



ROI – Wie schnell rechnet sich ein neues ERP-System?

Zahlen, Fakten, Praxisbeispiele – entdecken Sie, wie schnell sich eine ERP-Einführung oder ein Systemwechsel lohnen kann.



Intelligix.
Teil von YUVENDA

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung.....	3
2 Drei Beispiele aus der Praxis – realistisch, nachvollziehbar, vergleichbar	5
2.1 Typische Herausforderungen	5
2.2 Vergleichstabelle	6
3 ROI-Bausteine: Wo die netix ERP-Suite konkret Profit bringt.....	7
3.1 IT-Infrastruktur & Energie: Einsparen, ohne auf Leistung zu verzichten.....	7
3.2 Stromersparnis durch Kassenabschaltung	9
3.3 Prozessoptimierung in der Warenwirtschaft	11
3.3.1 EDI-Integration und eigener EDI-Service	11
3.3.2 Einkaufs- und Limitplanung: gezielt steuern, besser wirtschaften.....	12
3.3.3 Effizienter Wareneingang – Zeit sparen, Personal entlasten	13
3.3.4 Umsatzsteigerung durch automatisierte NOS-Disposition	15
3.3.5 Digitale Rechnungsverarbeitung: Weniger Aufwand, mehr Transparenz..	17
3.3.6 Schneller zur Bestandsübersicht: Inventur mit mobiler Lösung	19
3.3.7 CRM & Kunden-App: Mehr Umsatz durch gezielte Kundenansprache.....	21
3.3.8 Weitere Zeiteinsparungen und Umsatzpotenziale	23
4 Zusammenfassung – So schnell rechnet sich ein modernes ERP-System	24
Über Intelligix.....	27

Finden Sie alle zentralen Ergebnisse unserer ROI-Berechnungen am Ende dieses Whitepapers in einer übersichtlichen Tabelle zusammengefasst!

Die Tabelle bietet Ihnen auf einen Blick:

- die jährlichen Einsparungen durch die Nutzung der netix ERP-Suite
- die Investitionskosten sowie die Lizenzgebühren und Dienstleistungen pro Jahr
- den daraus berechneten Return on Investment (ROI) – jeweils für das erste Jahr sowie die Folgejahre, getrennt nach den drei betrachteten Unternehmensgrößen (Case A-C)

Die detaillierten Berechnungsgrundlagen und Erläuterungen zu den einzelnen Positionen finden Sie in den jeweiligen Kapiteln.



1 Einleitung

Warum sich eine ERP-Investition heute mehr denn je lohnt

Der mittelständische Einzelhandel steht unter enormem Druck. Die Rahmenbedingungen verändern sich rasant – und mit ihnen die Anforderungen an Geschäftsführung, Einkauf, Verwaltung und Verkauf.

Die derzeitige Kaufzurückhaltung der Kunden – mit direkten negativen Folgen für Umsatz und Rohertrag – macht dem Einzelhandel zu schaffen. Erschwerend hinzu kommen Fachkräftemangel, steigende Personalkosten, gestiegene Energiekosten, volatile Lieferketten, hoher Wettbewerbsdruck durch Onlinehandel und große Filialisten sowie sinkende Margen sind Herausforderungen, die viele Unternehmen täglich spüren. Gleichzeitig steigen die Erwartungen der Kundinnen und Kunden an Verfügbarkeit, Service und Geschwindigkeit – stationär wie digital.

Viele Handelsunternehmen arbeiten jedoch noch mit fragmentierten Systemen, manuellen Prozessen und Daten, die eine unzureichende Transparenz über den tatsächlichen wirtschaftlichen Erfolg bieten. Das bindet Ressourcen, verursacht Fehler und kostet letztlich Geld. Gerade in Zeiten stagnierender Umsätze, steigender Kostenbelastungen und knapper Personalressourcen wird deutlich: Wer heute manuell arbeitet, zahlt doppelt – mit Zeit und mit Geld.

Digitalisierung rechnet sich – schneller als gedacht

Die gute Nachricht: Unternehmen, die auf digitale, durchgängige Prozesse setzen, verbessern nicht nur ihre Effizienz, sondern stärken auch ihre Zukunftsfähigkeit. Moderne ERP-Systeme wie die [netix ERP-Suite](#) schaffen die Basis für schlanke Abläufe, automatisierte Aufgaben und fundierte Entscheidungen – auf Knopfdruck. Aber nicht jedes ERP-System erzielt denselben Return on Invest (ROI) – dieselbe Investitionsrendite. Qualität, Integrationstiefe und Prozessabdeckung variieren erheblich zwischen den Anbietern, weshalb Interessierte sich ausgiebig mit den Systemen beschäftigen und diese prüfen sollten. Der ROI bietet dabei eine Möglichkeit des System-Vergleichs und ist sowohl für Unternehmen interessant, die erstmals ein ERP-System einführen, als auch für solche, die ihr bestehendes System durch eine leistungsfähigere Lösung ersetzen möchten.

Das Ziel: Mehr Zeit fürs Wesentliche. Weniger Aufwand für Routine. Und eine schnellere Amortisation der erforderlichen Investition aufgrund eines hohen ROI.

Was ist ROI – und warum ist er im Einzelhandel besonders relevant?

Der Return on Investment (ROI) ist eine betriebswirtschaftliche Kennzahl, die den wirtschaftlichen Nutzen einer Investition sichtbar macht. Die Formel lautet:

ROI = Nutzen / Kosten, bzw.

ROI = (Einsparungen + Ertragssteigerungen) / (Investitions- + Betriebskosten)

Im Einzelhandel ist der ROI besonders prozessgetrieben: Schon kleine Optimierungen – etwa bei der Warenannahme, beim Wareneingang oder in der Rechnungsprüfung – können spürbare



Einsparungen bringen. Automatisierte Bestellungen, digitale Belegerfassung oder eine mobile Inventur sparen nicht nur Arbeitszeit, sondern steigern auch die Datenqualität und senken Fehlerquoten.

Jede konkrete Prozessverbesserung zahlt direkt auf den ROI ein.

Was Sie in diesem Whitepaper erwartet

In diesem Whitepaper zeigen wir Ihnen anhand dreier realer Unternehmensbeispiele, wie sich eine Investition in die ERP-Lösung von netix konkret rechnet – mit harten Zahlen, klaren Prozessen und nachvollziehbaren Einsparungen.

Erfahren Sie unter anderem:

- Wie durch Digitalisierung laufende Kosten deutlich gesenkt werden können
- Welche Umsatzpotenziale durch Automatisierung freigesetzt werden
- Und warum sich eine moderne und prozessoptimierte ERP-Lösung in vielen Fällen bereits nach kurzer Zeit amortisiert

Hinweis zur Berechnung

Die in diesem Whitepaper dargestellten Werte und Einsparungspotenziale basieren auf Beispielrechnungen und Erfahrungswerten aus Kundenprojekten. Sie dienen der Orientierung und sollen greifbar machen, welche wirtschaftlichen Effekte durch den Einsatz unserer Software-Lösung möglich sind.

Bitte beachten Sie: Die genannten Zahlen sind keine wissenschaftlichen Berechnungen. Abweichungen im Einzelfall sind möglich – je nach Betriebsgröße, Prozessorganisation und eingesetztem Systemumfang. Die drei betrachteten Unternehmensgrößen dienen der Illustration typischer Szenarien im modischen Einzelhandel.

