



Nutzenpotenziale in der Filiale mit SAP und GK heben

Gerhard Berger
Managing Director
Consenso Consulting

Alexander Kurtzahn
Director Industry Solutions Trade
SAP Deutschland



„Nutzen in der Filiale mit SAP und GK heben“

Überblick Filiallösungen

Filial - Nutzen!Potenziale

Consenso Nutzen!Management

Abschluss Infotag



Filial Processes



**Filial
Merchandise**



**Mobile
Processes**



**POS and
Peripheral
Devices**



**Business
Intelligence**

Technology / Platform

„Nutzen in der Filiale mit SAP und GK heben“

Überblick Filiallösungen

Filial - Nutzen!Potenziale

Consenso Nutzen!Management

Abschluss Infotag

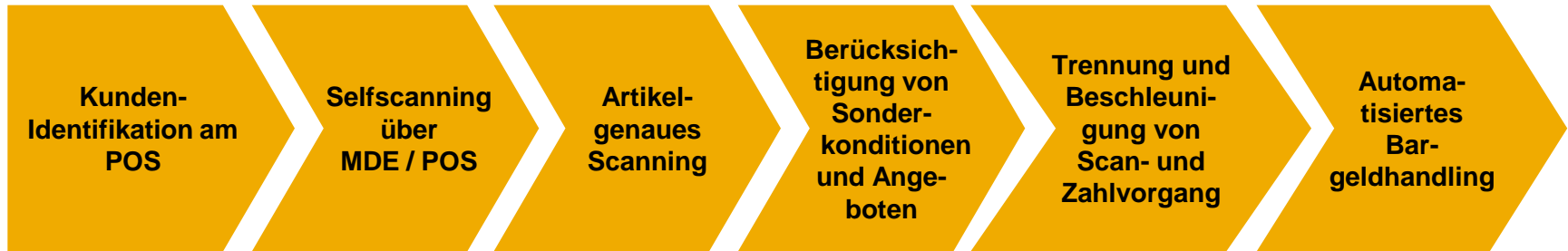


Filialprozesse mit Potenzial - Überblick





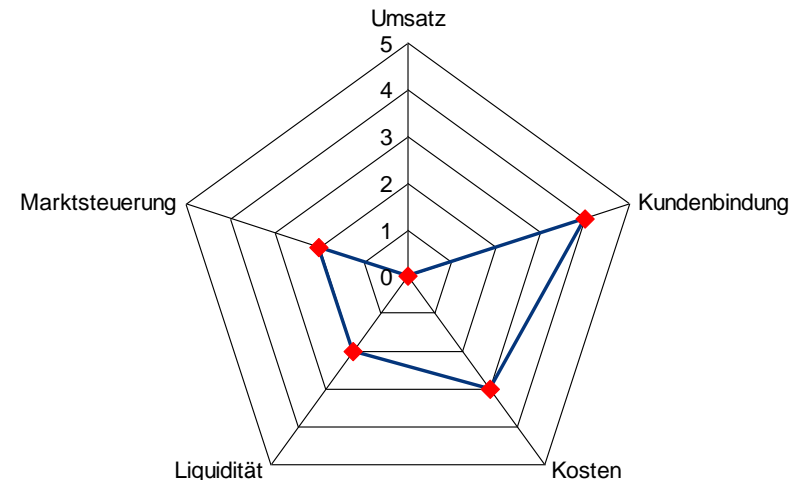
Scannen und Kassieren



Prozesshebel u. Merkmale

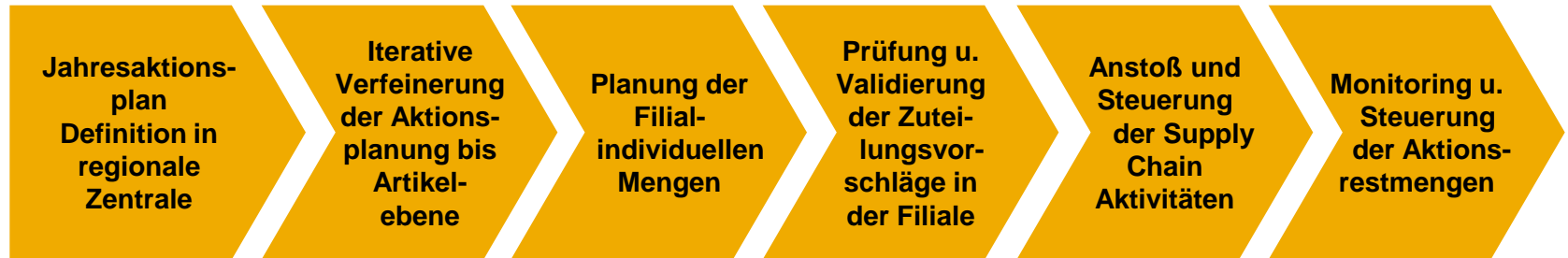
- Erhöhung der Kundenorientierung und der Produktivität an der Kasse
 - Trennung von Scan- und Zahlvorgang
 - Beschleunigung des Kassiervorganges durch Einsatz moderner Zahlungsmittel: Kontaktlose Zahlungsmittel, (z.B. Kundenkarte, Handy), Digitale Unterschrift,...
