

Studie zeigt dem LEH Wege zu mehr Effizienz und weniger Verderb

Wie eine aktuelle Studie im Auftrag von RELEX Solutions ergeben hat, reduzieren präzisere Absatzprognosen Lebensmittelabfälle im Einzelhandel.

Nach Ergebnissen einer neuen Studie, die durch RELEX in Auftrag gegeben wurde, empfinden drei Viertel der Lebensmitteleinzelhändler den Markt als kompetitiver denn je. Außerdem sehen nur zehn Prozent neue Wachstumsmöglichkeiten. Höchste Priorität setzen sie daher auf die Verbesserung der operativen Effizienz. Die Studie mit dem Titel „Growing and Sustaining Competitive Advantage in Grocery Retail“ (dt. „Ausbauen und Halten eines Wettbewerbsvorteils im Lebensmitteleinzelhandel“) zeigt, dass Einzelhändler sich auf das Modernisieren ihrer Prozesse und Technologien konzentrieren sollten. So steigern sie die Prognosegenauigkeit und senken Verderb und dadurch Kosten.

Für vier Fünftel der befragten Unternehmen sind Frischeprodukte „sehr wichtig“ für ihr Geschäft. Die jährlichen Kosten, die bei diesen Unternehmen durch Verderb entstehen, liegen bei durchschnittlich 70 Millionen Dollar und bei den größten Unternehmen sogar bei einigen Hundert Millionen.

„Unserer Erfahrung nach reduzieren Einzelhändler durch die Implementierung von prognosebasierter Autodisposition den Verderb typischerweise um zehn bis dreißig Prozent“, so Johanna Småros, Mitbegründerin von RELEX Solutions. „Es ist überraschend, dass eins von fünf befragten Unternehmen noch keine Lösung zur automatischen Filialdisposition nutzt. Nur weniger als ein Drittel arbeitet bislang mit solchen Tools – es gibt daher noch eine ganze Menge Potenzial, Kosten zu sparen.“

Weitere Schlüsselresultate

- 91 Prozent der Unternehmen, die Onlineshopping anbieten, wickeln Online-Bestellungen über die Filialen ab.
- 69 Prozent der Unternehmen, die Onlineshops und Filialen unterhalten, erstellen keine getrennten Prognosen pro Channel.
- 69 Prozent wünschen sich von ihren Prognosesystemen bessere Prognosen für Kampagnen.
- 53 Prozent interessieren sich für die Autodisposition von Zutaten für die immer stärker nachgefragten Kochboxen und Food-to-go-Produkte.
- 50 Prozent sind interessiert an einer Filialdisposition, die ihre Flächenplanung und Planogramme miteinbezieht.

Die Studienergebnisse zeigen auch, dass gute Disposition modernste Berechnungsmethoden und detaillierte Prognosen erfordert, zum Beispiel auf Tages- oder gar Intraday-Ebene. Eine Prognose- und Dispositionssoftware ermöglicht es Händlern, wochentagsbedingte Nachfrageschwankungen sowie mehr Daten zu Promotions und Wettereffekten einzukalkulieren.

Die meisten Unternehmen nennen Budgets, anderweitig gebundenes Kapital oder die Angst vor der Komplexität einer Implementierung als Argumente gegen die Investition in bessere Handels- und Supply-Chain-Software. „Wir wissen, dass die heutigen Top-Lösungen Budgetprobleme und Sorgen über die Komplexität minimieren: durch Saas-Angebote und flexible Integration. Ein neues System bedeutet also nicht mehr langfristige Vertragsbindung und teure Vorauszahlungen“, so Smáros.

Übersicht über die Studie

Über 60 Top-Unternehmen aus dem nordamerikanischen LEH nahmen zwischen Dezember 2017 und März 2018 an der Studie teil. Diese wurde von RELEX Solutions und Elastic Solutions durchgeführt. Vier Fünftel der Befragten waren Direktoren, Vizepräsidenten oder hatten eine höhere Position inne. Mehr als ein Drittel der teilnehmenden Unternehmen haben einen Jahresumsatz von über fünf Milliarden US-Dollar.

Webinar

RELEX Solution und Grocery Business halten am 23. Mai 2018 um 17:30 Uhr gemeinsam ein Webinar in englischer Sprache, in dem die Studienergebnisse präsentiert werden. Darin erhalten Lebensmittelhändler Tipps, wie sie ihren Wettbewerbsvorteil ausbauen und auf einem dynamischen Markt halten. Melden Sie sich direkt an!

Stand: 16. Mai 2018
Umfang: 3.797 Zeichen (inklusive Leerzeichen)

Über RELEX

RELEX Solutions' integrierte Supply-Chain-, Category- und Workforce-Lösungen optimieren weltweit Handelsprozesse vom Hersteller bis zum PoS.

Präzise Absatzprognosen und Personalplanung, maßgeschneiderte Sortimente, optimale Flächennutzung und automatische Disposition bieten Händlern klare Wettbewerbsvorteile. Unsere SaaS-Lösungen sorgen für einen schnellen ROI. Nutzen Sie sie einzeln oder für die integrierte Planung und optimieren Sie alle Kernprozesse im Einzelhandel: Merchandising, Supply-Chain und Filialbetrieb.

Durch unsere Expertise und innovative, agile Technologie planen Händler besser, verkaufen mehr und verlieren weniger – egal, wie schnell der Markt sich ändert.

RELEX genießt das Vertrauen führender Marken wie Rossmann, LeShop, Media Markt, Bunting und Coop und hat Büros in ganz Europa und Nordamerika.

www.relexsolutions.de

Unternehmenskontakt RELEX Solutions GmbH

Dr. Timo Ala-Risku • RELEX Solutions GmbH

Kaiser-Friedrich-Ring 66 • 65185 Wiesbaden

Telefon: +49 (0) 611-95 76 86 65

E-Mail: kontakt@relexsolutions.de • Internet: www.relexsolutions.de

Pressekontakt

Anne-Katrin Masuch • RELEX Solutions GmbH

Kaiser-Friedrich-Ring 66 • 65185 Wiesbaden

Telefon: +49 (0) 174 -166 31 91

E-Mail: anne-katrin.masuch@relexsolutions.de • Internet: www.relexsolutions.de