Einige der im Whitepaper aufgeführten Optimierungspotenziale – wie etwa unser EDI-Service oder der Effizienzgewinn durch CRM- und Marketingfunktionen – leisten zweifellos einen wertvollen Beitrag zur Zeitersparnis und Prozessverbesserung. Allerdings lassen sich diese Effekte aufgrund der unterschiedlichen Nutzungstiefen, Prozesslandschaften und individuellen Voraussetzungen unserer Kunden nur schwer verallgemeinern oder in konkreten Euro-Beträgen oder Zeitwerten beziffern. Diese Themen führen wir in Kapitel 3.3.7 der Vollständigkeit halber auf, ohne sie in die abschließende Tabelle der ROI-Berechnung mit aufzunehmen.

Unser Ziel ist es, mit diesem Whitepaper einen **praxisnahen Eindruck vom möglichen Return on Investment** zu vermitteln – auf Basis fundierter Annahmen, aber ohne Anspruch auf Vollständigkeit oder Allgemeingültigkeit.



2 Drei Beispiele aus der Praxis – realistisch, nachvollziehbar, vergleichbar

Um den Return on Investment (ROI) einer ERP-Einführung transparent darzustellen, betrachten wir in diesem Whitepaper drei beispielhafte Unternehmen aus dem modischen Einzelhandel. Alle drei stammen aus dem Mittelstand – und spiegeln die typische Struktur und Herausforderungen von Modehäusern, Filialisten und Kaufhausbetreibern, von unseren typischen Kunden wider.

Was sie unterscheidet, ist ihre Größe. Was sie verbindet, ist der Wunsch nach effizienteren Abläufen, geringeren Betriebskosten und einer zukunftssicheren IT-Struktur.

2.1 Typische Herausforderungen

Case A – Einzelner Modehändler mit zentralem Standort, 4.000 m²:

Hoher Aufwand bei der Inventur, aufwändige manuelle Prozesse bei Wareneingang und Rechnungsprüfung, keine Automatisierung bei Order und Etikettierung, klassische On-Prem-IT-Struktur (Installation im eigenen Haus) mit entsprechendem Betreuungsaufwand.

Case B – Mode-Filialist mit 4 Standorten, 10.000 m²:

Neben den bereits in Case A beschriebenen typischen Herausforderungen kommen in diesem Fall weitere Faktoren hinzu – etwa komplexe Bestell- und Dispositionsprozesse, fehlende durchgängige Workflows zwischen Filialen, Zentrale und ggf. Logistik sowie ein hoher Koordinationsaufwand in IT und Lagerverwaltung.

Case C – Kaufhauskette mit 3 Häusern, 15.000 m² in Summe:

Es gelten hier ebenfalls die allgemeinen Herausforderungen, die in Case A erläutert wurden. Weitere Faktoren, die hinzukommen sind ein hohes Belegvolumen, eine große Anzahl an Lieferanten, erheblicher manueller Aufwand in Verwaltung, fehlende Transparenz bei offenen Posten und Lieferantenleistungen sowie eine hohe Anzahl Rechnungen pro Jahr. Zusätzlich steigt der Druck durch wachsende Anforderungen an Digitalisierung und konsequente Kostenoptimierung.



2.2 Vergleichstabelle

Kriterien	Case A Einzelnes Modehaus	Case B Filialist (4 Standorte)	Case C Kaufhauskette (3 Häuser)
Verkaufsfläche	4.000 m ²	10.000 m ²	15.000 m ²
Jahresumsatz	6 Mio. €	14 Mio. €	18 Mio. €
Mitarbeiter	25	60	100
Anzahl Kassen	6	15	20
Wareneingänge / Jahr	20.000	45.000	65.000
Rechnungen / Jahr	20.000	35.000	50.000

In den folgenden Kapiteln zeigen wir Ihnen auf Basis dieser drei Unternehmensprofile, wo konkrete Einsparungen möglich sind, wie hoch die Investitionen sind und wann sich das System amortisiert – mit klaren Zahlen und echten Praxisbeispielen.



3 ROI-Bausteine: Wo die netix ERP-Suite konkret Profit bringt

3.1 IT-Infrastruktur & Energie: Einsparen, ohne auf Leistung zu verzichten

Die IT-Infrastruktur gehört zu den oft unterschätzten Kostentreibern im Einzelhandel. Eigene Server, Datenbanken, Backup-Systeme, lokale Softwareinstallationen und der interne oder externe IT-Support verursachen nicht nur einmalige Anschaffungskosten, sondern auch laufende Betriebsausgaben, die sich jährlich auf mehrere Tausend Euro summieren.

Mit der netix ERP-Suite aus der Cloud entfallen diese Kosten nahezu vollständig. Sie benötigen keine umfangreiche eigene IT-Infrastruktur mehr – und Updates, Sicherheitsmaßnahmen, Wartung und Support sind im Nutzungsentgelt bereits enthalten.

Das Ergebnis: messbare Einsparungen – dauerhaft und planbar.

Was kostet IT-Infrastruktur im Jahr?

Laut unserer Vergleichsrechnung entstehen einem typischen mittelständischen Einzelhändler die in der Tabelle folgenden jährlichen Kosten bei eigener Infrastruktur. Im ersten Jahr fallen 10.000 € für die Hardware des Servers und Wartung an. Zusätzlich kommen 5.000 € externer IT-Support hinzu. In den darauffolgenden Jahren fallen jeweils ca. 2.000€ für Wartung und die 5.000 € für den externen Support an. Wir kalkulieren damit, dass der Server nach 8 Jahren ersetzt wird. Der jährliche Durchschnitt der Kosten beträgt somit 8.000 €

Kostenart	Kosten bei eigener IT	Kosten mit netix cloud
Jahr 1:		
Server & Wartung	10.000 €	-
Externer IT-Support	5.000 €	1.000 €
Jahre 2-8 p.a.:		
Wartung	2.000 €	-
Externer IT-Support	5.000 €	1.000 €
Ø Gesamtkosten p.a.	8.000 €	1.000 €

Ø Ersparnis p.a.

7.000 €



Einsparung im Vergleich – wie stark profitieren die drei Beispielunternehmen?

Je nach Unternehmensgröße wirkt sich die Umstellung auf die netix Cloud unterschiedlich stark aus. Wir haben die Werte dementsprechend hochgerechnet:

Case	Ersparnis p.a.
A – Einzelhaus	7.000 €
B – Mode-Filialist	9.000 €
C – Kaufhauskette	10.000 €

Mehr als nur eine Zahl: Was Sie zusätzlich gewinnen

- Reduzierter Stromverbrauch durch Wegfall lokaler Server (4.000–9.000 kWh/Jahr)
- Keine Investitionen in Hardware, Datenbanken, Updates oder Sicherheitssoftware
- Hohe Datensicherheit: Die Daten liegen in einem Rechenzentrum mit eigenen Servern nach deutschem Standard (DSGVO-konform)
- Vollständige Betreuung inklusive – keine zusätzlichen Wartungsverträge notwendig

Fazit:

Ob kleines Modehaus oder große Kaufhauskette: Die Umstellung auf die netix Cloud senkt Ihre Betriebskosten nachhaltig. Während kleinere Händler vor allem durch eingesparte Hardware und Support profitieren, genießen größere Strukturen vor allem die Entlastung der eigenen IT-Abteilung und Skaleneffekte bei Einführung und Wartung.



