

## Inhaltsverzeichnis

Kapitel/Abschnitt	Seite
1 Flächenbewirtschaftung .....	2
1.0 Abgrenzungen .....	2
1.1 ECR als zukunftsweisende Strategie .....	3
1.2 Geschäftsmodell und dessen Varianten .....	3
1.3 Anlage	
Übersicht Parameter Flächenbewirtschaftung .....	6

---

### Achtung:

Aus Gründen der Eindeutigkeit wird bei der Nummerierung der Seiten und der Abbildungen das jeweilige Kapitel in runden Klammern vorangestellt. Beispiele: Seite (1) 4: Seite 4 in Kapitel 1; Abbildung (3) 9: Abbildung 9 in Kapitel 3.

## 1 Flächenbewirtschaftung

### 1.0 Abgrenzungen

#### **Geschäftsmodell**

Die im Handel mit Schuhen anzutreffenden Geschäftsmodelle reichen von vollständig vom Händler getragenen Bestandsrisiken, über von ihm ausgeführte Prozessschritte und von ihm eingesetzte Warenträger und sonstigen Investitionsgütern (z. B. Kassen und sonstige EDV-Geräte) bis zur Übernahme von Funktionen, Investitionen und Risiken durch den Lieferanten.

#### **Bestandsrisiko**

Das Bestandsrisiko für die Bereiche Schuhe besteht (neben Diebstahl und Buchungsfehlern = Inventurdifferenzen) hauptsächlich in der Gefahr der modischen Veralterung der Ware, welche einher geht mit Abschriften auf die Preise dieser Artikel, um sie zu reduzierten Verkaufspreisen (und damit geringerem Ertrag) doch noch verkaufen zu können.

Ein Bestand ist darüber hinaus umso besser zu verkaufen, je vollständiger er in allen Größen ist. Um das Bestandsrisiko zu verringern, werden daher entweder gezielt einzelne Größen nachbestellt oder die Waren so zwischen den verschiedenen Flächen ausgetauscht, dass sich wieder weitgehend vollständige Sortimente auf einzelnen Flächen ergeben. Flächen, welchen das Sortiment entzogen wurde, werden dagegen mit neuen Artikeln bestückt.

Das Warenverlustrisiko als Unterpunkt des Bestandsrisikos fasst die Risiken der Inventurdifferenzen, Diebstahl, höhere Gewalt (Feuer, Sturm, Wasser, etc.) und sonstiger Verluste (kurzfristig nicht auffindbare Ware) zusammen.

#### **Sortiment**

Gesamtheit aller ausgewählten und angebotenen Waren (Artikel) eines Handelsunternehmens. Es untergliedert sich nach Warenarten (Abteilungen), Warengruppen, Artikelgruppen, Artikel und Artikelvarianten (Form, Farben, Absatzhöhe, Größen usw.).

#### **Sortimentierung**

Festlegung auf ein Sortiment. Sortimentierung ab Warenart bedeutet die Festlegung auf Warenarten von der Warengruppe bis zu Varianten aller Artikel.

#### **Sortimentsbreite**

Kennzeichnet die Vielfalt der angebotenen Warengruppen eines Warenbereichs.

#### **Sortimentstiefe**

Bestimmt die Auswahl innerhalb bestimmter Warengruppen im Hinblick auf Modellvielfalt, Qualitäten, Preislagen und Größen<sup>1</sup>.

#### **Größeneinteilung**

Einteilung der bestellten Artikel nach Größen

---

<sup>1</sup> S. BBE Retail experts, [www.handelswissen.de](http://www.handelswissen.de)

## **Retoure**

Rückgabe von Waren des Handels an den Lieferanten.

## **Umtausch**

Rückgabe von Waren der Endverbraucher an den Handel. Dieser erstattet monetären oder sachlichen Gegenwert.

### **1.1 ECR als zukunftsweisende Strategie**

Die Zielsetzung von "Efficient Consumer Response" (ECR) besteht darin, den traditionell eher unkoordinierten Informations- und Warenfluss zwischen den Herstellern bzw. Lieferanten und Händlern zu optimieren. So versucht man gemeinsam, die logistischen Prozesse (Beschaffungsseite von ECR ‚Supply Side‘) und das Marketing (Nachfrageseite von ECR ‚Demand Side‘) effizienter zu gestalten und eine konsequente Ausrichtung aller Aktivitäten am Endkunden zu erreichen.

Das ECR-Konzept lässt sich in mehrere Basisstrategien unterteilen, die für sich genommen eigenständige Konzepte darstellen. Erst die parallele Verfolgung der Teilstrategien macht jedoch den ganzheitlichen ECR-Ansatz aus.

Hauptziele von ECR sind die Maximierung der Kundenzufriedenheit, Minimierung der Kosten auf allen Stufen der Wertschöpfungskette durch effizienten Informationsaustausch sowie die Automatisierung der inner- und überbetrieblichen Geschäftsprozesse. Besonderes Augenmerk wird bei dieser ECR-Anwendungsempfehlung auf die speziellen Anforderungen der Schuhwirtschaft gelegt. Dazu gehört auch die besondere Sicht auf die Bestände auf der Verkaufsfläche, da nur die dort vorrätigen Waren dem Kunden zum Kauf angeboten werden.

