

SUPPLY CHAIN PLANNING: HERAUSFORDERUNG FÜR MITTELGROSSE EINZELHÄNDLER

White Paper · 2015

© **RELEX**

AUTOR:

Dr. Mikko Kärkkäinen · Geschäftsführer RELEX Oy · mikko.karkkainen@relexsolutions.com

KONTAKT:

Dr. Timo Ala-Risku · Geschäftsführer RELEX Solutions GmbH · timo.ala-risku@relexsolutions.de

WHITE PAPER · 2015

Supply Chain Planning: Herausforderung für mittelgroße Einzelhändler

AUTOR:

Dr. Mikko Kärkkäinen · Geschäftsführer, RELEX Oy
mikko.karkkainen@relexsolutions.com

KONTAKT:

Dr. Timo Ala-Risku · Geschäftsführer RELEX Solutions GmbH
timo.ala-risku@relexsolutions.de

www.relexsolutions.de

SUPPLY CHAIN PLANNING IST BESONDERS FÜR MITTELGROSSE EINZELHÄNDLER (MGEs) EINE HERAUSFORDERUNG.

Es verwundert daher nicht, dass MGEs* bei RELEX die größte Kundengruppe bilden. Vielen konnten wir schon helfen, Ihre Profite durch verbessertes Supply Chain Planning zu steigern. Oft glauben große Einzelhändler, mit den problematischsten Umständen zu kämpfen. Wir sind jedoch überzeugt, dass die Herausforderung für die mittlere Größenklasse eine viel schwierigere ist. Denn sie ist der gleichen Komplexität ausgesetzt wie die größere Konkurrenz, mit Volumen, die manuelle Prozesse ineffizient und riskant machen. Gegenüber den Big Playern gerät sie aber ins Hintertreffen, da sie weniger Ressourcen in die Lösung dieser Probleme investieren kann. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen MGEs effiziente und effektive Lösungen für die Supply-Chain-Optimierung einsetzen.

Typischerweise kämpft die „Mittelklasse“ im Einzelhandel mit all diesen Komplexitäten des Supply Chain Planning, die eine erstklassige Systemunterstützung erfordern:

- ▶ Die Volumina erfordern gute Planungsleistung. Prozesse, die auf manuellen Anpassungen basieren, sind ineffizient. Üblicherweise halten mittelgroße Einzelhändler Hunderttausende bis einige Millionen SKU-Kombinationen und bearbeiten täglich mehrere Tausend Bestellungen. Daher ist es unmöglich, einzelne Bestellungen auf SKU-Filialebene zu justieren. Gleichzeitig drohen immense Kosten, wenn eine große Anzahl von Bestellungen weit vom Optimum entfernt ist.
- ▶ Mehrere Logistikmodelle werden angewandt, für gewöhnlich Direktlieferungen, zentrale Lagerhaltung und Cross Docking. All diese Modelle sowie die verschiedenen Lieferzeiten und Bestellregeln einzelner Lieferanten müssen im Bestellwesen berücksichtigt werden. Zudem ist der Materialfluss meist so umfangreich, dass eine integrierte Planung für Filialen

und Distributionszentren sich massiv auf das Geschäft auswirkt. All dies führt zu einer hochkomplexen Supply-Chain-Umgebung, welche nach Lösungen verlangt, die Komplexität reduzieren und Effizienz erzeugen.

- ▶ Die Produkteinführungen und -abkündigungen sind zahlreich. Einige Tausend bis Hunderttausende Produkteinführungen bewältigen unsere MGE-Kunden im Einzelhandel. Auf SKU-Standortebene betrachtet vervielfacht sich die Zahl der Vorgänge. Für die Bewältigung der damit einhergehenden Prognostizierung und Disposition sind robuste automatisierte Prozesse nötig.
- ▶ Ebenso zahl- und umfangreich sind Kampagnen. Ein großer und stetig wachsender Anteil von Verkäufen entsteht in allen Einzelhandelsbereichen durch Promotions: Diese verschaffen unseren mittelgroßen Kunden im Schnitt 30 bis 70 Prozent ihrer Verkäufe. Eine effektive und präzise Prognose der damit verbundenen Nachfrage sowie die pünktliche Lieferung der Waren an die Filialen haben großen Einfluss auf die Supply-Chain-Kosten.
- ▶ Skaleneffekte sind nicht möglich. Einzelhändler mit einem Multimilliarden-Umsatz können ganze Teams für die Entwicklung und Umsetzung von Prognostizierung und Disposition einsetzen. Doch obwohl MGEs die ungefähr gleiche Anzahl an Produkten und Herausforderungen bewältigen müssen, können sie nicht die gleichen Ressourcen in die Lösung dieser Probleme investieren.
- ▶ Es gibt weniger Personal im Bereich Entwicklung und IT. MGEs verfügen oft nur über wenige Mitarbeiter, die Entwicklungsprojekte leiten könnten. Die Kapazitäten sind daher nicht ausreichend für umfangreiche Entwicklungs- oder Implementierungsprojekte.

