

# Kasse mit Klasse

ZEMO Direct ist erster Kunde für neues manusPOS (Point-of-Sale)



## KASSE ODER WARENWIRTSCHAFT?

Integrierte Kassensysteme mit Warenwirtschaft gibt es viele. Auch innerhalb von manusERP können bereits seit Jahren über die vorhandenen Funktionen Kassenprozesse für Großhandel, Lager- und Fabrikverkauf automatisiert abgebildet werden. Kombinierte Systeme haben Ihre Stärken jedoch entweder auf der Seite der Kassensoftware oder in der Warenwirtschaft, dann aber zumeist mit weniger starken Funktionalitäten im jeweils anderen Bereich. Seit einiger Zeit gehen zudem mehr und mehr Händler und produzierende Firmen aus dem B2B Bereich dazu über, sich ein weiteres Standbein zu schaffen und auch im B2C Privatkundenbereich ihre Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Was einst als Lager- oder Fabrikverkauf für Selbstabholer begann, hat sich bei vielen Unternehmen heute zu Filialsystemen im Einzelhandel entwickelt, die die hauseigenen Produkte der Muttergesellschaft direkt vermarkten. Hier ist es notwendig, sowohl ein auf den Einzelhandel spezialisiertes Kassensystem für die Ladengeschäfte und Filialen als auch ein für den Versandhandel und B2B-Bereich konzipiertes ERP-System als Basissystem im Mutterunternehmen anbieten zu können.

## manusPOS mit manusERP

Aus dieser Anforderung heraus hat die manus GmbH im Herbst 2008 zusammen mit mehreren Kunden im Rahmen einer Entwicklungspartnerschaft das neue Kassensystem manusPOS (Point-of-Sale) konzipiert und entwickelt. manusPOS zeichnet sich durch ein modernes Design der Softwareoberfläche und der Kassenterminals aus mit Bedienung über Touchscreens plus Scanner- und EC-Cash-Anbindung. Funktional bietet manusPOS einen Online-/Offline-Betrieb (z.B. für mobile Kassensysteme bei Messeinsätzen), Filialfähigkeit mit zentralem Zugriff auf Bons, Gutscheine, Artikel- und Kundendaten und nicht zuletzt eine direkte Anbindung an manusERP oder andere ERP-Systeme und Subsysteme wie Waagen und Etikettendruckern. Das System wurde komplett auf Basis neuester IT-Technologien entwickelt und optimal auf ausgesuchte POS-Hardware abgestimmt. Clevere Lösungen wie eine auf Anforderung einblendbare Tastatur auf dem Touchscreen-Terminal runden manusPOS ab.

## ZEMO & ZEMOdirect

Als erstem Kunden der Entwicklungspartnerschaft wurde Mitte Februar 2009 manusPOS bei der ZEMO direct GmbH mit Sitz in Weilerbach bei Kaiserslautern ausgeliefert. Die ZEMO direct GmbH ist Tochterunternehmen des Fleischzerlegebetriebs ZEMO Gebr. Moser GmbH. Gegründet von den Brüdern Hans und Ludwig Moser im Jahr 1984 hat sich das Unternehmen bis heute zum größten Rindfleischzerlegebetrieb in Rheinland-Pfalz entwickelt und ist branchenweit bekannt für seine hohen Qualitäts- und Hygienestandards. Rund 60 Mitarbeiter sorgen im Mutterunternehmen dafür, dass bis zu 1.200 Rinder wöchentlich für den industriellen Bedarf zerlegt und an Großkunden im In- und Ausland verkauft werden. Eine langjährig bestehende EU-Zulassung sowie verschiedene Qualitätssicherungsprogramme wie DIN EN ISO 9000, HACCP, Auditierung nach EFSIS-Standard sowie eine seit Jahren hohe Produktqualität öffneten dem Unternehmen neben dem deutschen Markt auch die Tore zu ausländischen Märkten. ZEMO verkauft die eigenen Produkte heute neben Deutschland insbesondere in den skandinavischen Raum aber auch bis nach Asien.



Direkt Verkauf - Filiale in



## B2C & B2C

Doch gerade die „Edelteile“ wie Filet und Roastbeef, sind im Industriebereich nicht immer gleichermaßen gefragt wie bei Endverbrauchern. Daher verkaufte ZEMO schon vor Jahren in einem eigenen kleinen Lagerverkauf verpackte Ware direkt an Endkunden. Das Geschäft lief gut, im Jahr 2000 wurde daraufhin eine eigene Tochtergesellschaft für die Direktvermarktung gegründet, die ZEMO direct GmbH. Die Produktpalette umfasst heute neben Rind- und Schweinefleisch und Wurstwaren auch Lammfleisch aus der eigenen Zucht von Hans Moser. Mit weiteren 25 Mitarbeitern verarbeitet ZEMO direct Fleischprodukte und vertreibt diese in aktuell drei Filialen in Weilerbach, Offenbach-Hundheim und Bad Kreuznach. Die Filialen werden zentral mit dem im Produktionsbetrieb in Weilerbach hergestellten und veredelten Produkten versorgt, auch die Bereitstellung und der Transfer elektronischer Daten wie beispielsweise Artikel- und Bestandsdaten sowie Preise und Etikettierungsdaten erfolgt von der Zentrale aus über eine Online-Verbindung.