Bei der Beschreibung wird auf die bereits bestehende Anwendungsempfehlung CFB Fashion 2011 (Version 2.0) zurückgegriffen. Somit entstehen weitgehend gleiche Prozessbeschreibungen, die insbesondere in solchen Handelsbetrieben die Umsetzung erleichtern, die beide Sortimentsbereiche führen.

### **1.2 Geschäftsmodell und dessen Varianten**

Zur effizienten Flächenbewirtschaftung bedarf es zuerst eines gemeinsamen Grundverständnisses des Begriffs Fläche. Sie wird wie folgt definiert:

- **Fläche**

Unter Fläche versteht man in diesem Zusammenhang alle in einer Filiale / einem Einzelhandelsgeschäft dem entsprechenden Geschäftsmodell zugeordneten Verkaufsbereich, ggf. einschließlich des Mobiliars zur Präsentation der Ware, auf welchem Umsatz generiert werden soll, sowie die dafür benötigte Nebenraumfläche in der gleichen Filiale, soweit für sie keine getrennte Bestandsbewirtschaftung erfolgt.

- **Lokationsnummer je Fläche**

Im Rahmen effizienter Flächenbewirtschaftung wird jede Fläche (z.B. Stammabteilung und Shop-in-shop) durch eine separate Globale Lokationsnummer (GLN)

## Kapitel 1 Flächenbewirtschaftung

---

gekennzeichnet, um eine getrennte Ansteuerung und Verwaltung mit Hilfe der elektronischen Datenverarbeitung zu ermöglichen.

Neben der Flächenfestlegung ist zu entscheiden, ob Handel oder Lieferant das Verkaufs-Mobiliar stellen, um entweder die Einheitlichkeit im Verkauf eines Hauses oder eine durchlässige Darstellung der Marke auch mit dem eigenen Mobiliar herauszustellen. Die Kapazität des Mobiliars muss bekannt sein und möglichst über den Bewirtschaftungszeitraum konstant bleiben, da sie Basis für die Planung der Sortimentstiefe und -breite ist.

Jeder Geschäftsbeziehung liegt eine vertragliche Regelung zugrunde, welche die relevanten Parameter, die erwarteten Handlungen/Tätigkeiten sowie die jeweilige Verantwortung vorgibt, alle notwendigen Prozesse beschreibt und die Abrechnungsarten und -zeitpunkte definiert. Unverzichtbar sind heute der Einsatz der Elektronischen Datenverarbeitung und der Austausch von Daten mit EDI (Electronic Data Interchange). Der Umfang des EDI-Austausches ist individuell zu vereinbaren und richtet sich vor allem nach der Anzahl der Geschäftsvorfälle.

### Kernelemente der Verträge über Flächenbewirtschaftung

1. Definition der Fläche, welche mit dem jeweiligen Geschäftsmodell zu bewirtschaften ist
2. Festlegung, welches Sortiment auf ihr angeboten werden soll
3. Abstimmung, welcher Geschäftspartner die Sortiments- und Preishoheit in welchen Prozessen hat
4. Träger des Warenverlustrisikos und des Bestandsrisikos. In diesem Zusammenhang ist auch festzulegen, wie der Einstieg in das Geschäftssystem geregelt wird (Behandlung von Altbeständen)
5. Absprache, welche der beiden Parteien das Warenhandling auf der Verkaufsfläche übernimmt
6. Durch wen oder in wessen Auftrag das Kassieren der Ware geschieht
7. Welche logistische Abwicklungsform gewählt wird, einschl. Gefahrenübergang
8. An welchem Punkt des Warenflusses der Eigentumsübergang erfolgt
9. Klärung der Aufgaben des Verkaufsflächenpersonals sowie die Verantwortung und Kostenübernahme für dieses
10. Abstimmung der technologischen Anforderungen an Warenwirtschaftssysteme, EDI, etc. sowie die daran angebundene abrechnungsrelevanten Prozesse und Konditionen
11. Gemeinsame Festlegung auf Inventurregeln und Handhabung bei Bestandsdifferenzen. Diese stimmen die Partner vor Beginn des neuen Geschäftsmodells jeweils mit ihren Wirtschaftsprüfern ab.

Diese Kernelemente bestehen aus verschiedenen Unterpunkten (s. Anlage), welche im Folgenden erläutert werden, um zu standardisierten Prozessen insbesondere im

Zusammenhang mit dem elektronischen Geschäftsdatenaustausch EDI zu gelangen.

Je nach Geschäftsmodell sind Verantwortlichkeiten vorgeschlagen, wodurch die vertragliche Regelung erleichtert werden kann. Sie stellen jedoch keine bindende Aufteilung dar, um nicht in die unternehmerische Entscheidungsfreiheit einzugreifen.

