

■ *Das Museum Ritter – gelungene Symbiose von Kunst und Wirtschaft* **Keine Kompromisse: Qualität im Zeichen des Quadrats**

»Quadratisch, praktisch, gut« – wer kennt ihn nicht, diesen Klassiker unter den Werbeslogans? Ebenso qualitätsbewusst und originell wie die süßen Produkte aus dem Hause Ritter-Sport präsentiert sich das Museum Ritter. Denn hier fasziniert Marli Hoppe-Ritter, die Enkelin des Firmengründers, hunderttausende von Menschen mit ihrer Sammlung von moderner, konkreter und abstrakter Kunst. Das Besondere an dem Konzept: jedes Kunstwerk thematisiert auf seine Weise den Begriff des Quadrats.

Es gibt wohl wenige derart gelungene Symbiosen zwischen Kunst und Wirtschaft – und noch dazu so erfolgreiche. Allein im Gründungsjahr 2005 lockte das Museum Ritter 105.000 Menschen in das vom Berliner Architekturbüro Max Dudler entworfene Haus. Und viele davon waren eigentlich nicht wegen der Kunst gekommen, sondern wegen der Schokolade. Marli Hoppe-Ritter gelingt mit ihrem verdienstvollen Konzept das, wovon Kultur-

politiker träumen und Kultusminister schwärmen: Auch solche Menschen an Kunst heranzuführen, die nicht unbedingt zur Gemein-

deinde der regelmäßigen Museumsgänger zählen. Dass hierbei keine Kompromisse an Qualität, Konzept und Stringenz des Konzepts gemacht werden, erkennt man an jedem Detail.

Auch Barbara Eckl weiß genau was sie will und lässt sich auf keine Kompromisse ein. Die gelernte Kauffrau leitet unter anderem den Museumsshop und ist, wie sie sagt, »für dessen Erfolg oder Misserfolg zuständig«. Ihre Ansprüche sind hoch, und das gilt besonders für das Wa-



renwirtschaftsprogramm, das Herzstück ihrer kaufmännischen Software. Barbara Eckl hat zwanzig Jahre Berufserfahrung und war lange Zeit für einen weltweit agierenden Luxusartikel-Konzern tätig. »Dort hatten wir natürlich eine Haussoftware vom Feinsten, und mit genau diesem Anspruch bin ich auch an GDI herangetreten. Und tatsächlich habe ich alle meine Ansprüche erfüllt bekommen.«

Dazu gehört neben einem bedienerfreundlichen Kassensystem die Möglichkeit vielfältiger **Auswertungen, einfache Einarbeitung** ihrer Mitarbeiter und das **Ausschließen von Fehlerquellen**. Dem GDI-Fachhandelspartner, der zugleich der Lieferant des modernen Kassensystems ist, hat sie einfach ihren »Wunsch Katalog« vorgelegt – und tatsächlich wurden alle Wünsche auch umgesetzt. Die Bilanz, die Barbara Eckl nach einem Jahr zieht? »Nur positiv! Die **Betreuung** ist wirklich außergewöhnlich und der **Arbeitskomfort** sehr angenehm. Ein Knopfdruck, und ich habe alle Zahlen, die die Museumsleitung von mir haben möchte.«

Das sind beileibe nicht nur Umsatzzahlen. **Korrektive Inventur**, Bestandsabfragen, Lagerwesen und Bestellmodus bis hin zur **Dokumentation**, welcher Artikel wann und wie verkauft wurde – all das, so

versichert die durchaus kritische Anwenderin, erhalte sie nun per Mausklick und völlig reibungslos. Wozu man wissen muss, dass allein im Museumsshop an die 600 verschiedene Artikel aus dem In- und Ausland gelistet und verwaltet werden müssen – einschließlich **Bestellwesen, Kalkulation und Lagermanagement**.

Natürlich läuft auch der Ticketverkauf über die direkte Kombination von Kassensystem und GDI-Warenwirtschaft. Das ermöglicht eine ganze Reihe von **statistischen Auswertungen**, die weit über eine reine Warenwirtschaft hinausgehen und der Museumsleitung wertvolle Fakten an die Hand geben, die für die strategischen Entscheidungen des Hauses von besonderer Wichtigkeit sind. Dabei geht es nicht allein um die reinen Besucherzahlen, sondern auch um Einzugsbereich und Kundenstruktur. »Als einer der ersten Museen überhaupt«, berichtet Barbara Eckel, »haben wir seit neuestem auch die Möglichkeit, die **Postleitzahlen**, die wir von unseren Kunden erfragen, im Programm zu erfassen und auszuwerten.« Dieses System stößt allerdings gelegentlich an seine Grenzen. Dann nämlich, wenn die Besucher aus Japan oder Brasilien kommen...



Gesellschaft für Datentechnik
und Informationssysteme mbH.

Klaus-von-Klitzing-Straße 1
76829 Landau in der Pfalz
Tel. 06341 – 95 50-0 · Fax 06341 – 95 50-10
info@gdi.de · www.gdi.de

Ihr GDI-Fachhandelspartner: