

Testlauf geglückt / Ferdinand Eisele stellt RFID-System vor

# Weltpremiere in Freiburg

**Analyse.** In der Textilbranche ist der RFID-Chip schon in Großserie auf dem Markt; nun folgt unsere Luxusbranche. Auf der Freiburger Schmuckmesse JGF-Europe hat der Etikettenspezialist Ferdinand Eisele sein System „smaRT)) connect“ vorgestellt. „Blickpunkt Juwelier“ zeigt, was das System kann. Im Alltag geht es vor allem um die Themen Schwund und Optimierung im Verkauf.



Alex Schickel hält ein Stück Zukunft in der Hand – das erste juweliertaugliche RFID-System.

## SCHWUND

**DAS PROBLEM:** Man kann es Inventurdifferenz nennen oder Schwund oder schlicht Diebstahl. Bei hochwertigen Juwelieren kommen schon mal 100.000 Euro im Jahr zusammen, die schließlich in der Kasse fehlen. Aber mal ehrlich: Selbst Drogeriemärkte haben effektivere Diebstahlsysteme als Juweliere. Den größten Schwund verursachen Mitarbeiter, nicht Kunden. Alex Schickel, Inhaber von Ferdinand Eisele, findet offene Worte: „Mitarbeiter wissen spätestens nach zwei Jahren, wie der Hase läuft.“

**DIE LÖSUNG:** Eine mögliche Lösung, den Schwund in Griff zu bekommen, liegt in der unscheinbaren RFID-Etikette (RFID „radio-

frequency identification“ bedeutet „Identifizierung mit Hilfe elektromagnetischer Wellen.“) Jeden Morgen, wenn die Ware aus dem Tresor geholt und im Geschäft oder Schaufenster platziert wird, scannt der Mitarbeiter die Produkte mit der Handantenne und sieht sofort, ob ein Produkt fehlt. Gleiches macht er, sollte zur Mittagszeit abdekoriert oder die Ware abends wieder in den Tresor gestellt werden. Der Zeitaufwand hierfür ist minimal. Die Handantenne muss bis auf zehn Zentimeter an das Produkt gehalten werden, um schon die Signale des Chips zu empfangen. Liegt die Ware kompakt beieinander, etwa im Tresor oder Schaufenster, reicht ein kurzer „Überflug“ der Handantenne aus, und auf dem Tablet-Computer werden alle fehlenden Produkte sichtbar. Sie sind dann ent-

„Bei Topjuwelieren ist Schwund ein ernstes Problem. Spätestens nach zwei Jahren weiß jede Verkäuferin, wie der Hase läuft.“

ALEX SCHICKEL

weder innerhalb des Geschäftes umdekoriert worden oder „verschwunden“.

**TIPP:** Ein kanadischer Topjuwelier, der das Eisele-System auf seine Praxistauglichkeit getestet hat, arbeitet mit markenverantwortlichen Verkäufern. Er nimmt sein Personal

somit in Verantwortung. Der zuständige Mitarbeiter, beispielsweise der Rolex-Spezialist, scannt morgens die Ware im Safe, platziert sie im Geschäft, macht zur Mittagszeit eine Zwischeninventur und übergibt abends oder zum Schichtwechsel seinem Nachfolger eine Liste aller vorhandenen Produkte. Ab diesem Zeitpunkt endet seine Verantwortlichkeit. Das Problem des Schwundes zum Schichtwechsel kann eingegrenzt werden.

## OPTIMIERUNG IM VERKAUF

**DAS PROBLEM:** Schon im Schuhgeschäft ist die Suche im Lager oftmals ein Abenteuer. Verständlich, dass es beim Juwelier mit kleineren Produkten, individuellen Verpackungen