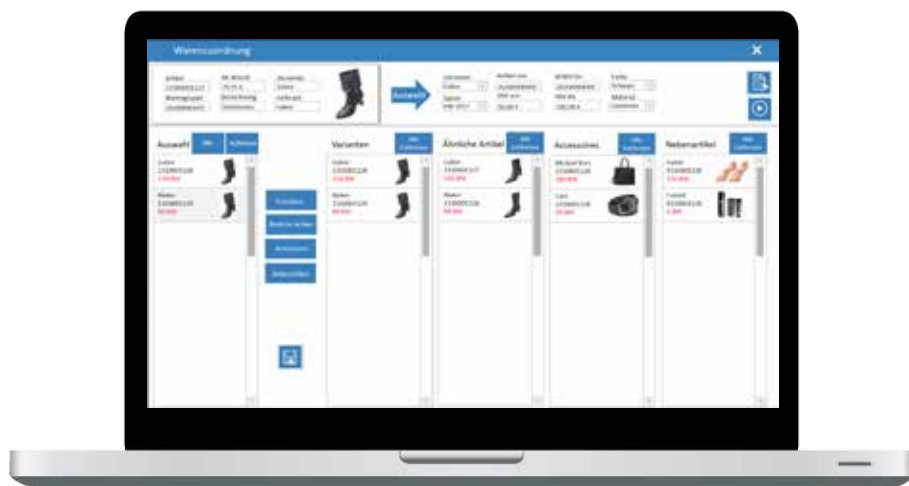
Pflegen Sie in APOLLON zu jedem Schuh passende Nebenartikel wie Schuhspanner oder Pflegemittel. Ordnen Sie Ihren Artikeln Accessoires zu und empfehlen sie ähnliche Artikel. Letztere können Sie in APOLLON leicht anhand der Warengruppe oder Farbe filtern.

Mit der Funktion „Warenzuordnung“, können Grunddaten der Artikel samt Bild in einer Maske anzeigen lassen und frei zuordnen. Über einen Filterbereich

können Artikel gesucht werden, die anschließend in einer Artikelliste erscheinen. Einträge aus dieser Listekönnen anschließend per Drag and Drop zu einer der 3 Kategorien (Nebenartikel, Accessoires und ähnliche Artikel) zugeordnet werden.

Wenn alle Zuordnungen getroffen wurden, wird die Auswahl abgespeichert.

Die Zuordnung wird auch in den Filialen ermöglicht und kann in den ETOS-Apps vom Verkaufspersonal genutzt werden.



Dienstleistung 4.0

Darauf haben viele gewartet: ein System, das die Lücke zwischen Onlinehandel und Filialverkauf schließt. Das Ihre Kundenberater unterstützt und von der Bestandsabfrage über Click & Collect bis zur Order on demand alle Informationen bereithält, die es rund um einen Artikel gibt.

Das System, das Sie suchen, heißt Needle!

Sie können es auf mobilen Endgeräten, auf der Kasse oder auf einem Infoterminal nutzen.

Needle kommt zum Einsatz, wenn Ihr Kunde ein bestimmtes Produkt sucht, mehr zu einem Artikel erfahren möchte, um einen Kundenberater zu rufen, um Waren auf einem Merkzettel zu speichern und später zum Beispiel Zuhause weiter zu shoppen. Needle kann als Selfcheckout-System genutzt werden und durch die Order on demand-Funktion, gibt es kaum noch einen Artikel, den Sie dem Kunden nicht liefern können.

In der Verkäufermaske von Needle erhält Ihr Kundenberater wertvolle Informationen zu Nebenprodukten und Produktalternativen. Er kann ein persönliches Kundenprofil



anlegen bzw. ein vorhandenes aufrufen und den Kunden so ganz individuell beraten zu. Mehr Informationen bietet Ihnen kein anderes System!

Sie können Needle mit Ihrer Warenwirtschaft verbinden oder mit den Informationen aus der ECC-Content-Datenbank und FASHION CLOUD speisen. Allein hiermit greifen Sie derzeit auf ein Potenzial von 500 Schuh- und Modemarken

Bereits Mitte 2017 werden wir Needle bei ausgewählten Pilotkunden im Livebetrieb testen.