Zur leichteren Handhabung dieser Handlungsempfehlung wurden fünf verschiedene Grundformen von Geschäftsmodellen definiert, welche an einigen Hauptpunkten zu unterscheiden sind. Die Detailfestlegung erfolgt in den Verträgen der jeweiligen Geschäftspartner.

Die genannten Geschäftsmodelle sind im Einzelnen:

### 1. Handelsbestand

Handelsbestand ist die "klassische" Art der Warenwirtschaft. Für die Sortimentsgestaltung ist der Handel zuständig, auch die Warenarten bis Varianten kann er unabhängig festlegen. Er bestellt Waren beim Lieferanten, dieser sendet ihm diese zu, bei Lieferung erfolgt der Eigentumsübergang (ggf. auch unter Eigentumsvorbehalt). Bei Lieferung bzw. nach Wareneingangsbestätigung wird die Rechnung erstellt, die Bezahlung erfolgt zum jeweiligen Zahlungsziel. Die Gestaltung der Verkaufsfläche unterliegt vollständig dem Händler, das Warenverlust- und Bestandsrisiko trägt er allein. Entsprechend ist die Tabelle in Anlage unterteilt.

### Konsignation

Bei Konsignation stellt der Lieferant dem Handel Ware physisch zur Verfügung, welche jedoch bis zu festgelegten Ereignissen im Eigentum des Lieferanten bleibt. Hierbei werden zwei Arten der Konsignation unterschieden:

### 2. Filialdepot

Die Ware geht in der logischen Sekunde vor dem Abverkauf und damit der Verbuchung im Kassensystem des Händlers in das Eigentum des Händlers über. Praktisch hat der Händler die Ware nur noch administrativ im Eigentum.

### 3. Lagerdepot

Die Ware wird in ein durch den Handel geführtes Zentral- oder Regionallager geliefert. Die Ware bleibt bis zur Entnahme durch den Händler aus diesem Lagerbestand Eigentum des Lieferanten.

### 4. Kommission

Die verkaufte Ware geht direkt aus dem Eigentum des Lieferanten in das Eigentum des Konsumenten über. Die Aktivitäten und Zuständigkeiten für den Warenbestand auf der Fläche obliegen ausschließlich dem Händler.

### 5. Concessions

Der Händler vermietet seine Verkaufsfläche an den Lieferanten, welcher dort (eventuell mit eigenem Personal) auf eigene Rechnung Waren verkauft. Die Bestandssteuerung erfolgt ebenfalls durch den Lieferanten. Ggf. nutzt er das Kassensystem und/oder die Inventurgeräte und Systeme des Handels. Die verkaufte Ware geht somit direkt aus dem Eigentum des Lieferanten in das Eigentum des Konsumenten über.

# Kapitel 1 Flächenbewirtschaftung

Die beiden letztgenannten Geschäftsmodelle (Kommission und Concessions) kommen im Zusammenhang mit der Lieferung über Verbundgruppen nicht vor.

## 1.3 Anlage

### Übersicht Parameter Flächenbewirtschaftung

Parameter Flächenbewirtschaftung		Handelsbestand		Filialdepot	Laperdepot		Kommission	Concessions	
		VMI	BMI		Lager	Verk.			
Definition Fläche	Raum								
	Ausstattung								
Techn. Anforderungen	Warenwirtschaftssystem								
	EDI - Fähigkeit								
	Abrechnung								
Sortimentsfestlegung	Category								
	Module								
	Preisgruppe								
	NOS								
	Einmalartikel								
Sortimentsshohheit	Inhalte	Ausw. Einzelartikel							
		Größen							
		Mengen							
	Aktivitäten	Überwachen							
		Aktualisieren							
		Nachliefern							
		Retouren			L ⇔ H			L ⇔ H	
		Sonderbestellung							
		Umlagerung			L ⇔ H				
		Abschriften			L ⇔ H				
		Werbung							
	Konditionen	Aktionen							
		Preisliste							
		Zahlg.kond.							
Rechnng./Gutschrift									
Warenrisiko	Verlustrisiko	Inventur							
		Diebstahl							
		Höhrere Gewalt							
		Sonstige Verluste							
Bestandsrisiko	Abschriften								
	Wer trägt?								
Warenhandling	Verkaufsfläche	Warenverräumung							
		Verantwortung Verkaufspersonal							
		Kosten Verkaufspersonal							
		Verfügbarkeit							
		Auszeichnung							
		Umzeichnung							
Kassieren	Verkauf								
	Umtausch								
Inventur	Vorgaben								
Logistik	direkte Filialbelieferung	ja	ja	ja	-	ja	ja		
	Lager	ja	ja	ja	ja	-	-		
	Cross Docking	1 & 2	1 & 2	1 & 2	-	1	bedingt 1		
Eigentumsübergang	unmittelbar vor dem Verkauf			x					
	bei Wareneingang	x	x						
	direkt an den Kunden bei Verkauf					x	x		
	bei Lieferung Lager an Filiale				x				
Legende:	Händler								
	Lieferant								
	gemeinsam								