

case study



BDF ●●●● Beiersdorf

Überblick

Land: Weltweit

Branche: Markenartikelhersteller

Kundenprofil

Mit mehr als 130 Tochter- und Beteiligungsgesellschaften und rund 16.500 Mitarbeitern ist die Beiersdorf AG eines der weltweit führenden Markenartikelunternehmen. Mit der Marke NIVEA ist Beiersdorf seit vielen Jahren Weltmarktführer im Bereich der Haut- und Gesichtspflege.

Ausgangssituation

Die Regalplanung für den Einzelhandel ist aufgrund der hohen Komplexität einzelner Warengruppen eine anspruchsvolle Aufgabe. Das proaktive Bereitstellen individualisierter Planogramme für den Kunden war deshalb immer mit einem hohen manuellen Arbeitsaufwand verbunden.

Lösung

Die Category Management Lösung OPHEO CM ermöglicht Beiersdorf die automatisierte Erstellung von optimierten Regalplänen unter Berücksichtigung individueller Vorgaben.

Nutzen

Mit OPHEO CM realisiert Beiersdorf Zeit- und Kosteneinsparungen von 40-60% bei der Regalplanung. Die optimierte Regalpräsentation steigert den Umsatz, und das flexible Reagieren auf Kundenwünsche festigt die Kundenbindung.

Beiersdorf optimiert Regalflächen mit OPHEO CM

Intelligente Regalplanung für den Einzelhandel

Die Beiersdorf AG suchte nach entscheidenden Wettbewerbsvorteilen zur Umsetzung einer optimalen Produktpräsentation am Point-of-Sale. Mit der Planungssoftware OPHEO CM fand das Hamburger Traditionsunternehmen eine Lösung, die den Regalplanungsprozess beschleunigt, optimiert und standardisiert. Zusätzlich kann das tiefe Warengruppenwissen des Category Managers in Regelwerken erfasst und dauerhaft im Unternehmen gespeichert werden. Von der neuen Softwarelösung verspricht sich Beiersdorf Zeit – und Kosteneinsparungen, größere Flexibilität und noch professionellere Zusammenarbeit mit den Handelspartnern.

Als international tätiges Markenartikelunternehmen vertreibt Beiersdorf bekannte Marken wie NIVEA, Eucerin, Hansaplast und Tesa. Weltweit zählt Beiersdorf zu den führenden Anbietern der Kosmetikindustrie. Als Weltmarktführer im Bereich der Haut- und Gesichtspflege bietet Beiersdorf innovative Produkte kombiniert mit emotionalen und umsatzfördernden Vermarktungskonzepten an.

Category Management

Eines der wichtigsten strategischen Ziele der Beiersdorf AG ist die optimale Produktpräsentation am Point-of-Sale (PoS). Um die entscheidenden Wettbewerbsvorteile zu sichern, wird deshalb großer Wert auf die sorgfältige Regalplanung gelegt. Dieses sogenannte Planogramming wird von Beiersdorf in Zusammenarbeit mit den großen nationalen und internationalen Handelspartnern durchgeführt.

Gemeinsames Ziel ist es, eine nach Konsumentenwünschen optimierte Produktpräsentation der entsprechenden Sortimente im Einzelhandelsregal zu erreichen. Spezielles Warengruppenwissen der Regalplaner sowie die Verwendung kom-

plexer Regelwerke für die Erstellung von Planogrammen sind dabei zwingende Voraussetzung.

Aufwändige Regalplanung

Die hohe Komplexität einzelner Warengruppen hinsichtlich der Segmentierung, der Innovationszyklen und der Produktmerkmale zwingen den Regalplaner, ein Vielzahl von Regeln beim Planogramming zu beachten. Zusätzlich werden Daten wie Abverkaufswahrscheinlichkeiten, Artikelumsätze, verfügbare Regalflächen oder Wiederbefüllungsrhythmen berücksichtigt.

Die Vielschichtigkeit der Einzelhandelsregale, fehlende Artikelinformationen und uneinheitliche Prozesse bei der Erstellung von Planogrammen erfordern einen hohen manuellen Arbeitsaufwand der zeit- und kostenintensiv ist.

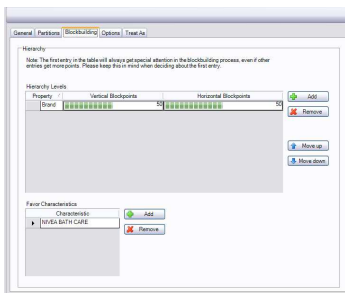
Automatisch statt manuell

Mit Hilfe von OPHEO CM soll die Erstellung von Planogrammen zukünftig weitgehend automatisiert erfolgen. Ein ausgefeiltes Regelwerk in der Software sorgt dabei für optimierte Planungsergebnisse.

„Unser vorrangiges Ziel ist es, mit OPHEO CM

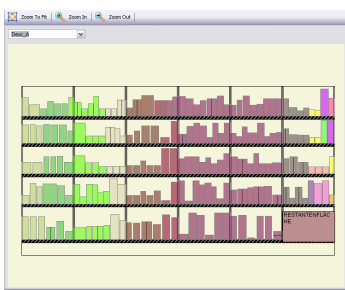
Einstellung der Settings

In den Settings kann der Anwender individuell für jede Regaloptimierung seine Vorgaben und Präferenzen speichern.



