



Einzelhandel: Digitalisierung sichert Überleben

Das Konsumverhalten verändert sich rasant. Experten gehen davon aus, dass durch den zunehmenden Online-Handel jedes zweite Unternehmen in den kommenden 15 Jahren vor dem Aus steht. Daher müssen Einzelhändler die Kaufrends ihrer Kunden frühzeitig erkennen, wenn sie am Markt bestehen wollen. Es kommt darauf an, Prozesse und Angebote entsprechend konsequent zu digitalisieren.

Einzelhandel: Digitalisierung sichert Überleben

Retail-Experte Dr. Tobias Schulz vom Optimierungsspezialisten Quintiq sagt:



„Mit modernen digitalen Lösungen ist es möglich, aus gesammelten Daten die richtigen Schlüsse zu ziehen und in tragfähige Prognosen umzuwandeln.“

Das Unternehmen ist Teil des Dassault Systèmes Konzerns und zählt zu den international führenden Anbietern für Planungs- und Optimierungslösungen. Erfolgreiche Konzepte wurden in den vergangenen Jahren unter anderem für **Anbieter im Lebensmittel-Einzelhandel** umgesetzt.

Klassische Strategien sind nach Einschätzung von Schulz nicht mehr erfolgversprechend. „Der Einzelhandel darf jetzt nicht mehr zögern, sonst verschläft er seine Zukunft“, betont der Optimierungsexperte mit Blick auf immer neue digitale Erlebniswelten und innovative Konzepte, die Kundenloyalität und Markentreue schwinden lassen.

Er betont:



„Das Prinzip von Angebot und Nachfrage folgt in Zeiten der digitalen Ökonomie anderen Regeln. Die Erwartungen der Kunden sind stetig gestiegen, die Komplexität in der Retailbranche ebenso.“

Digitalisierung und Automatisierung bergen nicht nur für große Handelsunternehmen neue Marktpotenziale, auch der Mittelstand kann die Technologie gewinnbringend für sich nutzen.

Schulz weiter:



„Richtig eingesetzt kann beispielsweise eine auf die Bedürfnisse des Einzelhandels zugeschnittene Lösung dem Endkunden genau das Einkaufserlebnis verschaffen, das er erwartet. Für den Einzelhandel bedeutet das zugleich zeit- und kostenoptimierte Prozesse.“

Voraussetzung hierfür ist laut Schulz eine integrierte Planung entlang der Supply Chain, die flexibel und in Echtzeit reagiert und belastbare Analysen für die Zukunft bietet.

Tobias Schulz:



„Eine auf die Erfordernisse der Branche zugeschnittene IT-Plattform wie Quintiq gibt dem Einzelhandel das notwendige Werkzeug dazu an die Hand. Sie ist mit allen bestehenden Systemen verknüpfbar und ermöglicht so ein integriertes Supply-Chain-Management in Echtzeit.“

Der Kunde erhält damit genau das richtige Produkt oder die richtige Beratung zur richtigen Zeit.

Der Planungsexperte erläutert:



„Durch die gezielte Kombination einer dynamischen Planung mit Advanced Analytics können Einzelhändler den Kundenwünschen entsprechen – und letztlich immer einen wichtigen Schritt voraus sein.“

So wird aus der digitalen Planung von Faktoren wie kompetenten und freundlichen Mitarbeitern, einem breiten Produktsortiment, einer gut strukturierten Ladengestaltung und effizient organisierten Kassenbereichen zusammen Kundenzufriedenheit.

Für Schulz ist klar:



„Nur wer die Prozesse und Daten – von Beschaffungslogistik über Warenmanagement bis Home-Delivery-Service – richtig miteinander verknüpft, kann die Potenziale der Digitalisierung voll nutzen und als Einzelhändler letztlich im harten Wettbewerb um die Kunden bestehen.“