

„Durch die exakte Einsatzplanung und die darauf aufsetzende Zeiterfassung entstand eine hohe Transparenz sowohl für die Mitarbeiter als auch für unser Unternehmen.“

„Schon nach kurzer Zeit konnte eine deutliche Senkung der Personalkosten verzeichnet werden.“

Dr. Alexander Bradel
Leiter Administration SKS

www.s.Oliver.de
www.torexretail.de

s.Oliver®

Torexretail
Workforce Management Solutions

s. Oliver Bernd Freier GmbH & Co. KG, Rottendorf



Personaleinsatzplanung bei s. Oliver

Die Geschichte von s.Oliver begann 1969 mit der Eröffnung der Boutique Sir Oliver in Würzburg. Daraus entstand dann 1975 das Unternehmen s. Oliver Großhandel. s.Oliver hat sich in drei Jahrzehnten vom Einzelhändler zu einem der großen, vertikal agierenden Bekleidungshersteller in Europa entwickelt. Der Konzern produziert mit den Labels s.Oliver (Young-Fashion für Boys und Girls), Oliver Twist (Kid's Kollektion), Knock Out (Casual Wear-HAKA), Chaloc (junge DOB) und QS (trendige DOB) bis zu 12 Kollektionen pro Jahr und erreicht nach eigenen Angaben im Handel zwischen 6000 und 6500 EUR Umsatz pro Quadratmeter. Mit der Gründung der s. Oliver Shoes & Accessoires GmbH begann s.Oliver die Abrundung des Sortiments mit einer eigenen Accessoires-Kollektion, die mit einem monatlichen Themenrhythmus am Markt ist. Mit dem arrondierenden Sortiment von Uhren,

Brillen, Socken, Gürteln, Schmuck und Schuhen sowie einer eigenen Home- und Tablewear-Kollektion seit dem Jahr 2000, will die Gruppe mittelfristig 20-30 Prozent des Gesamtumsatzes erzielen. Ab Frühjahr 2002 startete s. Oliver außerdem mit einer eigenen Duft und Pflegeserie am Markt.

Einen Teil ihres Erfolges verdankt die Firma einem intelligenten Store-Konzept. Neben der marktnahen, reaktions-schnellen Belieferung der rund 95 mit Partnern betriebenen Stores repräsentieren vor allen Dingen die 25 in Eigenregie betriebenen Mega-Stores das gesamte Produktportfolio. Als drittes Standbein betreibt s.Oliver rund 451 Shop-in-Shops. 1999 wurde im Münchner Einkaufszentrum PEP ein 1.390 qm großer eigener s.Oliver-Laden eröffnet, der erstmals sämtliche Produktsegmente und deren Lizenzprodukte unter einem Dach anbot. Seitdem hat sich die

Success Story



Zahl der Mega-Stores weiter erhöht. Im Oktober 2000 eröffnete s.Oliver unter anderem auf dem Kurfürstendamm in Berlin einen rund 2000 qm großen Flagship-Store. Ebenfalls im Oktober 2000 öffnete ein Lifestyle-Store mit ausschließlich Lizenzprodukten im Angebot seine Pforten in Aachen.

Die Personalkosten stellen - besonders im serviceorientierten Handel - einen der größten, beeinflussbaren Kostenblöcke dar. „Seit Mitte 1997 beschäftigen wir uns mit der systemunterstützten Optimierung der Personaleinsatzplanung in unseren Filialen“, berichtet Dr. Alexander Bradel von der s.Oliver Group in Rottendorf. „Dabei standen für uns folgende Anforderungen im Vordergrund:

- einfache Systembedienung
- Eigenverwaltung größerer Filialen
- Zentrale Verwaltung kleiner Filialen
- umfangreiche Schnittstellen zum Warenwirtschaftssystem
- Datenintegration zur Lohn- und Gehaltsabrechnung.

Nach Prüfung mehrerer Systeme fiel unsere Entscheidung auf das Produkt Lucas WM von Torex Retail, da neben der Abdeckung unserer Anforderungen vor allem umfangreiche Schnittstellen zu allen aktuellen Warenwirtschaftssystemen (Futura, Höttl etc.) zur Verfügung stehen und somit die Investition auch

bei einem evtl. Wechsel des Kassens- oder Warenwirtschaftssystems zukünftig gesichert ist. Außerdem ließ sich durch den modularen Aufbau des Systems ein entsprechendes Stufenkonzept realisieren.“

Einsatzplanung und Zeiterfassung

In der ersten Phase stand zunächst die Personaleinsatzplanung in Verbindung mit der Mitarbeiterzeiterfassung im Vordergrund. Hierfür sind zwei unterschiedliche Konzepte umgesetzt:

In den größeren Filialen ist die Software vor Ort installiert und die Zeiterfassung erfolgt über Zeiterfassungsterminals. Für die kleineren Filialen wurde eine zentrale Software-Installation gewählt, die Zeiterfassung läuft über eine Kassenschnittstelle. Die so erfassten Zeitdaten werden an das zentrale Lucas WM-System weiter gegeben und dort entsprechend abgerechnet. Die Einsatzplanung erfolgt am Bildschirm, wobei der Filialmanager durch eine Vielzahl wichtiger Informationen wie Verfügbarkeiten der Mitarbeiter, Qualifikationen, Fehlzeiten, Wunscharbeitszeiten, Vertragsstunden und Stundensalden beim Planungsprozess unterstützt wird und somit die Einsatzplanung wesentlich erleichtert.

Durch den so erstellten Einsatzplan ist auch automatisch die Basis für die Zei-

terfassung hergestellt worden. Die Zeitabrechnung von Lucas WM überprüft die gestempelten Zeiten der Mitarbeiter mit deren Einsatzplanung und Abweichungen werden den Filialmanagern aufgezeigt. Verkürzte Pausenzeiten oder angefallene Mehrarbeit sind vom Filialmanager freizugeben, bevor sie vom System abgerechnet werden. Die Zeitabrechnung erfolgt vollautomatisch, wobei alle Besonderheiten des Handels (zuschlagfreie Samstage, Spätöffnungszuschläge, Zu-Ende-Bedienen, Zu-Ende-Kassieren etc.) automatisch berücksichtigt werden.

„Allein durch die Umsetzung der ersten Phase konnten mit Lucas WM schon erhebliche Vorteile gegenüber der bisherigen Einsatzplanung erzielt werden. Die Filialmanager erhalten eine wesentlich genauere Planungsgrundlage. Durch die Informationsvielfalt haben wir die Ausfallsproblematik hervorragend in den Griff bekommen und es ergab sich innerhalb kurzer Zeit ein messbarer Produktivitätsgewinn“, so Dr. Bradel. „Durch die exakte Einsatzplanung und die darauf aufsetzende Zeiterfassung entstand eine hohe Transparenz sowohl für die Mitarbeiter als auch für unser Unternehmen. Schon nach kurzer Zeit konnte eine deutliche Senkung der Personalkosten verzeichnet werden.“