3.2 Stromersparnis durch Kassenabschaltung: Kleine Maßnahme mit großer Wirkung

„Die neuen Kassen der WEKA Kaufhäuser ermöglichen erhebliche Einsparungen in Sachen Energiekosten. Durch die nächtliche Abschaltung entfallen unnötige Stromverbräuche – allein bei einem unserer Kunden wurden so fast 9.000 Euro jährlich eingespart. Umgerechnet finanzieren sich bis zu drei Kassen allein durch diese Maßnahme.“

Intelligix Projektleiter Eric Selzer, zitiert aus dem BTE marketing berater

Was auf den ersten Blick nach einem kleinen Detail klingt, hat in der Praxis beachtliche Auswirkungen: **Viele Einzelhändler müssen ihre Kassensysteme nachts durchlaufen lassen**, um sicherzustellen, dass alle Daten übertragen werden. Dabei verbraucht jede einzelne Kasse auch außerhalb der Öffnungszeiten Strom – 365 Tage im Jahr.

Mit der netix ERP-Suite ist das nicht mehr notwendig. Die Daten werden nach Geschäftsschluss automatisch synchronisiert, und der Import erfolgt beim Start am Morgen. Dadurch können **alle Kassen über Nacht ausgeschaltet werden**, ohne dass Prozesse beeinträchtigt werden. Die Stromersparnis gilt ebenfalls für unsere Cloud-Kasse, bei der kein Export erfolgen muss, da die Daten zu jeder Zeit bereits sicher in der Cloud liegen.

Wie berechnet sich die Stromersparnis?

Die Berechnung erfolgt auf Basis eines durchschnittlichen Kassenverbrauchs von 280 Watt im laufenden Betrieb. Bei 12 Stunden Laufzeit pro Nacht (z. B. 20:00–08:00 Uhr) ergibt sich:

- Leistung: 0,28 kW
- Laufzeit: 12 Stunden/Nacht, 365 Tage/Jahr
- Strompreis: 0,42 €/kWh (inkl. Entgelte und Umlagen)

Berechnung: $0,28 \text{ kW} \times 12 \text{ h} \times 365 \text{ Tage} \times 0,42 \text{ €} = 515,09 \text{ €}$ Ersparnis pro Kasse und Jahr

Beispielrechnungen für die drei Unternehmen

Case	Anzahl Kassen	Ersparnis p.a.
A – Einzelhaus	6	3.091 €
B – Mode-Filialist	15	7.726 €
C – Kaufhauskette	20	10.302 €



Was bedeutet das für den ROI?

Diese einfache Maßnahme sorgt nicht nur für eine spürbare Reduzierung der Stromkosten – sie ist **ohne zusätzliche Investitionen umsetzbar**. In Kombination mit modernen Kassensystemen und der Warenwirtschaft netix retail ergeben sich:

- **Sofortige Einsparungen** im ersten Jahr
- **Verbesserte Umweltbilanz** durch geringeren Energieverbrauch
- **Nachhaltiger ROI** durch niedrigere monatliche Kosten bei gleichbleibender Performance

Fazit:

Mit netix retail sparen Sie nicht nur Zeit bei der Wartung und Pflege Ihrer IT-Struktur, sondern auch Strom. Durch das automatische Synchronisieren der Kassen im Hintergrund können diese über Nacht deaktiviert werden – **ohne Risiko, aber mit handfester Wirkung für Ihre Energiebilanz**.



3.3 Prozessoptimierung in der Warenwirtschaft

Die [netix ERP-Suite](#) ist eine modulare Gesamtlösung für den Einzelhandel – entwickelt, um Prozesse rund um die Warenwirtschaft effizienter zu gestalten, Daten intelligent zu verknüpfen und den Unternehmenserfolg messbar zu steigern.

Im Zentrum steht [netix retail](#) – unsere leistungsstarke Warenwirtschaft, die als operatives Rückgrat alle zentralen Handelsprozesse abbildet: von Order, Einkauf und Bestandsmanagement über Lieferantensteuerung und Konditionenmanagement bis hin zu automatisierten Abläufen auf Basis von EDI.

Rund um dieses Herzstück lassen sich weitere Module wie [Kasse](#), [CRM](#), [Mobile Apps](#), [FiBu](#), [DMS](#) oder [BI](#) nahtlos integrieren. Viele der beschriebenen Prozessoptimierungen entfalten ihren vollen Nutzen gerade durch das intelligente Zusammenspiel dieser Komponenten – etwa beim optimierten Wareneingang oder der automatisierten Rechnungsverarbeitung.



Optimierung auf allen Ebenen

„Die netix ERP-Suite ist einfach aufgebaut und funktioniert ausgezeichnet. Der große Vorteil aus meiner Sicht ist die Integration der Limitplanung und der Rechnungskontrolle. Die automatisierte Rechnungsprüfung hat uns die größte Prozessverbesserung gebracht. Mit der NOS-Disposition konnten wir den Warenbestand um 12,2% senken und Überläger reduzieren. Ebenso das Controlling funktioniert über die Warenwirtschaft sehr, sehr gut.“

Leopold Feucht, Geschäftsleitung Mode von Feucht

3.3.1 EDI-Integration und eigener EDI-Service

Viele ERP-Systeme ermöglichen inzwischen die Integration von EDI-Daten. Damit lassen sich Stammdaten effizienter pflegen, Prozesse beschleunigen und die Datenqualität insgesamt verbessern. Formate wie PRICAT (Artikelstammdaten), ORDERS (Bestellungen), ORDRSP (Bestellbestätigungen), DESADV (Lieferscheine) und INVOIC (Rechnungen) sorgen dafür, dass Informationen strukturiert und automatisiert in die Warenwirtschaft übertragen werden – ein entscheidender Schritt hin zu durchgängig digitalen und effizienten Abläufen im Einzelhandel.

Mit unserem hauseigenen [EDI-Service](#) automatisieren unsere Kunden ihre Abläufe – ohne selbst technische und personelle Ressourcen bereitstellen zu müssen. Unsere Experten betreuen die EDI-Schnittstellen zu den verschiedenen Clearing-Center, pflegen Mapping-Tabellen und prüfen fehlerhafte Datensätze.

Sofern Lieferanten EDI-Daten über die angeschlossenen Clearing-Center zur Verfügung stellen, übernehmen wir den kompletten Datenaustausch: Artikelstammdaten, Bestellbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen und Zahlungsbefehle treffen in der richtigen Form ein und können sofort in der Warenwirtschaft weiterverarbeitet werden. Die Lieferanten erhalten Bestellungen,



Abverkaufs- und Bestandsmeldungen. Auch neue Lieferanten lassen sich einfach in den EDI-Service integrieren, dazu können die Artikeldaten notfalls auch per Excel-Datei verarbeitet werden.

Einzelhändler profitieren enorm: Keine komplexen Schnittstellen, kein technisches Know-how erforderlich, keine Zeitverluste durch manuelle Korrekturen – dafür ein reibungsloser, automatisierter Ablauf der wichtigsten Geschäftsprozesse. Die durch unseren EDI-Service eingesparte Zeit beziffern unsere Kunden mindestens mit dem Äquivalent von 0,25 (einzelner Modehändler) bis 0,5 (Filialist und Kaufhauskette) Vollzeitstellen* – ein Erfahrungswert, der uns aus zahlreichen Projekten im Modeeinzelhandel so übermittelt wurde.

Kriterien	Case A Einzelnes Modehaus	Case B Filialist (4 Standorte)	Case C Kaufhauskette (3 Häuser)
Anteil Vollzeitstelle in %	25	50	50
Einsparung p.a.	8.400 €	16.800 €	16.800 €

*(Der Berechnung zugrundeliegend: Laut Stepstone.de verdient ein[e] Einzelhandelskaufmann/-frau im deutschen Landesdurchschnitt jährlich ca. 28.000 € brutto. Ergänzt um 20% Lohnnebenkosten, ergibt sich ein Betrag von 33.600 EUR für das komplette Jahr, den ein Arbeitgeber bezahlt.)