*Unter mittelgroßen Einzelhändlern (MGEs) verstehen wir hier Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz von € 100 Millionen bis € 1,5 Milliarden.

DEN REIFEGRAD des Supply Chain Planning für den Einzelhandel haben wir bereits mehrfach als Kontinuum beschrieben: Es beginnt mit einer einfachen zentralisierten Disposition und Bestellautomation mit Min-/Max-Parametern. Am anderen Ende der Skala steht die integrierte Planung der gesamten Lieferkette, die neben der Grundnachfrage auch Ausnahmefaktoren wie Saisons, Feiertage, Kampagnen und Produkteinführungen umfasst. Unsere Sicht dieses Kontinuums ist in Abbildung 1 dargestellt – und für die besten Ergebnisse müssen mittelgroße Unternehmen all diese Stufen miteinbeziehen, so wie es die Big Player tun. Simple Lösungen sind einfach nicht genug.

MGEs HINGEGEN stehen noch einer weiteren Herausforderung gegenüber: Sie können sich nicht über Jahre an ein Projekt binden, das kontinuierlich Investitionsmittel und spärliche Entwicklungsressourcen vereinnahmt, die in anderen Unternehmensbereichen benötigt werden. Im Kern bedeutet dies, dass intensive Prognostizierungsentwicklungen oder umfangreiche SAP-Implementierungen für MGEs schlicht nicht praktikabel sind. Die Kosten, der Ressourcenbedarf und das Risiko halten sie meist von solchen Projekten ab, selbst wenn sie den grundsätzlichen Bedarf nach einer Lösung anerkennen.

WIR HABEN EINE LÖSUNG PARAT, die diverse Multimilliarden-Einzelhändler mit großer Zufriedenheit nutzen. Sie basiert auf unserer einzigartigen **Big-Data-Technologie**, die

speziell für den Einzelhandel optimiert wurde und auch gegenüber den größten Konkurrenten einen Wettbewerbsvorteil bietet. Big Player wählen die RELEX-Lösung wegen ihrer Rechenleistung und Flexibilität, mit der sie komplexe Herausforderungen überwinden. MGEs jedoch sind unsere größte Kundengruppe. Der Hauptgrund dafür ist unser umfassendes System, das schnell implementiert werden kann und dank unseres SaaS-Modells nur eine minimale Investition erfordert. Aspekte, die besonders Einzelhändlern mittlerer Größe entgegenkommen. Wir haben mit MGEs in ganz Nordeuropa großartige Ergebnisse erzielt, und das in quasi allen Sektoren – z.B. im **Lebensmittel-, Buch- und Textilhandel**, bei **General Merchandise, Elektronik-** und **Baumärkten** sowie **Apotheken**. Alle konnten signifikante Verbesserungen ihrer Kennzahlen und eine Amortisation des Systems binnen weniger Wochen bis Monate verbuchen. Und alle setzen die Zusammenarbeit mit RELEX gerne fort. Daher werden wir eine Serie von Artikeln veröffentlichen, die sich detailliert mit den spezifischen Problemen der MGEs und den innovativen Lösungen beschäftigen, die wir entwickelt haben. Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie RELEX Ihr Unternehmen noch effizienter, profitabler und wettbewerbsfähiger macht, kontaktieren Sie uns jederzeit.

