



Team Retail Excellence GmbH
 Tußmannstraße 70 | D-40477 Düsseldorf
 Telefon +49(0)211.44 03 86-0 | Fax +49(0)211.44 03 86-11
 www.retail-excellence.com

15 Millionen Rohertragssteigerung durch Direktbeschaffung

Ein traditionsreicher Eigenmarken-Filialist im mittleren Marktsegment, mit 200.000 m² Verkaufsfläche, wollte binnen drei Einkaufssaisons seine Beschaffung neu ausrichten. Als Teil eines Einzelhandelskonzerns bestand zwar Zugriff auf eine Einkaufsorganisation in Asien, jedoch wurden nur 20% dort bezogen. Der Importanteil stagnierte seit Jahren, da Prozesse und Organisation auf erhöhte Direktbeschaffung in Niedriglohnländern unzureichend vorbereitet waren. Direkte Wettbewerber wiederum verfügten über Eingangskalkulationen von bis zu 70% und realisierte Margen von 56%.



Team Retail Excellence erarbeitete in enger Zusammenarbeit mit dem Einkauf zunächst ein Sofortprogramm zur „Verlagerung“ von 50 Mio. Beschaffungsvolumen, um „low hanging fruits“ zu realisieren. Parallel wurden Voraussetzungen geschaffen, die Direktbeschaffung erfolgreich umzusetzen. Ein detailliertes Maßnahmenprogramm sicherte die Verlagerungsziele.

U. a. wurden die folgenden Ergebnisse realisiert:

- Ziele und Maßnahmen pro Warengruppe mit einem Gesamtziel von 70% Direktbeschaffung und einer Steigerung der Rohertragsmarge um 3,9%-Pkt. in zwei Jahren
- Bereits im Laufe der 2. Saison Verdopplung der Importquote auf 45% und Steigerung der Eingangskalkulation um über 4%-Pkt.; realisierter Effekt: Fast 5 Mio.
- Lieferantenbewertung und Festlegung west-europäischer Kernlieferanten. Abbau von 20% Inlandslieferanten noch während der 2. Saison
- Beschaffungsstrategie für Top-Länder, Kanäle und Lieferanten pro Warengruppe
- Neuer Sortimentserstellungsprozess mit Ziel 80% Inhouse-Produktentwicklung
- Aufbau relevanter Steuerungskennzahlen in ein monatliches Einkaufsreporting zur Messung des Umsetzungserfolges