 - Integration von Selfscanning Kassen
 - Berücksichtigung von komplexen Konditionen an der Kasse (Mix&Match, Kunderabatte, Coupons...)
- Aufwand für Bargeldhandling verringern
 - Schnellere Kassenabrechnung
 - Senkung der Bargeldentsorgungskosten
- Erhöhung der Sicherheit durch POS Audit and Reports
 - Z.B. auch Leergutbonauflösung

Potential im Markt





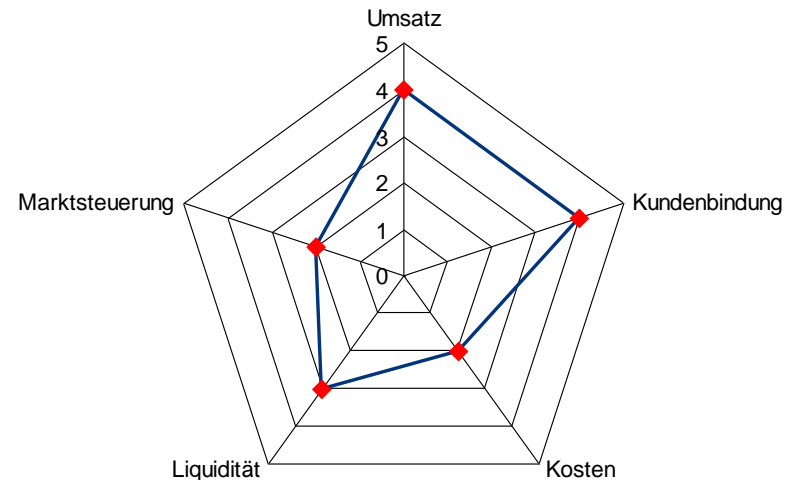
Integriertes Aktionsmanagement



Prozesshebel u. Merkmale

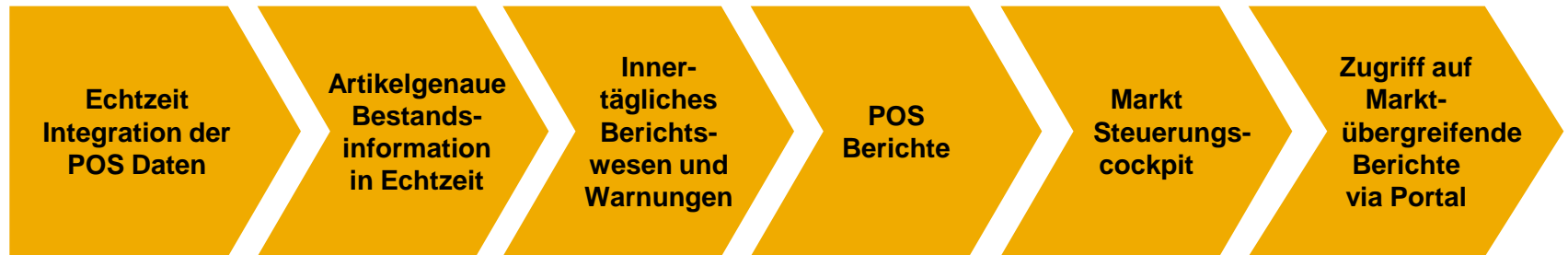
- Erhöhter Wirkungsgrad der Aktionen
- Abgestimmte Aktionsplanung zwischen Märkte u. GH
- Integration der Abschriftenplanung in der Planung
- Optimierung der Filialzuteilungen basierend auf Auswertung Abverkaufsdattendaten auf Region Ebene
- Validierung der Vorschlagsmengen durch die Märkte
- Generierung der Belege und Steuerung der Logistik aus der Zentrale
- Aktionsmonitoring und aktive Steuerung der Aktion bis zum Management der Aktionsrestmengen
- Werbeerfolgskontrolle durch Betrachtung des gesamten Aktionslebenszyklus
- Couponing – an jedem Gerät möglich, wenn der Prozess es erfordert