3.3.2 Einkaufs- und Limitplanung: gezielt steuern, besser wirtschaften

Eine durchdachte [Einkaufs- und Limitplanung](#) ist ein zentraler Hebel für wirtschaftlichen Erfolg im modischen Einzelhandel. Diese ist in netix retail integriert. So behalten Sie Ihre Budgets im Blick, steuern Ihre Sortimente strategisch und sorgen dafür, dass Kapital nicht unnötig gebunden wird.

Der entscheidende Vorteil der Limitplanung liegt in der **verbesserten Liquidität**: Händler können ihre Lagerbestände gezielt reduzieren und so Kapital freisetzen. Ein Beispiel aus der Praxis zeigt: Ein Kunde konnte seine Lagerbestände um rund 15 % senken – mit spürbaren Effekten auf die Lagerkosten und die Rentabilität.

Gleichzeitig erhöht sich die **Lagerumschlagsgeschwindigkeit (LUG)**, da nicht mehr „auf Verdacht“ geordert wird, sondern auf Basis klarer Planwerte. Das Sortiment bleibt schlank und aktuell. Das senkt das Risiko von Ladenhütern, Fehleinkäufen und erhöht die Ertragskalkulation.

Die konkreten Effekte der Limitplanung hängen stark von individuellen Faktoren ab – etwa von Sortimentsbreite, Einkaufsverhalten und Geschäftsmodell. Daher können wir an dieser Stelle das Einsparpotential nur schätzen. In Case A (Einzelhändler, 4000 m²) kommt in der Regel keine Einkaufs- und Limitplanung zum Einsatz. Für Case B (Mode-Filialist) gehen wir von einer Mindest-Ertragsverbesserung von **20.000 € / Jahr** und für Case C (Kaufhauskette) von **35.000 € / Jahr** aus.

Hinweis: Über die Vorteile einer systemgestützten Einkaufs- und Limitplanung haben wir ebenfalls ein Whitepaper verfasst – zu finden unter diesem [Link](#).



3.3.3 Effizienter Wareneingang – Zeit sparen, Fehler vermeiden, Personal entlasten

Der Wareneingang gehört zu den zeitintensivsten Prozessen im Einzelhandel. Jeden Tag werden Sendungen angenommen, Lieferscheine kontrolliert, Artikel erfasst, etikettiert, ggf. aufgebügelt und verbucht. Je größer das Sortiment, desto höher der Aufwand und die Komplexität – und desto größer das Einsparpotenzial.

Mit netix retail wird der Wareneingang durchgängig digitalisiert: Beginnend bei der Order (ORDERS), bzw. Order Response (ORDRSP), gegen die der elektronische Lieferschein (DESADV) automatisiert abgeglichen wird, bis hin zur mobilen Verbuchung per Store- App. In Kombination mit einer strukturierten Lieferantenbewertung können Prozesse nicht nur beschleunigt, sondern auch intelligent gesteuert werden – inklusive automatisierter Etikettenerstellung.

Effizienter Wareneingang – was sich konkret verändert

- **EDI-Daten als Basis:** netix verarbeitet elektronische Lieferscheine (DESADV) automatisch. Es erfolgt ein elektronischer Abgleich DESADV gegen Order oder Order Response. Die Differenzen werden automatisch ermittelt – das manuelle Abgleichen entfällt.
- **Mobile Erfassung per Store App:** Mitarbeitende scannen Pakete oder Artikel direkt bei der Warenannahme – schnell, fehlerfrei und ortsunabhängig. Wenn gewünscht, kann die Lieferung bereits direkt am elektronischen Lieferschein komplett vereinnahmt und verbucht werden.
- **Lieferantenbewertung steuert Prüftiefe:** Je nach Zuverlässigkeit eines Lieferanten wird die Lieferung automatisch verbucht, stichprobenhaft geprüft oder artikelgenau kontrolliert.
- **Automatisierte Etikettierung:** Je nach Artikel und Lieferant werden Etiketten automatisch erstellt – inklusive Layout, Preis, Farbe und Größeninformation.
- **Direkte Weiterleitung in die Warenwirtschaft:** Keine doppelten Erfassungen, kein Nacharbeiten – die Artikel sind sofort im System verfügbar.

Was bringt das in Zahlen?

Von unseren Kunden wissen wir, dass durch die Kombination der Store-App netix mobile und EDI pro Wareneingang eine Minute eingespart wird. Bei 20.000 Lieferungen im Jahr sind das bereits über 333 Stunden. Das entspricht ca. 20% einer Vollzeitkraft (bei 1.680 Arbeitsstunden/Jahr) und dementsprechend einer jährlichen Personalkostenersparnis von ca. 6.720 € *

*(Der Berechnung zugrundeliegend: Laut Stepstone.de verdient ein[e] Einzelhandelskaufmann/-frau im deutschen Landesdurchschnitt jährlich ca. 28.000 € brutto. Ergänzt um 20% Lohnnebenkosten, ergibt sich ein Betrag von 33.600 EUR für das komplette Jahr, den ein Arbeitgeber bezahlt.)



ROI für die drei Cases

Case	Wareneingänge p.a.	Ersparnis (Zeit) p.a.	Wert in €
A – Einzelhaus	20.000	ca. 333 h	6.660 €
B – Mode-Filialist	45.000	ca. 750 h	14.985 €
C – Kaufhauskette	65.000	ca. 1.083 h	21.645 €

- ▶ Basis: 1 min Zeitersparnis pro Wareneingang bei 0,34 €/Minute Lohnkosten (inkl. AG-Anteil)
- ▶ Berechnung: $(WE \times 1 \text{ min}) \div 60 = \text{Stunden} / \text{Stunden} \times 19,98 \text{ €/h} = \text{Euro-Ersparnis}$

Fazit: Weniger Aufwand, mehr Kontrolle

Die Verbindung von Systemunterstützung und gut organisierten Arbeitsabläufen sorgt für maximale Effizienz im Wareneingang. Das spart nicht nur Zeit, sondern verbessert auch die Datenqualität und beschleunigt die Warenverfügbarkeit auf der Fläche.

Mit netix retail erreichen Sie:

- Gesteigerte Personaleffizienz
- Minimierung manueller Tätigkeiten und Fehler
- Mehr Kontrolle durch automatisierte Prüfstrategien



3.3.4 Umsatzsteigerung durch automatisierte NOS-Disposition

Never-out-of-Stock – und never out of business. In kaum einem Bereich zeigt sich der direkte Zusammenhang zwischen IT und Umsatz so klar wie bei der Warenverfügbarkeit. Besonders bei sogenannten NOS-Artikeln (Never-out-of-Stock) – etwa Basics, Bestseller oder laufende Größen – führt jeder Engpass zu verlorenen Umsätzen.

Mit netix retail lässt sich die Disposition dieser Artikel automatisiert steuern – entweder durch Sie als Händler oder durch Ihre Lieferanten. Das Ergebnis: **schnellere Nachversorgung, geringere Out-of-Stock-Raten und ein messbarer Umsatzschub.**

Warum NOS-Artikel so entscheidend sind?

- NOS-Artikel machen oft einen erheblichen Teil des Umsatzes aus – besonders im Fashion-, Sport- und Lifestyle-Einzelhandel.
- Eine ständig verfügbare Core Collection – also eine dauerhaft verfügbare NOS-Ware – signalisiert Sortimentskompetenz und erhöht die Kundenzufriedenheit.
- Fehlende Ware bedeutet nicht nur Umsatzverlust, sondern gefährdet auch das Vertrauen in Marke und Verfügbarkeit.

