

ESPRIT, Ratingen

ESPRIT eröffnet im Geschäftsjahr 2004/2005 europaweit 175 Partnership-Stores und mehr als 500 Shop-in-Stores. Diese Entwicklung steht für einen eindeutigen Trend: Der Fachhandel ist mehr denn je auf der Suche nach Konzepten, die aufgrund ihrer Ausrichtung die Teilnahme an vertikalen Wertschöpfungsketten ermöglichen. In der Zusammenarbeit mit ESPRIT steht den Partnern ein perfektes Marketingpaket zur Verfügung. Neben den bekannten Frontends wurden in den letzten beiden Jahren hohe Investments in die datenmäßige Verknüpfung zwischen ESPRIT und den Handelspartnern getätigt. So unterstützt ESPRIT heute beispielsweise über 700 Handelspartner mit einigen tausend POS europaweit mit EDI Daten – dabei werden alle bekannten Informationen unterstützt, vom Artikelstamm bis zur Reorder.

Die administrativen Stückkosten, die in den Bereichen Ordererfassung, Wareneingang oder Auszeichnung anfallen, konnten bei EDI Partnern um bis zu 90% gegenüber nicht an EDI teilnehmenden Kunden reduziert werden. Dazu kommen wesentlich schnellere Durchlaufzeiten der Ware bis zum POS. In Zeiten steigender Fixkostenblöcke ist Prozessunterstützung durch EDI – wenn sie ernsthaft zur Vereinfachung eingesetzt wird – eines der wenigen derzeit umsetzbaren großen Einsparpotenziale im Handel.

Neben dem Einsparpotenzial auf Partnerseite bildet vor allem der Informationsgewinn auf seiten ESPRIT die Basis für die Umsetzung erfolgreicher Bewirtschaftungsstrategien aus dem eigenen Retail. Umsatz- und Bestandsberichte schließen den Informationskreislauf und ermöglichen erstmals in der Beziehung zwischen ESPRIT und dem Handelspartner dynamische Geschäftsprozesse.

Das immer vorhandene Spannungsfeld zwischen maximaler Nutzung des Umsatzpotenzials und optimalen Beständen kann nur bei angeschlossenen Partnern wirklich professionell bearbeitet werden. Im Durchschnitt erreichen ESPRIT-Partner, die regelmäßig ihre Daten zur Verfügung stellen und damit am Storecontrolling teilnehmen, eine um 8%-Punkte höhere positive Performance-Entwicklung als andere Kunden.

Noch vor drei Jahren dauerte beispielsweise die Beststelleranalyse manueller Kundendaten bis zu einer Woche. Heute liegt das Ergebnis innerhalb weniger Stunden bei ungleich höherer Validität direkt den verantwortlichen Stellen vor. Auf dieser Basis fließen die warenwirtschaftlichen Ergebnisse der Flächenpartner in alle zentralen Produktentscheidungen im Hause ESPRIT mit ein.

Die Verbindung der warenwirtschaftlichen Daten des Handelspartners mit dem bei ESPRIT vorhandenen Retail-Know-How (aktuell bewirtschaftet ESPRIT in Europa mehr als 230 Stores) erschließt weiteres Potential. Permanente Kontrolle und Verbesserung des Merchandisings, der Orderempfehlungen oder beispielsweise die Abschriftensteuerung lassen die Handelspartner vom vertikalen Retail-Modell profitieren.

EDI ist einer der strategisch wichtigsten Bausteine bei der partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen ESPRIT und seinen System-Handelspartnern geworden. Um Partnerschaft anzubieten und auch vom Lieferanten einfordern zu können ist die mit EDI erreichbare Informationstiefe unverzichtbar. Geschäftsbeziehungen auf manueller Basis werden künftig an Boden verlieren, weil die richtigen Entscheidungen immer schneller getroffen werden müssen. Zeitgleich werden EDI unterstützte Geschäftsbeziehungen immer schneller, immer erfolgreicher werden, weil messbare Informationen das Business unterstützen.

Quelle: ESPRIT, Ratingen