



EXECUTIVE SERVICES TIMES

10-2015



Inhalt Seite 2: Projekte zu

- Sortimentsallokation und Netzwerkdesign
- Vermeidung von Neuwaren Retouren

Ob Cross oder Omni - die nächste große Logistik Herausforderung!

"Die Digitalisierung des Handels hat dramatische Auswirkungen auf das Stationärgeschäft. Rund jedem zehnten Geschäft in Deutschland droht bis 2020 die Schließung." *

Weder die Behauptung von der Verstopfung der Innenstädte durch KEP Dienstleister, noch Verdis Streikversuche oder Falschmeldungen über die Arbeitsbedingungen bei Zalando und Amazon, noch die Legende von den 'teuren und ökologisch schädlichen' Retouren, können die Digitalisierung des Handels aufhalten.

**Integration von WaWi, ERP
und Logistik =
neuartige Netzwerke
sind gefordert!**

Deterministische Systeme wie in der Automobil Industrie sind im Handel wenig hilfreich:

- Preise im Web Shop werden im Stundentakt geändert und in Folge dessen müssen sie auch im Store angepasst werden.

- Produktkonfiguration muss sowohl im Web Shop als auch im Store mit fachlicher Beratung möglich sein.
- Aussagen zur Verfügbarkeit müssen Real Time und gleichlautend sein.
- Hauslieferungen aus dem Store erwartet der Kunde am gleichen Tag.

**Eine neue logistische Welt
eröffnet sich.**

- Neue KEP Leistungen und Dienstleister (auch im Eigenbetrieb des Handels) sind in Vorbereitung.
- On- und Offline Bestellungen müssen zusammengeführt und in vorgegebenen Zeitfenstern angeliefert werden.
- Unternehmen wie Cyberport, von online kommend, oder Fressnapf, von stationär kommend, haben bereits wichtige Schritt in diese Richtung vollzogen.

**Zwei Praxisbeispiele aus jüngerer
Zeit finden Sie auf Seite 2**

**In loser Reihe
werden wir die
Entwicklung in
digitalisierter
Industrie, Handel,
und Logistik
weiterverfolgen.**

EXECUTIVE SERVICES

Logistikberatung
Dieter Bock

di@executive-services.eu

www.executive-services.eu

* Nach LZ Online 11.8.2015



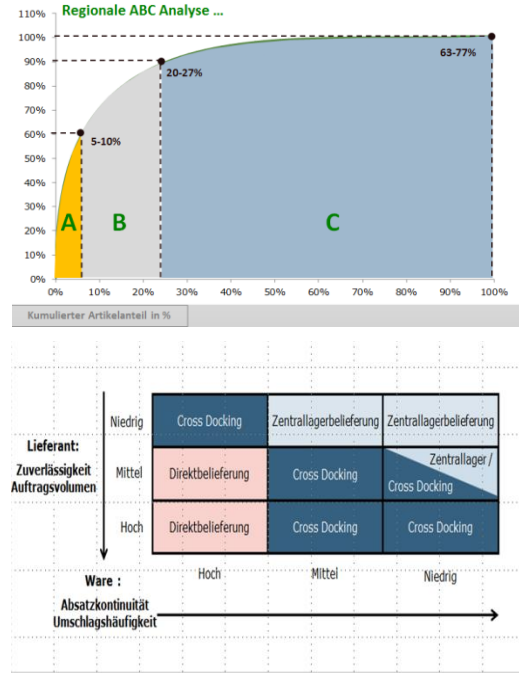
Richtige Sortimentsallokation ...

... und Netzwerkdesign bedingen einander.

Eine Fachhandelskette wollte sowohl auf den Kostendruck reagieren als auch den Kunden des Web Shops "zeitlich" näher kommen. Eine nach Regionen definierte ABC Analyse (s. Bild oben rechts) führte

- zu spezifizierten Beschaffungskanälen (s. Bild unten rechts) und
- zu einer regionalen Neuordnung der Distribution Center (s. Grafik Seite 1).

Damit wurden in einem Projekt Kosten reduziert und gleichzeitig Leistungen erhöht.



* Ein begleitetes Studentenprojekt des Fachbereichs Handelslogistik der FHWS, Würzburg

Vermeidung von Neuwarenretouren*

Warendruck erzeugt Umsatz, welcher Handelslogistiker hat diesen Spruch, um Überbestände im Markt zu rechtfertigen, nicht schon vielfach gehört.

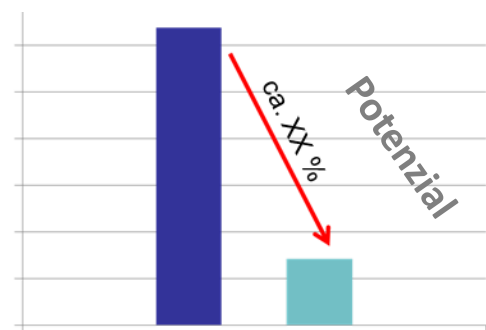
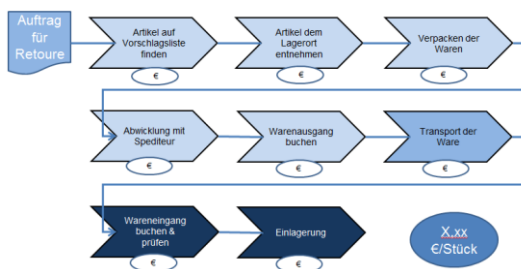
Eine studentische Gruppe fertigte eine umfangreiche Prozesskostenanalyse an, um eine Gesprächsgrundlage zum Category Management zu schaffen. Dadurch war es möglich, eine Analyse der Überbestände und Retourenmengen zu einer Umsatz/Kosten Relation zu starten.

Die **Sortimente** im jeweiligen Store, die **Aktionsmengen**,

sowie die **Bestellvorschläge** waren die Hauptanalysepunkte.

Eine **Vorschlagsliste mit 10 Maßnahmen** wurde dem Projektpartner übergeben.

Die Potenzialeinschätzung (s.unten) war für den Projektpartner Anlass, auf Basis des Maßnahmenkatalogs eine interdisziplinäre Projektgruppe einzusetzen. Um die Realisierung nah an das maximale Potenzial zu bringen, soll diese Gruppe klären, was sind 'gute' und was sind 'schlechte' Retouren.



EXECUTIVE SERVICES

Logistikberatung
Dieter Bock

di@executive-services.eu

www.executive-services.eu