Mit netix retail profitieren Sie von einer vollintegrierten Lösung, die diese Herausforderungen automatisiert löst – und das dauerhaft.

Zwei intelligente Strategien – beide voll integriert

1. Händlergesteuerter NOS-Prozess

Sie steuern Ihre Nachbestellungen mit Hilfe von netix – intelligente Algorithmen, die auf Abverkäufen, Mindestbeständen oder dynamischen Parametern basieren. Bestellvorschläge werden automatisch generiert und können auf Wunsch direkt an Lieferanten übermittelt werden. Die Nachbestückung erfolgt vorausschauend und individuell konfigurierbar.

2. Lieferantengesteuerter NOS-Prozess

Im Rahmen von Depot- oder Concession-Modellen übergeben Sie die Steuerung der Nachversorgung an den Lieferanten. Dieser erhält regelmäßig aktuelle Bestands- und Abverkaufsdaten per EDI und füllt die Fläche eigenständig auf – ohne dass Sie aktiv nachbestellen müssen. Gleichzeitig behalten Sie im System jederzeit die Übersicht über Lieferungen im Zulauf.

Beide Prozesse sparen nicht nur Zeit, sondern vermeiden auch Engpässe – mit direktem Einfluss auf Ihren Umsatz.



Umsatzsteigerung durch bessere Verfügbarkeit

Die optimierte NOS-Disposition sorgt dafür, dass nachgefragte Artikel jederzeit verfügbar sind – ohne manuelle Nachbestellungen. Das minimiert Out-of-Stock-Situationen und kann den Umsatz, bzw. die Rohmarge nachweislich steigern. Unsere Erfahrungswerte aus Kundenprojekten zeigen: die **Umsatzsteigerungen liegen zwischen einem und zwei Prozent** (zur Berechnung legen wir konservativ den unteren Wert zugrunde, also ein Prozent).

Weiterhin führt die Nutzung der NOS-Disposition zu einer gesteigerten Personaleffizienz, da die Nachdisposition nicht nur fehlerfrei(er), sondern auch mit signifikant geringerem Personalaufwand realisiert werden kann.

Doch was bedeutet das in Bezug auf den tatsächlichen Gewinn? Wichtig ist: Nicht der gesamte Mehrumsatz fließt als Gewinn ins Unternehmen. Basierend auf Branchenerfahrung rechnen wir mit folgenden realistischen Rohmargen: Für den Modebereich (Einzelhändler und Filialist) rechnen wir mit 50 Prozent und für die Kaufhauskette mit 40 Prozent. Aufgrund des gemischten Sortiments fällt die Rohmarge hier etwas geringer aus.

Rechenbeispiel: 1% Umsatzplus durch NOS

Case	1% vom Jahresumsatz	Rohmarge in Prozent	Rohmarge in €
A – Einzelhaus	60.000 €	50	30.000 €
B – Mode-Filialist	140.000 €	50	70.000 €
C – Kaufhauskette	180.000 €	40	72.000 €

► Der Effekt ist dauerhaft und skaliert mit dem Sortiment und der Fläche.

Fazit: NOS-Intelligenz für planbares Wachstum

Die automatisierte NOS-Disposition von netix retail bringt gleich mehrere Vorteile zusammen:

- Weniger manuelle Nachbestellungen
- Schnellere Reaktion auf Abverkaufssignale
- Planbare Umsatzsteigerungen durch ständige Warenverfügbarkeit
- Vollständige Transparenz – auch im lieferantengesteuerten Modell



3.3.5 Digitale Rechnungsverarbeitung: Weniger Aufwand, mehr Transparenz

Die manuelle Bearbeitung von Rechnungen ist zeitaufwendig, fehleranfällig und bindet wertvolle Ressourcen. Mit netix retail wird die Rechnungsverarbeitung durchgängig digitalisiert – von der Erfassung bis zur Buchung in der integrierten Finanzbuchhaltung.

Die fünf zentralen Funktionen im Überblick

1. **Automatischer Rechnungsabgleich:** Eingehende Rechnungen werden automatisch mit Bestellungen, Wareneingängen und Liefermeldungen abgeglichen. Individuell definierbare Toleranzgrenzen ermöglichen die automatische Buchung vieler Rechnungen ohne zusätzlichen Bearbeitungsaufwand.
2. **Digitale Verarbeitung & Archivierung:** Rechnungen aus verschiedenen Quellen – sei es per E-Mail oder in Papierform – werden durch die Integration eines Dokumenten-Management-Systems (DMS) automatisiert verarbeitet. Gleichzeitig findet eine digitale und revisionsichere Archivierung der Rechnungen statt.
3. **Nahtlose Integration mit der Finanzbuchhaltung:** Nach erfolgreicher Prüfung und Freigabe werden Rechnungen automatisch als Buchungssatz an die Finanzbuchhaltung übergeben. Wird die Prüfung nicht bestanden, erfolgt eine systembasierte Erstellung und der Versand von Gutschriftsanforderungen o.ä. bei Rechnungsfehlern sowie deren nachlaufende Verwaltung als offene Posten (OPOS). Dies beschleunigt die Verarbeitung und reduziert den Verwaltungsaufwand.
4. **Zentralregulierung & Zahlungsavise:** Rechnungen aus Einkaufsverbänden werden elektronisch übermittelt und zentral verarbeitet. Zahlungsavise werden automatisiert auf offene Posten in der Finanzbuchhaltung gegengeprüft.
5. **Automatisierte Verarbeitung von Kostenrechnungen:** Kostenrechnungen werden im DMS archiviert und dem verantwortlichen Kostenstellenleiter digital im Rahmen eines definierten Workflows zur Freigabe vorgelegt. Sofern erforderlich, erfolgt eine zusätzliche Freigabe durch den Vorgesetzten. Nach der Bestätigung erfolgt die direkte Übergabe an die Finanzbuchhaltung.

Alles aus einem Guss – dank echter Integration

Diese Funktionen zeigen die Stärke eines echten ERP-Systems: Die Prozesse greifen nicht nur ineinander – sie **laufen innerhalb einer integrierten Systemlandschaft**. Mit netix retail nutzen Sie:

- Ein zentrales ERP mit eingebetteter Warenwirtschaft, FiBu, DMS und weiteren Integrationen
- Durchgängige Workflows ohne Medienbruch
- Höchste Effizienz und Datenqualität bei minimalem Aufwand

Durch die tiefe Integration von **DMS, FiBu und Zentralregulierung** ergeben sich in der Praxis konkrete, messbare Vorteile:

- Bis zu 70 % aller Warenrechnungen können automatisch gebucht werden – ganz ohne manuelles Eingreifen



- Ja nach Betriebsgröße können über 1.000 Stunden Verwaltungsaufwand pro Jahr eingespart werden
- Alle Informationen – vom Bestellbeleg bis zu den Zahlungsavisen – sind digital verknüpft und jederzeit nachvollziehbar

ROI-Berechnung: Einsparungen durch automatisierte Rechnungsverarbeitung

Die Automatisierung der Rechnungsverarbeitung führt zu erheblichen Zeit- und Kosteneinsparungen. Für eine manuelle Rechnungsbearbeitung setzen wir 5 Minuten an, während wir für die automatisierte Variante mit nur 1 Minute kalkulieren. Denn mit netix retail wird die Rechnungsverarbeitung zum effizienten und weitgehend automatisierten Prozess. Durch das nahtlose Zusammenspiel von EDI-Daten, digitalem Dokumentenmanagement, integrierter Finanzbuchhaltung und der Zentralregulierung beim Einkauf über Verbände erreichen unsere Kunden Abgleichquoten von über 70 Prozent. In rund sieben von zehn Fällen werden eingehende Rechnungen automatisch mit den vorhandenen Daten aus Bestellung und Wareneingang abgeglichen, sofort korrekt gebucht und direkt an die FiBu übergeben – ganz ohne manuelles Zutun. Nur wenn Unstimmigkeiten auftreten, etwa bei abweichenden Mengen oder Preisen, wird ein Mitarbeiter zur Prüfung hinzugezogen. So reduzieren sich die Durchlaufzeiten deutlich, während die Kontrolle erhalten bleibt und der Aufwand erheblich sinkt.

	Case A Einzelnes Modehaus	Case B Filialist (4 Standorte)	Case C Kaufhauskette (3 Häuser)
Rechnungen (RE) p.a.	20.000	35.000	50.000
Zeitersparnis pro RE	4 Min.	4 Min.	4 Min.
Zeitersparnis gesamt	ca. 1.333 h	ca. 2.333 h	ca. 3.333 h
Ersparnis Personalkosten*	ca. 26.640 €	ca. 46.620 €	ca. 66.000 €

*(Der Berechnung zugrundeliegend: Der Stundenlohn von 19,98 €, inkl. Lohnnebenkosten eines Einzelhandels-kaufmann/-frau im deutschen Landesdurchschnitt, vgl. mit Lohnkosten aus Kapitel 3.3.1 EDI Integration und eigener EDI-Service.)

Fazit: Hohe Effizienzsteigerung durch Digitalisierung

Die automatisierte Rechnungsverarbeitung mit netix retail reduziert den manuellen Aufwand erheblich, minimiert Fehlerquellen und beschleunigt den gesamten Prozess von der Rechnungserfassung bis zur Buchung. Unternehmen profitieren von:

- Signifikanten Kosteneinsparungen
- Erhöhter Prozesssicherheit (z.B. Erinnerungen an Skonto-Frist)
- Besserer Nachvollziehbarkeit und Transparenz
- Entlastung der Mitarbeiter für wertschöpfende Tätigkeiten



3.3.6 Schneller zur Bestandsübersicht: Inventur mit mobiler Lösung

Die Inventur ist für viele Einzelhändler ein notwendiges Übel: hoher Personaleinsatz, lange Öffnungszeiten, unproduktive Zeiten und ein hohes Fehlerpotenzial. Vor allem große Verkaufsflächen verursachen schnell hohe Kosten, wenn die Bestandsaufnahme mehrere Tage dauert und Nacharbeiten nötig sind.

Mit der [Store-App netix mobile](#) wird die Inventur effizient, transparent und flexibel steuerbar – durch die Kombination aus **mobiler Lösung, Echtzeit-Datenübertragung und intelligenter Differenzbuchung**.

Was macht die netix-Inventurlösung so effizient?

- **Live-Anbindung an die Warenwirtschaft:** Alle gezählten Artikel werden direkt in Echtzeit ins System übertragen – kein Datenimport, kein Medienbruch.
- **Automatische Artikelprüfung:** Nur Artikel, die im System unbekannt sind, müssen separat geprüft werden – Fehler werden massiv reduziert.
- **Differenzbasierte Buchung statt Festbestand:** Während andere Systeme den Bestand festschreiben (und damit neue Differenzen erzeugen), bucht netix nur die Differenz – eine flexiblere und fehlerfreie Methode.
- **Inventurabgrenzung in Echtzeit:** Wareneingänge, Umlagerungen und Umsätze können selbst während der laufenden Inventur korrekt verarbeitet werden.
- **Flexible Geräteverwaltung:** Leihgeräte lassen sich effizienter nutzen, da die Inventur in deutlich kürzerer Zeit abgeschlossen wird.

Was bringt das in Zahlen?

Ein reales Beispiel aus einem 4.000 m² großen Kaufhaus unseres Kunden zeigt, wie stark sich die Inventurkosten durch den Einsatz der mobilen Lösung reduzieren. Das liegt hauptsächlich an der eingesparten Zeit, bzw. den eingesparten Kosten für die Mitarbeiter. Die Dauer der Inventur halbiert sich durch die Nutzung der Store-App. Egal, ob unsere Kunden Honeywell Geräte oder Smartphones nutzen.



Kosten	Ohne mobile Lösung	Mit netix Store-App
Leihgeräte (60 St., 3 Tage)	9.000 €	9.000 €
Zusatzgeräte für Nacharbeiten (10 St.)	1.500 €	-
Mitarbeitereinsatz (60 MA, 3 Tage)*	21.600 €	10.800 €
Gesamtkosten	32.100 €	19.800 €

Ersparnis

12.300 €

Skalierung auf die drei Beispielunternehmen

Case	Fläche	Inventuraufwand (geschätzt)	Ersparnis durch netix (geschätzt)*
A – Einzelhaus	4.000 m ²	wie obiges Bsp.	12.300 €
B – Mode-Filialist	10.000 m ²	80 MA, 80 Leihgeräte	16.000 €
C – Kaufhauskette	15.000 m ²	100 MA, 100 Leihgeräte	20.000 €

*(Der Berechnung zugrundeliegend: Der Mindestlohn von 12,78€, also ca. 15 € Stundenlohn inkl. der Lohnnebenkosten. Weiterhin haben wir damit gerechnet, dass bis zu 20 Aushilfen zusätzlich für eine Inventur zur Unterstützung eingesetzt werden)

Die Einsparungen skalieren mit der Fläche und dem Umfang der Inventur – je größer das Unternehmen, desto stärker der Effekt auf Personal- und Gerätekosten. Wir haben die Kosten für die Inventur bei Case A in einem konkreten Kundenfall berechnet und anschließend die Werte für Case B und C geschätzt.

Fazit: Effizienz, Flexibilität und Datensicherheit

Mit der mobilen Inventurlösung von netix retail wird ein oft unterschätzter Prozess zu einem echten ROI-Treiber:

- Halbierung der Inventurdauer
- Signifikante Reduktion der Personalkosten
- Deutlich weniger Fehler und Nacharbeiten
- Flexible Planbarkeit auch bei Filialumlagerungen und offenen Wareneingängen



3.3.7 CRM & Kunden-App: Umsatzsteigerung durch gezielte Kundenansprache

Mit der Kombination aus [netix CRM](#) und einer integrierten Kunden-App bietet Intelligix Einzelhändlern ein leistungsstarkes Werkzeug zur Kundenbindung, Umsatzsteigerung und Prozessoptimierung. Beide Komponenten ergänzen sich gegenseitig – das CRM bildet die Datenbasis und ermöglicht Händlern eine effiziente Steuerung der Kampagnen, die Kunden-App ist der digitale Kommunikationskanal, über den personalisierte Aktionen in Echtzeit ausgespielt werden.

Das netix CRM bildet hierbei das Fundament für zielgerichtetes Marketing. Alle Kundendaten werden zentral und strukturiert verwaltet – inklusive Kaufhistorien, Frequenzen, Vorlieben und Transaktionsdaten. Daraus lassen sich Zielgruppen definieren und Kampagnen aufsetzen: von individuellen Gutscheinen über Geburtstagsaktionen, bis hin zu Kundenbindungs-Maßnahmen (Loyalty). Der Vorteil: Händler erhöhen die Relevanz ihrer Kommunikation und steigern die Wiederkaufsrate nachhaltig.

Die [Kunden-App](#) ist die mobile Erweiterung des CRM-Systems und macht die Kommunikation schneller und günstiger. Digitale Kundenkarten, Coupons, Push-Benachrichtigungen und Bonusprogramme können gezielt ausgespielt werden – basierend auf den im CRM gespeicherten Kundendaten. Aktionen in der App werden in Echtzeit in der Warenwirtschaft verbucht, wodurch geeignete Marketing-Maßnahmen direkt steuerbar sind.



