

Steckbrief

„Analyse Filialprozesse“

Bereich

Logistik, Filiallogistik

Schlagworte

Filiallogistik, innerbetriebliche Logistik, Inhouse Logistics, Store Logistics, Prozessmanagement, Value Management, Effizienz

Studie/ Projekt

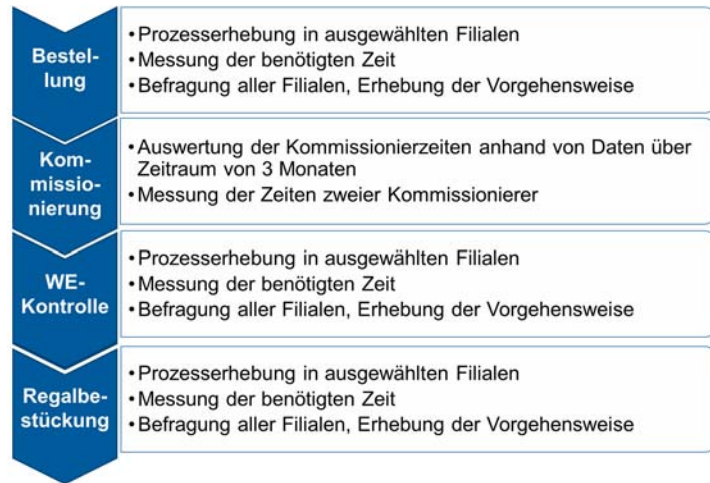
Projekt, im Rahmen der Veranstaltung „Projekte im Handelsmanagement“

Ausgangssituation/ Projektauftrag/ Zielsetzung

Studien verdeutlichen die immense Bedeutung der Filiallogistik hinsichtlich ihrer vom Kunden wahrgenommenen Leistungsfähigkeit und der damit verbundenen Kosten. Diese zeigen auf, dass zwischen ca. 50 und 70% der Logistikkosten, die zwischen dem Warenversand durch den Hersteller bis sich die Waren im Warenkorb des Kunden befinden, in der Filiale entstehen. Diese Kosten werden u.a. durch die Effizienz bei der Bestellung der Waren in den Filialen und den damit verbundenen Prozessen beeinflusst.

Die Aufgabe bestand in der Analyse der Bestell-, Vereinnahmungs- und Verräumprozesse in ausgewählten Filialen, unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Verkaufsfläche und des damit verbundenen Umsatzes. Hierauf aufbauend sollten Handlungsempfehlungen hinsichtlich eines optimierten Gesamtprozesses erarbeitet und die positiven Wirkungen in der Lagerlogistik und dem Transport aufgezeigt werden.

Vorgehensweise



Ergebnisse/ Erkenntnisse

Die Ergebnisse der Erhebungen, gestützt durch die Befragung von 48 Filialen, zeigen ein Handlungsmuster von erfolgreichen und weniger erfolgreichen Filialen. Hieraus konnten konkrete Handlungsempfehlungen abgeleitet werden.

Verhaltensmuster erfolgreicher Filialen (Basis: Leistungskennzahlen, n = 19)

| 19 effiziente Filialen | | | |
|------------------------|---|--|---|
| Disposition | Filialleiter 30,53 % | Filialleiter + Stufenleiter 57,89 % | Filialleiter + Stufenleiter + Tagesverteilung + Nachschub 31,58 % |
| Zeitpunkt Disposition | 08:00 - 12:00 3,28 % 12:00 - 16:00 26,32 % | 12:00 - 16:00 68,42 % | |
| Kontrolle wie? | palettenweise 57,89 % | gesamt 42,11 % | |
| Kontrolle durch... | Filialer verantwortl. 26,32 % | Alle Filialenleiter inkl. Anzahl 73,68 % | |
| Regalbestückung | nach Warenabgleich 52,63 % | über den Tag verteilt 47,37 % | |
| Anzahl Standpaletten | 21 - 40 26,32 % | 41 - 60 52,63 % | 61 - 80 21,05 % |

Verhaltensmuster erfolgreicher Filialen (Basis: Leistungskennzahlen, n = 29)

| 29 verbesserungswürdige Filialen | | | |
|----------------------------------|-------------------------------|--|---|
| Disposition | Filialleiter 6,90 % | Filialleiter + Stufenleiter 37,93 % | Filialleiter + Stufenleiter + Tagesverteilung + Nachschub 55,17 % |
| Zeitpunkt Disposition | 8:00 - 12:00 6,90 % | 12:00 - 16:00 48,28 % | 16:00 - 20:00 44,83 % |
| Kontrolle wie? | palettenweise 41,38 % | gesamt 55,17 % | |
| Kontrolle durch... | Filialer verantwortl. 41,38 % | Alle Filialenleiter inkl. Anzahl 55,17 % | |
| Regalbestückung | nach Warenabgleich 79,31 % | über den Tag verteilt 20,69 % | |
| Anzahl Standpaletten | 21 - 40 27,59 % | 41 - 60 58,62 % | 61 - 80 13,79 % |

* Alle Filialenleiter inkl. Anzahl 3,45 %

Der direkte Vergleich der Daten aus den erhobenen Filialen unterstreicht, dass das Wissen hinsichtlich der Optimierung von Prozessen im Unternehmen vorhanden ist. Wird dieses Wissen auf die weiteren Filialen übertragen, ergibt sich für das Unternehmen ein beachtliches Potenzial.

Ansprechpartner

Prof. Dr. Stefan Rock

0841 9348 7370

stefan.rock@thi.de