



# Franchise-Erfolg mit effizienter Kasse

*Einfache Anpassung, leichte Bedienung und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis: Das Franchise-System „Conny & Rudi“ stattet seine 65 Haushaltsmärkte seit 2004 mit LaCash aus. Das Kassensystem der Firma Diesselhorst Software ist eng in die IT-Umgebung des Berliner Unternehmens integriert.*

*„Wir haben in der Zentrale stets einen aktuellen Blick auf die Situation am Point of Sale.“*

**Mario Lade**  
Geschäftsführer  
R&C Clearing GmbH & Co. KG

||-- Mario Lade bringt es auf den Punkt: Eigentlich vereint sein Haushalts-Business den Worst Case: Die Produkte kosten kaum etwas, und niedrigen Gewinnspannen steht eine hohe Zahl Transaktionen gegenüber. Den Geschäftsführer der R&C Clearing GmbH & Co. KG bringt das aber nicht um den Schlaf, denn er kennt auf diese Ausgangssituation die Antwort: Die Organisation eines solchen Unternehmens muss umso effizienter sein. Es braucht hoch automatisierte Abläufe und Informationstechnologie, die hilft, Prozesse schlank und Kosten gering zu halten. Mario Lade: „Unser Geschäft gelingt nur mit einer hochmodernen und effizienten IT.“

Die R&C Clearing betreibt unter den Markennamen „Conny's Hauswaren“, „Conny's“, „RUDIS....“ und „Conny's Container“ derzeit 65 Franchise-Filialen vor allem in den neuen

Bundesländern. Conny & Rudi konzentriert sich auf preiswerte Artikel für den Haushalt. 60 Conny-&-Rudi-Standorte sind mit dem PC-basierten Kassensystem LaCash von Diesselhorst Software & Consulting ausgestattet. Die Kassen sind in die Unternehmens-IT integriert. Wenn morgens in den Geschäften die Kassen-PCs hochfahren, holen sie sich über eine VPN-Verbindung vom Warenwirtschaftssystem der Zentrale die aktuellen Daten von 40.000 Artikeln. Der morgendliche Abgleich ist nötig, denn das Aktions-Geschäft verlangt schnelle Reaktionszeiten.

#### *Zentrale Artikeldaten-Distribution*

-- Bei Conny & Rudi gibt es täglich bis zu 100 Preisänderungen oder neue Artikel. Vorteil der zentralen Artikeldaten-Distribution: Die Arbeit



**Mario Lade, R&C Clearing:**  
LaCash liefert täglich mehr  
als 100 000 Buchungssätze  
an die Zentrale.



Mario Lade  
R&C Clearing GmbH & Co. KG  
Rheinsberger Straße 77  
10115 Berlin  
lade@cfsystem.de  
www.connys-rudis.de

**DIESSELHORST**  
SOFTWARE & CONSULTING

Stephan Diesselhorst  
DIESSELHORST SOFTWARE &  
CONSULTING  
Am Sandtorkai 56  
20457 Hamburg  
info@diesselhorst.de  
www.diesselhorst.de

muss nicht in allen Filialen verrichtet werden. Abends nehmen die Daten den umgekehrten Weg: LaCash übergibt die Umsatzzahlen des Tages an das Warenwirtschaftssystem in der Berliner Zentrale. LaCash bewährt sich dabei auch bei hohen Transaktionsvolumen als stabil. Täglich liefert LaCash mehr als 100 000 Buchungssätze an die Zentrale. Nachts werden sie an das interne Data-Warehouse überspielt. Mario Lade: „Wir haben in der Zentrale stets einen aktuellen Blick auf die Situation am Point of Sale.“

#### *Geringer Schulungsaufwand*

-- Mario Lade mag sich gar nicht mehr gerne an die Zeit erinnern, da einfache Registrierkassen in den Geschäften der Franchise-Nehmer solche Dinge unmöglich machten. Für den gelernten Diplomkaufmann war 1999 klar: Die Filialen brauchen ein modernes Kassensystem. Lade stieß im Internet auf Diesselhorst Software, lud die Demo-Version von LaCash von der Diesselhorst-Website und testete erst mal selbst. Danach stand für den 36-jährigen schnell fest: LaCash erfüllt genau die Anforderungen von Conny & Rudi. Die Kassen-Software ist leicht zu bedienen, ein großer Schulungsaufwand entfällt. LaCash fordert geringe Investitionen in die Hardware, da sie auf jedem Standard-PC läuft, der Funktionsumfang in der Basissoftware und in den zahlreichen Zusatzmodulen liefert alles, was ein Franchisesystem braucht. „Diese Produkteigenschaften“, sagt Mario Lade „lassen sich außerdem den Franchise-Nehmern vermitteln, die das neue Kassensystem ja bezahlen.“