Kunden-App als Umsatztreiber

„Bei uns wickeln wir bereits fast zwei Drittel (> 60 %) unseres Umsatzes über die Kundenkarte ab – sowohl analog als auch digital. Ein spürbarer Anstieg dieses Anteils erfolgte mit der Einführung der digitalen Kundenkarte in unserer Wagener-Kunden-App.“

Michael Ries, Geschäftsleitung Wagener GmbH & Co. KG

Umsatz- und Einsparpotentiale bei CRM / Kunden-App im Überblick:

- Print & Versandkosten: 20-80% durch Reduktion von postalischen Kundenmailings zugunsten digitaler Benachrichtigungen (E-Mails, bzw. Push-Benachrichtigungen in der Kunden-App)
- Personalaufwand Marketing: 15-30% durch automatisierte Zielgruppenansprache und Segmentierungen über das CRM
- Kundenbindung erhöhen: durch personalisierte Angebote und eine digitale Kundenkarte erhöht sich der CLV (Customer Lifetime Value) um 15-30%
- Reaktivierung inaktiver Kunden: durch automatisierte Kampagnen für Schlafkunden (z.B. „Komm zurück“-Aktionen) können 10-25% der inaktiven Kunden reaktiviert werden.
- Papier-/ Bon-Druckkosten: bis zu 90% weniger durch digitale Bons und Rechnungen in der App, statt Ausdruck an der Kasse
- Kundenfrequenzsteigerung: zwischen 5 und 15% durch gezielte Kommunikation mittels Push-Benachrichtigungen über Promotions und Filial-Events.



- Treueprogramme: die Aktivität Ihrer Kunden kann sich um 20-50% steigern, indem Punkte und Vorteile digital sichtbar gemacht werden. Durch die App entfällt auch die Möglichkeit eines Kundenkarten-Verlusts.

Obwohl diese Potenziale nicht pauschal beziffert werden können, zeigen Erfahrungen aus der Praxis, dass Händler, die diese Funktionen aktiv nutzen, signifikante Effizienzgewinne und Umsatzsteigerungen verzeichnen. Um dennoch einen Wert für unsere ROI-Berechnung zu erhalten, schauen wir uns ein Beispiel aus der Praxis an:

Ein großes Modehaus mit mehreren Filialen (Case B) versendete in der Vergangenheit rund 200.000 Post-Mailings pro Jahr – bei durchschnittlich 1€ Kosten pro Mailing (inkl. Druck, Porto, Handling und Personalaufwand) entspricht das einem Marketingaufwand von 200.000 € jährlich allein für Printmailings.

15 Monate nach Einführung der netix Kunden-App und der digitalen Kundenkarte wurden bereits 70% der analogen Kundenkarten digitalisiert. Seitdem läuft der Großteil der Kundenkommunikation über Push-Nachrichten in der App – Print-Mailings wurden auf ca. 60.000 pro Jahr reduziert. Das ergibt eine jährliche Einsparung von 140.000 €.

Zusätzlich konnte der Newsletter-Verteiler deutlich vergrößert werden, da App-Nutzer ihre E-Mail-Adresse bereits im Anmeldeprozess hinterlegen. Das Ergebnis: eine vervierfachte Newsletter-Reichweite und eine spürbare Steigerung der digitalen Absatzrate – vor allem bei kurzfristigen Aktionen.

Digitale Kampagnen bieten nicht nur Kostenvorteile, sondern ermöglichen auch schnellere Reaktionen: Wenn beispielsweise eine Hitzewelle bevorsteht und passende Ware wie T-Shirts oder Shorts abverkauft werden soll, lassen sich in wenigen Minuten passende Zielgruppen im CRM segmentieren und mit personalisierten Push-Nachrichten ansprechen – ohne Druckvorlauf, ohne Wartezeit. Klassische Postmailings wären zu langsam. Der digitale Kanal schafft somit auch operative Vorteile in der Flächenverwertung und Abverkaufssteuerung.

ROI Bewertung:

Für Case A gehen wir davon aus, dass in den meisten Fällen weder CRM noch Kunden-App im Einsatz sind. In Case B und C (Filialist und Kaufhauskette) rechnen wir daher mit den real erzielten Einsparungen aus dem Postversand – **also jährlich rund 140.000 €**.

Weitere potenzielle Effekte wie:

- Umsatzsteigerung durch personalisierte Angebote
- Gestiegener Customer Lifetime Value (CLV)
- Geringerer Personalaufwand im Marketing

... sind belegbar, aber schwer pauschal zu beziffern. Aus Gründen der Nachvollziehbarkeit führen wir sie in unserer ROI-Berechnung nicht monetär auf, obwohl sie zur Gesamrentabilität beitragen.

Grundsätzlich schafft das Zusammenspiel von CRM und Kunden-App einen echten Wettbewerbsvorteil: weniger Aufwand im Marketing, mehr Wirkung in der Kundenbindung und



messbare Umsatzgewinne – ein ROI, der sich besonders für wachstumsorientierte Modehändler rechnet.

3.3.8 Weitere Zeiteinsparungen und Umsatzpotenziale – individuell, aber nicht zu unterschätzen

Neben den bereits quantifizierten Einsparungen in den Bereichen IT-Infrastruktur, Warenwirtschaft und Rechnungsverarbeitung bietet die netix ERP-Suite weitere Potenziale zur Effizienzsteigerung und Umsatzoptimierung. Diese lassen sich jedoch schwer verallgemeinern, da sie stark von den individuellen Geschäftsmodellen, der Nutzung digitaler Vertriebskanäle und der Kundenbindungsstrategien der einzelnen Händler abhängen. Der Vollständigkeit halber sollen sie erwähnt werden.

Zukunftssichere Systemarchitektur

Dank der offenen IT-Architektur mit modernen REST-APIs ist die netix ERP-Suite nicht nur anschlussfähig – sondern tief integrierbar. Statt simpler Export/Import „Schnittstellen“ bietet Intelligix echte Verbindungen, die Prozesse miteinander verschmelzen lassen.

Das bedeutet für Sie:

- Schnellere Einführungsprojekte
- Geringerer Pflegeaufwand
- Maximale Flexibilität bei der Anbindung oder Integration externer Systeme (z. B. Online-Shops, Verbandsplattformen, Reporting-Tools)

E-Commerce: Effizienz durch integrierte Prozesse

Für Händler, die Online-Marktplätze und Webshops betreiben, bietet netix retail eine [zentrale Steuerung aller Online- und Marktplatzbestellungen](#). Bestellungen aus verschiedenen Kanälen werden zentral verwaltet, Bestände automatisch abgeglichen und der gesamte Picking- und Versandprozess optimiert. Händler, die Artikel direkt von der Verkaufsfläche entnehmen, erhalten die Pickingliste automatisch auf die [netix Store App](#). Der Status der Bearbeitung wird dort von den Mitarbeitern in Echtzeit aktualisiert. Für Händler, die Bestellungen aus einem zentralen Lager bearbeiten, bietet die [netix Logistik-App](#) eine leistungsstarke Lösung mit strukturierter Übersicht zur Kommissionierung. Die Versandabwicklung erfolgt über eine Shipcloud Anbindung und ermöglicht es, Versandlabels direkt aus der Warenwirtschaft zu generieren und den Versandstatus automatisch zu synchronisieren. Zusätzliche Optionen wie Click & Collect oder Click & Reserve bieten flexible Abholmöglichkeiten für Kunden, während die Retourenabwicklung ebenso effizient über das System gesteuert wird. Dies reduziert manuelle Aufwände, senkt Prozesskosten und schafft ein reibungsloses Einkaufserlebnis – einfach effizient und profitabel.