Schnittstellen zur Online-Welt

Über diese Schnittstellen verkaufen Sie Ihre Produkte online, ohne einen eigenen Online-Shop zu betreiben. Und das Beste: Die Nutzung der Schnittstellen ist für ETOS-Kunden kostenfrei. Es entstehen weder Lizenzgebühren noch laufende Kosten, sondern lediglich eine einmalige Einrichtungsgebühr von 199,00 €.

SCHUHE24.DE

Wenn Sie Ihre Waren auf **schuhe24.de** anbieten, haben Sie als Händler keinen Aufwand mit dem Online-Verkauf, erhalten aber die Umsätze und Erträge daraus. So können Sie sich als Schuhhändler ein zweites Standbein zum normalen Geschäft aufbauen mit dem Vorteil: Es sind keine Investitionen erforderlich, auch keine Monatsgebühren.

- Schuhe24 verspricht 10 - 25 Prozent mehr Umsatz!
- Auf Schuhe24 verkaufen Sie vom ersten Tag an 3 - 30 Paar Schuhe am Tag.
- 90 Prozent der Artikel werden zum UVP verkauft - auch Ihre Altware!
- Schuhe24 übernimmt die komplette technische Abwicklung, erstellt die Produktbilder, übernimmt das Marketing, bietet Kundenservice an 7 Tagen in der Woche und garantiert den Zahlungseingang.

Sie pflegen nur Ihre Artikel in APOLLON ein und versenden bei Bestellung die Waren!



Online-Marktplätze nutzen

Mit der QUALIBET-Schnittstelle können Sie Ihre Ware ganz einfach auf Amazon, eBay, spartoo und allyouneed verkaufen.



Qualibet kommuniziert direkt mit der APOLLON Warenwirtschaft und unterstützt Sie dabei, Ihre Ware auf den erfolgreichsten Marktplätzen anzubieten und die Folgeprozesse zu automatisieren und zu vereinfachen.

QUALIBET gleicht den Artikelbestand mit APOLLON ab und exportiert diesen vollautomatisch an die aktivierten Marktplätze. Die Verkäufe werden zurückgemeldet und entsprechend in Ihre Warenwirtschaft importiert. Dies sorgt dafür, dass alle Verkäufe nur über ein System verwaltet werden müssen.



Ein Vorteil im Online-Handel ist die flexible Preisgestaltung.

Mit QUALIBET individualisieren Sie Ihre Preise für die Marktplätze nach belieben und Tageszeit. Für Amazon stellt QUALIBET einen automatisierten Preisroboter zur Verfügung, um Ihre Verkaufschancen zu maximieren.

Über die browsergestützte Verwaltungsoberfläche haben Sie jederzeit eine genaue Übersicht über Ihre Angebote und Verkäufe.

Locafox und schuhe.de



Wenn Sie Ihre Waren nicht verschicken, aber dennoch online präsentieren möchten, könnte **Locafox** der richtige Partner für Sie sein.

Auf locafox.de können Sie Ihre Waren, nach eigenen Angaben des Unternehmens, für Millionen Kunden sichtbar machen, die zuhause oder mit dem Smartphone nach ihrem Wunschprodukt suchen. Über den Marktplatz werden neue Kunden auf Ihr Geschäft aufmerksam, können Artikel reservieren und es in der Filiale abholen.

Auch zu diesem Partner gibt es eine Schnittstelle in APOLLON, so dass Sie die wichtigsten Prozesse automatisieren können.



schuhe.de ist die Online-Plattform für anwr-Mitglieder. Durch die Schnittstelle zur APOLLON Warenwirtschaft, können stationäre Händler ihr Sortiment ohne einen eigenen Online-Shop im Internet sichtbar machen und Waren online verkaufen. Die „Click & Collect“-Funktion im „Digitalen Schaufenster“ ermöglicht es den Endkunden, ihre Wunschartikel online zu reservieren und im stationären Fachhandel abzuholen.

Damit bietet schuhe.de dem Kunden neben dem Online-Kauf auch die Alternative, sich bei einem Schuhgeschäft vor Ort professionell beraten zu lassen.



Reduzier-App

Früher gab es zwei Orderrunden im Jahr und zum Saisonende einen Sommer- bzw. Winterchlussverkauf mit festen Zeiten für den gesamten Handel. Heute ist mehr Flexibilität gefragt. Dazu gehören auch Preisanpassungen während der Saison.

Deshalb haben wir die Reduzier-App entwickelt. Mit ihr können Sie Preisänderungen direkt an der Ware durchführen und so ganz flexibel auf die Nachfrage in jeder einzelnen Filiale reagieren.