Potential im Markt





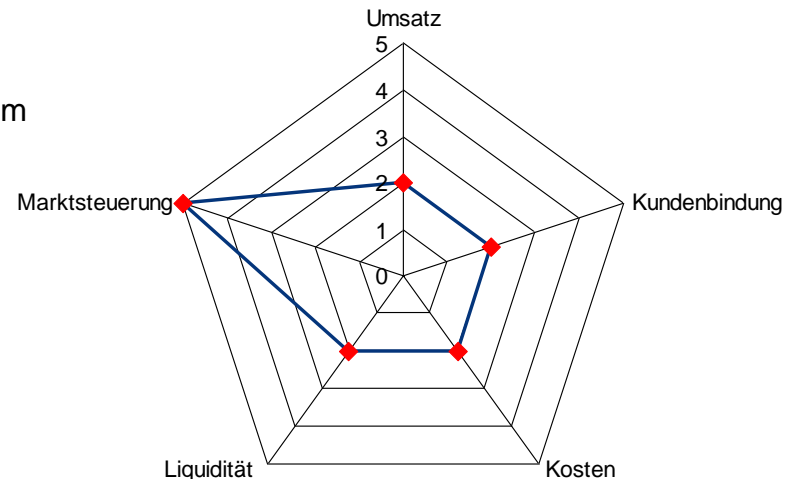
Marktsteuerung



Prozesshebel u. Merkmale

- Zugriff auf Marktübergreifende Berichte: Benchmarking mit vergleichbare Märkte zur Identifikation von Umsatz u. Spannen Potential, Vergleich der Kostenstruktur...
- Schnelle innertägliche Reaktion auf Ausnahmen und Ereignisse im Markt durch intelligentes Warnsystem
- Aufbereitung der Daten in der zentralen Systeme zur operativen Nützung im Markt
 - Marktinformationscockpit zur täglichen Steuerung der Markt Aktivitäten und Monitoring der Markt Ergebnisse
 - Unterstützung der Entscheidungen und Maßnahmen durch fokussierte Informationsdarstellung (Sortiment, Preis, Aktion...)
- Transparente und konsistente Information zur erwirtschafteten Ergebnisse. „Blind Flug“ Vermeidung

Potential im Markt



„Nutzen in der Filiale mit SAP und GK heben“

Überblick Filiallösungen

Filial - Nutzen!Potenziale

Consenso Nutzen!Management

Abschluss Infotag



Das Consenso Nutzen!Management

– Effizienzsteigerung in der Filiale –

Das Nutzen!Management stellt sicher, dass...

- Unternehmen die **richtigen Hebel identifizieren** und angehen derzeitig und zukünftig und dass diese Hebel formal definiert werden.
- Bisher **nicht adressierte Potenziale identifiziert** werden.
- Alle im Unternehmen ein **gemeinsames Verständnis** vom zu erwartenden Benefit haben.
- **Umsetzungsbarrieren** zum Heben des Benefits **frühzeitig erkannt** und adressiert werden.
- Eine **belastbare Basis** zur Verfolgung des tatsächlichen Benefits geschaffen wird.
- Vorbilder und **vorbildliche Nutzengenerierung sichtbar** werden.



Elemente des Gesamtnutzen identifizieren!