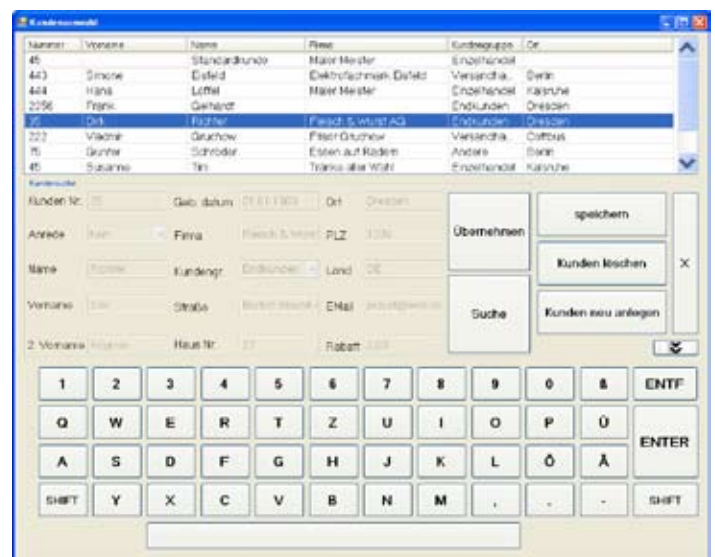
## KASSEN & WAAGEN

Mit der Inbetriebnahme von manusPOS löst ZEMO direct die bisher verwendeten Standardregistrierkassen ab, um auch hier eine zentrale Datenhaltung zu ermöglichen und jederzeit Kassendaten wie Umsatz und Bestände griffbereit zu haben. Eine Besonderheit ist die individuelle Anbindung der vorhandenen Waagensysteme an manusPOS. Über diese Anbindung werden die aktuellen Artikelpreise an die Waagen übertragen, mit der die Auszeichnung der verwogenen Artikel erfolgt. manusPOS liest die hierbei erzeugten Barcode-Etiketten beim Bezahlvorgang ein und verwendet die verschlüsselten Barcodedaten zur Belegerstellung.

## SCHÖN & ÜBERSICHTLICH

„Besonders gut gefällt uns die übersichtliche Darstellung des Bedienfeldes auf den Touchscreen-Monitoren, bei der nur die tatsächlich notwendigen Bedienfelder vorhanden sind“, erläutert Anneliese Moser, die für die interne Organisation bei

ZEMO und auch bei ZEMO direct verantwortlich ist. „Dass wir alles ohne Verwendung einer separaten Tastatur direkt am Touchscreen eingeben können, ist eine wirklich schöne Sache.“ Auch weitere Funktionen wie der Bonpark, aus dem sich abgeschlossene oder auch offene Kassenbons oder auch Gutscheine später wieder aufrufen lassen – bei Onlineverbindung auch von Kassen anderer Filialen – oder die Gutscheinverwaltung, bei der Gutscheine mittels Barcode und Verschlüsselung nahezu fälschungssicher erzeugt und später wieder abgerufen werden können, überzeugten Anneliese Moser und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Bedienfeld auf dem Touchscreen-Monitor mit integrierter Tastatur für einen komfortablen Workflow

## EINFACH & SCHNELL

Mit manusPOS sieht sich ZEMO direct für aktuelle und geplante Erweiterungen der Filialstruktur und Wachstum des Unternehmens gut gerüstet. „Für weitere Filialen stellen wir einfach neue Kassensysteme hinzu, die Einrichtung und War-



## PROFIL

- Kunde:** ZEMO direct GmbH, Weilerbach  
ZEMO Gebr. Moser GmbH,  
Weilerbach, Bad Kreuznach  
und Offenbach-Hundheim (Pfalz)
- Produkte:** Herstellung und Vertrieb von  
Fleisch- und Wurstwaren
- Installation:** manusPOS, 5 Arbeitsplätze
- Besonderheiten:** Groß- und Einzelhandel  
Filialbetrieb mit Ladengeschäften  
Integration zu Waagen- und  
Etikettiersystemen
- Internet:** [www.zemo-direct.de](http://www.zemo-direct.de)  
[www.zemo-weilerbach.de](http://www.zemo-weilerbach.de)



„Die gemeinsame Entwicklungspartnerschaft mit manus bewertete Anneliese Moser trotz etwas erhöhten Testaufwands als Entwicklungspartner als großen Erfolg: „Unsere Anregungen und Wünsche wurden ernst genommen und mit uns diskutiert und umgesetzt. Das war für uns ein Gewinn, da wir damit auch die Punkte besprechen und einbringen konnten, die uns sehr wichtig waren und bei anderen Kassensystemen nicht oder nur in anderer Form vorhanden waren – ob wir sie nun so haben wollen oder nicht.“

Das moderne Design der Hardwarelösungen von AURES, mit denen manusPOS exklusiv ausgeliefert wird und auf die manusPOS optimal abgestimmt ist, kam ebenfalls sehr gut an. Denn neben notwendigen Funktionen wie einer integrierten Kassiereranmeldung oder direkt anschließbaren Peripheriegeräten und passenden Bondruckern, sind auch mehrere Designvarianten und Farben auswählbar. „Sehr schick“, meint Moser „und der rote Rahmen entspricht zufällig genau unserer Logofarbe. Da mussten wir diesen einfach nehmen. Da waren sich alle sofort einig.“

## KASSE MIT DESIGN

Das moderne Design der Hardwarelösungen von AURES, mit denen manusPOS exklusiv ausgeliefert wird und auf die manusPOS optimal abgestimmt ist, kam ebenfalls sehr gut an. Denn neben notwendigen Funktionen wie einer integrierten Kassiereranmeldung oder direkt anschließbaren Peripheriegeräten und passenden Bondruckern, sind auch mehrere Designvarianten und Farben auswählbar. „Sehr schick“, meint Moser „und der rote Rahmen entspricht zufällig genau unserer Logofarbe. Da mussten wir diesen einfach nehmen. Da waren sich alle sofort einig.“