4 Zusammenfassung – So schnell rechnet sich ein modernes ERP-System

Vergleichstabelle Einsparungen, bzw. ROI je Case pro Jahr

Optimierung bei:	Case A Einzelnes Modehaus	Case B Filialist (4 Standorte)	Case C Kaufhauskette (3 Häuser)
3.1 IT-Infrastruktur	7.000 €	9.000 €	10.000 €
3.2 Kassenabschaltung	3.091 €	7.726 €	10.302 €
3.3.1 EDI-Service	8.400 €	16.800 €	16.800 €
3.3.2 Limitplanung	-	20.000 €	35.000 €
3.3.3 Wareneingang	6.660 €	14.985 €	21.645 €
3.3.4 NOS-Disposition	30.000 €	70.000 €	72.000 €
3.3.5 RE-Verarbeitung	26.640 €	46.620 €	66.000 €
3.3.6 Inventur Store-App	12.300 €	16.000 €	20.000 €
3.3.7 CRM, Kunden-App	-	140.000 €	140.000 €
Ersparnis gesamt p.a.	94.091 €	341.131 €	391.747 €
Investitionskosten (einmalig)	-39.500 €	-68.500 €	-101.500 €
Lizenzgebühren p.a.	-29.040 €	-62.640 €	-104.400 €
Ersparnis nach Abzug der Kosten	25.551 €	209.991 €	185.847 €
ROI im ersten Jahr	137%	260%	190%

ab dem zweiten Jahr:

Ersparnis gesamt p.a.	94.091 €	341.131 €	391.747 €
Lizenzgebühren p.a.	-29.040 €	-62.640 €	-104.400 €
Dienstleistungen p.a.	-7.000 €	-14.000 €	-21.000 €
Ersparnis nach Abzug der Kosten	58.051 €	264.491 €	266.347 €
ROI p.a.	261%	445%	312%



WHITEPAPER ROI – WIE SCHNELL RECHNET SICH EIN NEUES ERP-SYSTEM?

Die Berechnungen in diesem Whitepaper zeigen deutlich: Der Return on Investment (ROI) einer ERP-Einführung mit netix retail stellt sich bereits im ersten Jahr ein – unabhängig von der Unternehmensgröße. Ab dem zweiten Jahr, sobald die Initialkosten entfallen, fällt der ROI nochmals deutlich höher aus.

Am Beispiel des Modehauses (Case A) liegt der ROI im ersten Jahr bei 137% – das bedeutet: Für jeden investierten Euro fließen 1,37 € ins Unternehmen zurück. Ab dem zweiten Jahr steigt dieser Wert sogar auf 261%, also 2,61 € Rückfluss pro investiertem Euro.

Diese Zahlen verdeutlichen den wirtschaftlichen Hebel, den eine effiziente ERP-Lösung bietet. Entscheidend für diesen Effekt ist nicht allein der Einsatz eines ERP-Systems, sondern dessen Effizienz und Zusammenspiel aller Module – von der Warenwirtschaft über die Prozessautomatisierung bis hin zu CRM und Kunden-App.

Unsere ROI-Rechnungen basieren auf realen Kundenprojekten mit der Intelligix ERP-Suite. Selbstverständlich können die Werte bei anderen Systemen abweichen – denn nicht jede Lösung ist gleich leistungsfähig.

Fest steht jedoch: Wer heute auf ein leistungsstarkes, integriertes ERP-System setzt – sei es als Neueinführung oder beim Wechsel von einem bestehenden System – schafft die Grundlage für mehr Effizienz, geringere Kosten und ein nachhaltiges Umsatzplus.





René Fach

r.fach@intelligix.de



Michael Spilker

m.spilker@intelligix.de

Lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, wie schnell sich eine Investition in ein modernes ERP-System rechnet.

Entdecken Sie, welchen konkreten ROI Sie mit netix retail erzielen können – ob beim Systemwechsel oder beim digitalen Neustart.

Erfahren Sie in einem unverbindlichen Beratungstermin, wie Sie durch automatisierte Prozesse, transparente Daten und intelligente Steuerung Ihre Effizienz steigern, Kosten senken und schneller wachsen.

Wir machen den ROI Ihrer Digitalisierung für Sie greifbar!

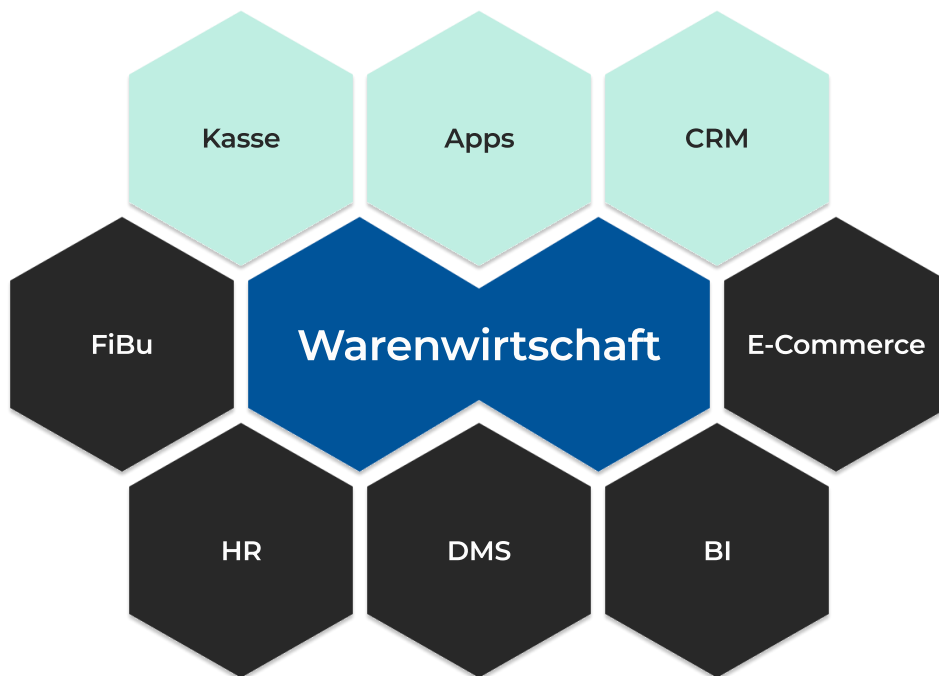
[Beratungstermin buchen](#)



Über Intelligix

Wir sind seit knapp 30 Jahren Spezialist für IT-Lösungen im Einzelhandel und verfügen über tiefgreifende Branchenexpertise. Mit der netix ERP-Suite bieten wir eine umfassende, cloudbasierte Plattform für Warenwirtschaft, Kassensysteme, CRM, E-Commerce und mehr.

Alle zentralen Anforderungen des modernen Fashion-Handels werden in einem System vereint. Die Automatisierung zentraler Prozesse sowie die flexible API-Architektur für nahtlose Integration zeichnen unsere Lösung aus und macht sie für Modehändler und Kaufhäuser gleichermaßen attraktiv.



Die netix ERP-Suite steht für optimierte Effizienz, Kundenbindung und digitale Abläufe – zukunftssicher und kosteneffizient.

[Jetzt ERP-Suite entdecken](#)





Intelligix.
Teil von YUVENDA



Intelligix IT-Services GmbH

Europa-Allee 12 | 54343 Föhren

Tel.: +49 (0) 6502 9183-96

www.intelligix.de | digital@intelligix.de