Ein erfolgreiches Nutzen!Management wird durch 4 Hilfsmittel unterstützt

① Handelsspezifischer ROIC¹-Retail Benefit-Tree



② Consenso Referenz-Prozessmodell Handel für den Prozessrahmen



③ Nutzenblätter, als formale gemeinsame Grundlage

Nutzenabchöpfung Regalpflege					
Betroffene Prozesse		Eingesetzte Nutzenhebel		Verbesserte KPI	
Beschreibung	Nr.	Beschreibung	Nr.	Beschreibung	Wirkung
03.04.03, e Verbraucherbewertung	06.03.02N 01	Zusätzliche Information notwendiger neuer Produkte	03.04.03, s1 K 08	Soll-Disponition pro Zahnheit	Reduzierte Personalkosten Weniger Zahnverlust für das Sortiment und Stücken der Kunden Geringere Fehlbestände beim Stocken Einbrennen Disposition durch korrekte und vollständige Etikettierung
05.01.08, e Rack-Jobber Filiale	06.03.02N 02	Optimierte Druckvorlage ausschließlich notwendiger Etiketten (z.B. nach Warengruppen mit angepassten 'New-Release'-Kernzeilen und korrekter Standard)	05.01.08-4K 03	Regalpflegequalität (z.B. Beachtung MFK)	
05.01.08, s1 Verkauf/Regalpflege	06.03.02N 03	Optimiere Systemumstellung zum Druck verschärfte Etikettentypen	06.03.02, s1 K 04	Zahnverlust und Etikettierung	Anteil an Zahnverlust und Prozesse 15%
06.03.02, a Produktentwicklung			06.03.02, s1 K 05	Anteil Preisüberschreibung Kassens aus lächerlichen Zahlen	Einparungspotenzial 7%
Nutzenrechner		Umsetzungsbedingungen			
Personalkosten Filiale p.a.	382.500	Verantwortlich	IT Systeme	Zentral IT	
Anzahl Mitarbeiter FTE	8,6		Robot	Filialleiter	
Durch Personalabw p.a.	45.000	Umsetzung	Selbstverwaltung der Etiketten	Regalpflege System	
Zentralisierte Prozesse	13%		Prozesse Regalpflege anpassen	Pflege Etikettenart am Artikel	
Einparungspotenzial	7%	Nutzencontrolling	KPI Messung nach Einführung		
Nutzen pro Filiale p.a.	3.481				
Anzahl Filiale	3.500				
Nutzen Filialabw p.a.	12.182.625				

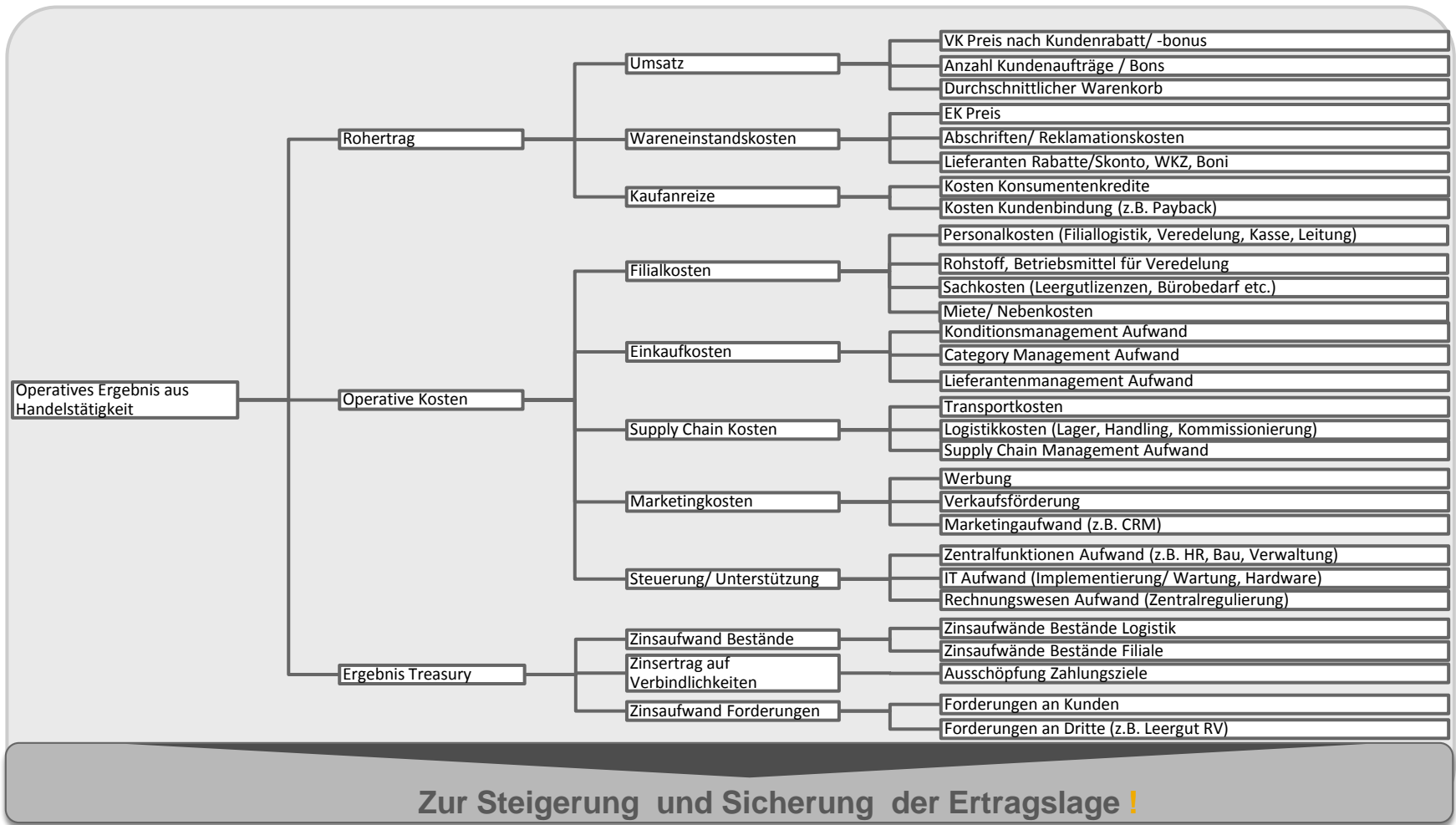
1 Return on invested capital = Gesamtkapitalrendite