Mit der Reduzier-App gelangen Sie auf zwei Wegen zum Ziel: Entweder geht zuerst der Verantwortliche selbst durch die Filiale, scannt die Artikel und vergibt einen neuen Preis.

Als Entscheidungshilfe zeigt die App den VKA, VKS oder UVP der Filiale bzw. den allgemeingültigen Preis an. Zusätzlich wird als Orientierungshilfe der niedrigste und der höchste Filialpreis des Unternehmens angezeigt. Auch der Bestand, Umsatz und Dispo rest in der Filiale werden als wichtige Kennzahlen und Entscheidungshilfen angegeben.

Später scannt ein Angestellter alle Artikel. Beim Scannen signalisiert die App akustisch, ob eine unbear-

beitete Preisänderung für den Artikel besteht. Falls ja wird ein neues Sonderpreisetikett gedruckt.

Oder der Verantwortliche plant die Preisänderungen in APOLLON und erzeugt eine Liste samt Bildern für das Tablet, mit dem seine Angestellten gezielt durch die Filialen gehen und die entsprechenden Artikel mit neuen Preisen versehen.

Der besondere Vorteil bei beiden Varianten: Es entfällt das lästige Blättern in Listen und spart Zeit.



Technologiemesse, Fachkonferenz, Branchenmeeting, Jubiläumsfeier

von Jennifer Tettenborn

Vorfreude ist bekanntlich die schönste Freude, deshalb möchte ich Sie einladen, sich mit uns zu freuen und unsere Planungen in unserem „Jubiläumsblog“ mitzuverfolgen.

www.etos.de/jubiläumsblog.html



| Guten Tag, mein Name ist Jennifer Tettenborn. Seit 2012 kümmere ich mich um das Marketing von Seite & Partner und ETOS. Ich freue mich sehr, in diesem Jahr nicht nur unseren 5. Schlüsselkundentag, sondern unser 20-jähriges Firmenjubiläum organisieren zu dürfen.

Neulich erzählte mir eine Freundin, dass Ihr Sohn schon wieder fieberhaft seinen Geburtstag plane. Das tue er eigentlich das ganze Jahr über, weil er sich immer so darauf freut, wenn alle Freunde und Verwandten zu ihm kommen, es Zuhause schön geschmückt ist, es was besonderes zu Essen gibt und das Highlight bei einem 5-Jährigen: wenn er sich das Motto aussuchen darf!

Wenn ich ehrlich bin, freue ich mich auch, unser 20-jähriges Firmenjubiläum planen zu dürfen. Und mir fällt es nicht leichter als dem Sohn meiner Freundin, mich auf ein Motto festzulegen oder auf die

Personen, die wir einladen sollten ...

Aber ich habe Glück und muss mich gar nicht zwischen dem Einen oder dem Anderen entscheiden. Wir haben für den **10. November** eine tolle Lokation gemietet, in der alle Platz finden und in der wir sowohl Messe, als auch Konferenz, Branchenmeeting und Feier durchführen können.

Er werden zahlreiche Firmen dabei sein und unseren Gästen die neuesten Retailtechnologien präsentieren.

Unsere Partner organisieren ein spannendes Vortragsprogramm, das unsere Gäste informiert und unterhält. Wir werden

für leckeres Essen und eine gemütliche Atmosphäre sorgen, sodass das Branchenmeeting einen angenehmen Rahmen bekommt.

Apropos Rahmen: Ein Rahmenprogramm wird es natürlich auch geben! Die Zeche Zollverein ist nicht ohne Grund zum UNESCO Welterbe erklärt worden. Hier gibt es einiges zu sehen und zu entdecken. Deshalb laden wir unsere Gäste ein, an einer der vielen Führungen teilzunehmen und etwas mehr über unsere Heimat, das Ruhrgebiet zu erfahren.

Und abends, da wird natürlich auch noch gefeiert und auf 20 Jahre ETOS angestoßen!

Sind Sie neugierig geworden? Gerne halte ich Sie über meine weiteren Planungen auf dem Laufenden. Besuchen Sie meinen „Jubiläumsblog“.

KASSE
WARENWIRTSCHAFT
BUSINESS-APPS
FLÄCHENPLANUNG
EDI-INTEGRATION
DIENSTLEISTUNG 4.0

