# **Statistische Analyse der betriebswirtschaftlichen Vorteile**

Die betriebswirtschaftlichen Vorteile setzen sich aus der Vermeidung von Kosten durch geringere Arbeitsstunden, Diebstahl und Netto-Einkaufspreise sowie erhöhte Einnahmen und höhere Kundenzufriedenheit durch besserer Verfügbarkeit zusammen.

Die Angaben basieren auf Daten des Geschäftsführers beider Märkte (Herr Baisch).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ordnungspunkt | Betriebswirtschaftlicher Vorteil | Netto-Vorteil in € (pro Woche) | Quelle |
| Einsparen von Arbeitsstunden für die Verwaltung der Papier-Besucherscheine | Kosteneinsparung | 90€ (5h) | Geschäftsführer |
| Diebstahl | Kosteneinsparung |  |  |
| entgangene Gewinne durch leere Regale | höherer Umsatz | 200 € | Geschäftsführer |
| erhöhte Kundenzufriedenheit durch volles Sortiment | weicher Faktor | - | - |
| niedrigere Einkaufspreise durch gleich große Naturalrabatte | Kosteneinsparung | k.A. | - |
| Weniger verpasste Termine durch zentrale Terminkoordination | Kosteneinsparung | k.A. | - |

Der zusätzliche Aufwand für Ablage und Bearbeitung der Papier-Besucherscheine wurde auf 5h geschätzt. Automatische Speicherung und v.a. automatische Warnungen machen manuelle Ablage und Kontrolle überflüssig.

Wieviel Diebstähle durch die durch das Lieferantenmanagement gegebene Dokumentation der Anwesenheit der Lieferanten aufgeklärt bzw. verhindert werden können kann – auch laut Geschäftsführer – schwer quantifiziert werden. Diebstähle stellen i.A. für den Einzelhandel ein großes Problem dar und gelten als ‚Renditekiller‘. Im Zeitraum Juli 2009 bis Juni 2010 ergab sich ein Verlust von insg. von 4,9 Mrd. Euro wobei 0,27 Mrd. Euro (5,4 %; drittgrößter Posten) in Diebstählen auf das Konto von Lieferanten gehen.[[1]](#footnote-1)

Welche Produkte zusätzlich vom Kunden gekauft worden wären kann in der momentanen Situation nicht abgeschätzt werden da keine durchgängige Bestandskontrolle stattfindet. Es ist jedoch einleuchtend, dass gefüllte Regale einen positiven Effekt auf den Umsatz haben. Das System sorgt dafür dahingehend, als das es Warnungen ausgibt, falls eine Lieferung nicht erfolgt ist worauf Gegenmaßnahmen – wie etwa das Einfordern einer zeitnahen Nachlieferung – ergriffen werden können. Ebenso gewinnt der Markt an Kundenzufriedenheit, wenn die Verfügbarkeit der Produkte steigt. Dies gilt in besonderen Maße für Spezialregale, da Kunden den Markt evtl. hauptsächlich wegen eines bestimmten Produktes dieser Regale aufsuchen.

Besonderes Interesse hatte der Marktleiter an der statistischen Auswertung der Naturalrabatte. Abrufbare Daten zu vorhergehenden Lieferungen stärkt hier seine Verhandlungsposition gegenüber Lieferanten. Der geldwerte Vorteil kann hierbei beträchtlich sein, da der Naturalrabatt bis zu 15% betragen kann.

Die Terminkoordination kann asynchron über jeweils das Terminal bzw. die Administrationsoberfläche erfolgen und spart so Zeit an Synchronisations-Overhead. Verpasste Termine, die zumindest für eine Partei verlorene Arbeitszeit bedeuten, können somit verhindert werden.

1. <http://checkpointsystems.com/de-DE/About/press-releases/2010/GRTB_2010.aspx>, Abgerufen am 15.02.2015 [↑](#footnote-ref-1)