Ergebnis-Visualisierung

In der grafischen Regalansicht erhält der Anwender einen Überblick über das berechnete Planogramm.



Technische Voraussetzungen

OPHEO CM ist eine Einzelplatzlösung, die folgende Anforderungen an die Ausstattung des PC stellt:

- Windows XP Professional
- 1 GHz Prozessor
- Mind. 512 MB RAM

Weitere Informationen

initions innovative IT solutions AG
Alter Teichweg 15
22081 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 - 41 49 60-0
Fax: +49 (0)40 - 41 49 60-11
E-Mail: info@initions.com
www.initions.com



die Wirtschaftlichkeit der Regalplanung zu verbessern“, erläutert Ludger Schalkamp, Director International Trade Marketing bei der Beiersdorf AG. „Dies versetzt uns in die Lage, unseren Kunden schneller bessere Ergebnisse zu präsentieren und flexibler auf ihre Wünsche zu reagieren. Außerdem sichern wir wertvolles Category Management Know-how nachhaltig im Unternehmen.“

Internationales Experten-Team

Voraussetzung für die erfolgreiche Entwicklung von OPHEO CM war die enge Zusammenarbeit zwischen Beiersdorf und initions. In Zusammenarbeit mit einem internationalen Beiersdorf Experten-Team wurde im Rahmen von Workshops zunächst das Regelwerk erarbeitet, das die Grundlage der Planogramm-Optimierung bildet. Anschließend wurden die Entwicklungsstufen der Software von den Regalplanern der sechs beteiligten Beiersdorf-Länder iterativ getestet.

Und so funktioniert's ...

Die Regalplanung beginnt für die Beiersdorf-Mitarbeiter wie bisher mit der Regal- und Sortimentsdefinition in ihrer vertrauten Space Management Software, z.B. Spaceman®, Apollo® oder ProSpace®. Anschließend werden diese Daten über die Planogramm-Schnittstelle an OPHEO CM übertragen. Hier werden die gewünschten Vorgaben (Settings) für die Planogramm-Optimierung ausgewählt. Per Knopfdruck werden nun optimierte Planogrammvorschläge von OPHEO CM generiert, die dann wie gewohnt in der vertrauten Space Management Software nachbearbeitet werden können.

Bei der Planogramm-Optimierung verwendet OPHEO CM einen sogenannten „Evolutionären Algorithmus“. Das Verfahren generiert innerhalb weniger Sekunden viele Tausend Regalpläne und extrahiert daraus nach dem Prinzip des „Survival of the Fittest“ den Plan, der die Vorgaben des Anwenders am besten erfüllt.

Das Regelwerk

Das Planungsregelwerk in OPHEO CM umfasst eine Vielzahl von Einstellungsmöglichkeiten, um auch die Besonderheiten komplexer Warengruppen berücksichtigen zu können. Der Benutzer kann u.a. folgende Vorgaben machen:

- Berechnung der Facinganzahl nach Marktanteil.
- Platzierung nach Preis.
- Vertikale oder horizontale Blockbildung nach frei wählbaren Kriterien (Marke, Submarke, Hersteller, Warengruppensegment etc.).
- Berücksichtigung von Platzhaltern für Restanflächen.

- "Treat As"-Funktion, um z.B. verschiedene Marken gemeinsam in einem Block zu platzieren.

What-If-Analysen

Hat der Anwender von OPHEO CM einen Regalbelegungsvorschlag berechnen lassen, so kann er anschließend seine Vorgaben überarbeiten und beliebig viele Alternativvorschläge generieren. Unterschiedliche Platzierungsstrategien lassen sich mit solchen What-If-Analysen schnell vergleichen und bewerten.

Speichern von Settings

Die für eine Regaloptimierung gewählten Einstellungen kann der Anwender als sogenannte „Settings“ in OPHEO CM speichern. Diese Settings können für spätere Planungen erneut verwendet und über Export-Funktionen auch an andere Benutzer weitergegeben werden.

Auf diese Weise ermöglicht OPHEO CM den Aufbau einer umfangreichen unternehmensweiten Knowledge Base für das Space Management. Know-how, das bislang in den Köpfen weniger Space Manager steckte, kann vielen anderen zugänglich gemacht werden - ohne den Aufwand monatelanger Einarbeitung und Schulung.

Internationales Roll-Out

In den ersten Tests konnten die Beiersdorf-Anwender mit OPHEO CM bereits Einsparungen von 40-60% des Zeit- und Kostenaufwandes bei der Planogramm-Erstellung realisieren.

Der Einsatz der Software soll deshalb nicht nur auf die Experten-Länder Deutschland, Belgien, Schweiz, Italien, Frankreich und USA beschränkt bleiben. Ein zentral gesteuerter weltweiter Roll-Out von OPHEO CM hat bei Beiersdorf bereits begonnen. Ein Ziel ist es dabei, gerade in Ländern, in denen das Category Management noch in den Kinderschuhen steckt, schon früh hohe Qualitätsstandards zu setzen und den Vorteil des First Mover zu nutzen.

