

Der 'Restock-Optimizer':
Lösung zur Pflege optimaler Mindestbestände
mit dem Fokus auf wiederbeschaffbare Artikel.

Ressourcen beim Replenishment



Hachmeister + Partner bietet KI-gestützte Lösungen wie den 'ReStock-Optimizer' an

Der BTE Kompetenz-Partner Hachmeister + Partner (h+p) ist längst weit mehr als eine Unternehmensberatung. Consulting, Benchmarking, Solutions heißen die drei ineinandergreifenden Geschäftsfelder in der Reihenfolge ihrer Etablierung. Innerhalb des jüngsten Segments Solutions bieten die Bielefelder inzwischen u.a. ein ganzes Portfolio an KI-Softwarelösungen beziehungsweise darauf aufbauenden Dienstleistungen an.



Frank Ganzasch,
geschäftsführender
Gesellschafter bei Hach-
meister + Partner:
„Die KI-Tools sind wahre
Umsatz-Booster.“

Besonderheit Nummer eins ist die enge Verzahnung zum eigenen Datenpanel. Die Handelsdatenbank ist die größte in der DACH-Region, über 2.000 POS sind angebunden, die mehr als sieben Milliarden Euro Umsatz repräsentieren. Zudem sind über 3,3 Millionen aktive Kundenkarten-Kunden im Panel. Die zweite Besonderheit ist der modulare Aufbau. „Auf das cloudbasierte KI-Grundmodul lassen sich verschiedenste Module, Anwendungsfälle und Business Rules aufsetzen und auf die individuellen Bedürfnisse unserer Mandanten zuschneiden“, erläutert Frank Ganzasch, geschäftsführender Gesellschafter bei Hachmeister + Partner. Kern ist stets eine KI-gestützte Absatzprognose auf SKU-Ebene (SKU = Stock Keeping Unit oder Artikelnummer).

bestände mit dem Fokus auf wiederbeschaffbare Artikel. Es werden anhand der zu erwartenden höchsten Absatzprognose tägliche Mindestbestandsempfehlungen auf SKU-Ebene errechnet, jeweils gegliedert nach Farben und Größen. Die Business Rules werden auf die Wünsche und Anforderungen der jeweiligen Mandanten abgestimmt. Wer die Empfehlungen vorab begutachten möchte, kann dies über das Dashboard tun. Eine Vollautomatisierung sei aber bereits die Regel, betont Frank Ganzasch. Das sei in der Prognosegüte begründet: „Diese liegt im Vorhersagezeitraum von ein bis drei Wochen weit über 90 Prozent. Das schafft Vertrauen. Denn natürlich tracken wir unsere Vorhersagen genau und gleichen sie mit tatsächlich eingetretenen Werten ab.“

Die h+p-Tools, die sich per Schnittstelle an das ERP- bzw. WWS-System anbinden lassen, errechnen KI-gestützt beispielsweise dynamische Preisempfehlungen, identifizieren Umlagerungsempfehlungen und unterstützen das Bestseller-Management. „Die bis dato am häufigsten eingesetzte Lösung ist jedoch der Restock-Optimizer“, sagt Frank Ganzasch. Dabei handelt es sich um eine Lösung zur Pflege optimaler Mindest-

Bisher arbeiten die meisten Modehändler am Markt noch mit statischen Mindestbeständen. Werden diese unterschritten, wird eine Nachbestellung ausgelöst. Das KI-Tool ist aus Sicht von Frank Ganzasch ein wahrer Umsatz-Booster – bis hin in zweistellige Bereiche. Die Steigerung der LUG liege oft über 20 Prozent, Stockouts werden vermieden, Abschriften häufig um mehr als fünf Prozent gesenkt, ebenso wie die Bestände. Der Berater fügt hinzu: „Vor allem aber erfolgt eine bedarfsgerechte Pflege und dies bei deutlich reduziertem Aufwand für die Mitarbeitenden. Von einem Mandanten haben wir das Feedback erhalten, dass sich sein monatlicher Aufwand zur Pflege der Mindestbestände von zwei Arbeitstagen auf nur noch 20 Minuten reduziert hat.“ Weiterer Vorteil: „Emotionale und persönliche Komponenten der Anwender haben keinen so großen Einfluss mehr auf Warenmanagement und Preisfindung. Entscheidungen, die aus dem Bauch heraus getroffen werden, werden durch ein kontrolliertes und datenbasiertes KI-Konzept abgelöst.“ SH

Dieser Artikel sowie auch alle früheren Veröffentlichungen über die BTE KompetenzPartner sind unter Praxistipps auf der Website www.bte-kompetenzpartner.de zu finden.