#### *Regionale Steuerung möglich*

-- „Hilfreich“, findet der Geschäftsführer die offene Architektur von LaCash. So seien spezifische Anforderungen von Conny & Rudi einfach von Diesselhorst Software realisiert worden, berichtet Mario Lade. Um Angebote besser regional steuern zu können, brauchte Conny & Rudi unterschiedliche Preise pro Produkt: Obwohl Preise zentrale vorgegeben werden, können die Franchise-Nehmer heute zwischen drei Preisen pro Artikel wählen und sich so dem lokalen Wettbewerbsumfeld anpassen. Wenige Manntage Aufwand standen außerdem hinter einer Bestellfunktion, die Diesselhorst Software für den Kunden aus Berlin realisiert hat. Im Geschäft mit Feuerwerkskörpern zum Jahresende sind Bestellungen üblich. Kunden aller mit LaCash ausgestatteten Conny-&-Rudi-Filialen können vor dem eigentlichen Feuerwerksverkauf Bestellungen vornehmen

und sie in LaCash registrieren. Neben den Vorteilen für den Kunden hat diese Funktion auch einen Nutzen für die Zentrale: Mit einem Blick in die Bestellungen kann man in Berlin noch vor dem eigentlichen Verkauf nachbestellen und so den Bedarf genauer abdecken. Mario Lade: „Ich kann vorab gezielt Ware beziehen, bevor der erste Kunde im Laden steht.“

#### *Schneller Datenfluss vom PoS*

-- Diesselhorst Software realisierte Anpassungen im LaCash-Layout und passte die Software an das Corporate Design der Franchise-Kette an. Bei Conny & Rudi denkt man nun an weitere Funktionen. Mario Lade hält zusätzliche Auswertungsfunktionen im Kassensystem für wünschenswert – vor allem mit Blick auf die Kontrolle von Mitarbeitern. Mit dem Data-Warehouse steht ihm heute schon ein zentrales Werkzeug zur Verfügung, das er intensiv nutzt. Die Daten aus den LaCash-Kassen liefern wertvolle Informationen: Renner/Penner-Listen über alle Standorte gehen einmal pro Woche an die Franchise-Nehmer zurück. Veränderungen an den Gewinnspannen lassen sich mit dem Data-Warehouse gut erkennen – die Ergebnisse helfen beim Gegensteuern. Der integrierte und aktuelle Datenfluss zwischen PoS und Data-Warehouse hilft vor allem auch bei der schnellen Reaktion: Wenn die Zentrale erkennt, dass ein gerade beworbener Artikel besonders gut läuft, kann sie nachbestellen, bevor der Aktionszeitraum zu Ende ist.

Die Franchise-Nehmer seien – nach anfänglicher Zurückhaltung – heute von den Vorteilen des Kassensystems überzeugt, berichtet der Franchise-Geber. Aufwand bei der Installation haben sie nicht. Jede Neuinstallation macht vor Ort Klaus-Peter Adam, der EDV-Fachmann von Conny & Rudi. Binnen einer Stunde sei eine neue Kasse betriebsbereit, berichtet Mario Lade. Der interne IT-Mann ist es auch, der bei Conny & Rudi den First-Level-Support übernimmt. Viele Anfragen aber gebe es nicht. „Das System läuft stabil“, sagt Lade.

#### *„Offen, stabil, bedienerfreundlich“*

-- Mario Lade ist mit der seit vier Jahren bestehenden Kassenlösung zufrieden: „Offen, stabil, bedienerfreundlich, skalierbar und bei der Rechtevergabe gut anzupassen“, bringt er die Vorteile auf den Punkt. Lade findet angesichts des Funktionsumfangs die Kosten „erträglich“. Jüngst flatterte ihm ein Angebot eines anderen Herstellers auf den Tisch. Es fand jedoch schon mit einem Blick auf den Preis keinen Anklang. Mario Lade: „Das Fünffache.“--||