DER WEG ZU EINER INTEGRIERTEN UND OPTIMIERTEN SUPPLY CHAIN

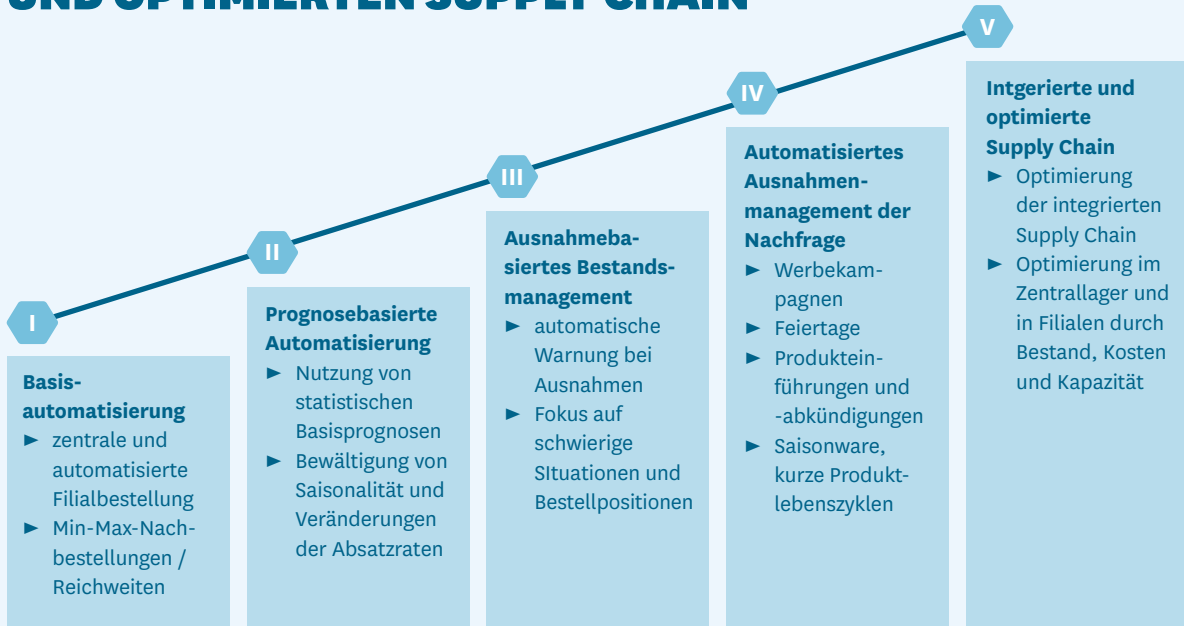


ABBILDUNG 1: Der Weg zur integrierten Supply Chain

MITTELGROSSE EINZELHÄNDLER: DAS DILEMMA MIT IT-LÖSUNGEN FÜR DIE SUPPLY CHAIN

Überdimensionierte, unflexible Lösungen sind unpassend

Mehrjährige Millionenprojekte sind nicht praktikabel:

Komplette Implementierungen von SAP- oder Oracle-Supply-Chain-Paketen oder die Entwicklung moderner Inhouse-Systeme dauern meist mehrere Jahre, erfordern enorme Investitionen und bergen das Risiko von Kostensteigerungen. MGEs verfügen meist nicht über die Ressourcen für solche Initiativen.

Mittelgroße Einzelhändler (MGEs)

Ein komplettes Set an Funktionalitäten wird benötigt:

Die Lieferketten von MGEs sind typischerweise genauso komplex wie die ihrer Tier-1-Wettbewerber. Zentrallager- und Filialdisposition, immense Nachfrage bei Kampagnen, Massen von Produkteinführungen und -abkündigungen und Produkt- und Geschäftsvolumen, die Ineffizienz und suboptimale Steuerung abstrafen.

Simple Lösungen genügen nicht

ABBILDUNG 2: Das Dilemma mittelgroßer Einzelhändler bei IT-Lösungen für die Supply Chain

UND WIE GEHT'S JETZT WEITER?

Kontaktieren Sie uns!

Dr. Timo Ala-Risku, Geschäftsführer RELEX Solutions GmbH

timo.ala-risku@relexsolutions.de

+49 (0) 151 1027 4969

Treffen wir uns!

Eine Stunde genügt, um die aktuelle Situation Ihres Unternehmens zu analysieren und die ersten Schritte zu definieren!

RELEX LIEFERT ERGEBNISSE. Unsere Kunden reduzieren Bestände um 30% und Verderb um bis zu 40%, erhöhen die Verfügbarkeit auf ≥98% und steigern ihren Profit. Wir bieten ein risikoarmes Modell mit vereinbarten Kosten und ohne Kopplungsgeschäfte. Unser Geheimnis? Bahnbrechende Technologie, die historische Daten in Echtzeit analysiert und Sie bei der Planung unterstützt; Nachfrageprognosen, Supply-Chain-Analysen, automatisierte Disposition und vieles mehr.

Sprechen Sie uns an!

► info@relexsolutions.de ► www.relexsolutions.de