④ Unternehmenswertmodell



Retail Benefit-Tree - Basis für Nutzencontrolling im Handel

Wertetreiber identifizieren und monitoren!



Zur Steigerung und Sicherung der Ertragslage !

Vorgehen Consenso Nutzen!Management

	Nutzenhebel identifizieren	Detaillierung Nutzenhebel	Abschätzung Nutzen	Vorbereiten Nutzen	Nutzenrealisierung
Aktivität	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Durchführung Workshops / Einzelgespräche mit Fachseite zur Generierung vollständiger qualitativer Nutzenliste ▪ Evtl. Grobabschätzung Nutzen des Gesamtprojekts 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Durchführung Workshops / Einzelgespräche – Beschreibung Nutzenhebel – Erarbeitung Quantifizierungsansätze ▪ Erhebung Baselinedaten ▪ Dokumentation Ergebnisse und Vorbereitung Analysen zur Quantifizierung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Durchführung Workshops / Einzelgespräche zur Grobabschätzung der Nutzenhebel – Identifizierung weiterer Schritte und Verantwortlichkeiten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einführung System und Schaffung organisatorischer Veränderungen ▪ Sicherstellung Realisierung Fachnutzen ▪ Verankerung Nutzen in Budget und Personalplanung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrolle Nutzenrealisierung ▪ Beseitigung Umsetzungsbarrieren
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Management Fachseite ▪ Projektleitung/PMO 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fachexperten ▪ Projektleitung/PMO 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Management Fachseite ▪ Fachexperten ▪ Projektleitung/PMO 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Management Fachseite ▪ Projektleitung/PMO 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Controlling ▪ Management Fachseite
	Nutzenhebel Grob ◆	Nutzenhebel Fein ◆		Nutzenhebel Fixiert ◆	Nutzen Realisiert ◆
Fragen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Welche Nutzenhebel existieren? ▪ Wann können diese umgesetzt werden? ▪ Wie kann die Umsetzung gemessen werden? 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wie groß sind diese Nutzenhebel? ▪ Was sind die Voraussetzungen dafür? 		

„Nutzen in der Filiale mit SAP und GK heben“

Überblick Filiallösungen

Filial - Nutzen!Potenziale

Consenso Nutzen!Management

Abschluss Infotag





Vielen Dank !

Gerhard Berger

Managing Director
Consenso Consulting

T +49 89-3266-733-100

M +49 171-33 63 129

E gerhard.berger@consenso-consulting.de

Alexander Kurtzahn

Director Industry Solutions Trade
SAP Consulting

T +49 6227-7-6 31 04

M +49 160 908 200 07

E alexander.kurtzahn@sap.com



Consenso Consulting
Parkring 2
D-85748 Garching bei München



SAP Deutschland AG&Co.KG
Hasso-Plattner-Ring 7
D-69190 Walldorf