



SUCCESS STORY

Permanente Inventur bei der
Getränkewelt GmbH

Einführung der permanenten Inventur bei Getränkewelt

Herausforderungen

Als Getränke Einzelhändler mit rund 70 Filialen stand Getränkewelt vor der Herausforderung, die Inventurprozesse effizienter und wirtschaftlicher zu gestalten. Die klassische Stichtagsinventur führte regelmäßig zu Filialschließungen mit entsprechenden Umsatzeinbußen und personellem Mehraufwand. Gleichzeitig entsprachen die Inventurergebnisse in Bezug auf Genauigkeit und Differenzen nicht den Qualitätsansprüchen.

Ziel der Projektinitiative war die Einführung der permanenten Inventur in drs//STORE mit folgenden Schwerpunkten:

- Verbesserung der Bestandsgenauigkeit
- Reduzierung von Inventurdifferenzen
- Vermeidung von Filialschließungen zur Inventurdurchführung
- Minimierung von Umsatzverlusten
- Optimierung der Prozesse im Tagesgeschäft

Lösungen

Technische Umsetzung mit bestehender Systemarchitektur

IT-Leiter Tino Sternitzky: „Die permanente Inventur konnte als Bestandteil unseres etablierten Warenwirtschaftssystems drs//STORE der DRS AG umgesetzt werden. Damit war keine zusätzliche Systemeinführung notwendig, sondern vielmehr eine Weiterentwicklung und konsequente Nutzung vorhandener Funktionalitäten.“

Ein zentrales Element des neuen Prozesses ist die Mobile App der Warenwirtschaft drs//STORE, die den Mitarbeitenden ermöglicht, direkt auf der Verkaufsfläche Bestandskorrekturen vorzunehmen und Inventurzahlungen durchzuführen. Dies erhöht nicht nur die Akzeptanz, sondern verbessert auch die Aktualität und Qualität der erfassten Daten.

Organisatorische Vorarbeiten

Eine erfolgreiche Umsetzung erforderte neben der technischen Umstellung auch umfangreiche organisatorische Maßnahmen, darunter:

- Motivation und Schulung der Mitarbeitenden, um die neuen Prozesse als integralen Bestandteil des Tagesgeschäfts zu etablieren.
- Pflege und Überarbeitung der Stammdaten als valide Grundlage für die Inventurprozesse.
- Definition artikelbezogener Inventureinstellungen (System schlägt automatisch eine geeignete Artikelanzahl für die tägliche Zählung vor).

Die Kombination aus technischer Integration und organisatorischer Transformation war maßgeblich für den Erfolg des Projekts verantwortlich und benötigte einige Zeit an Vorlauf.



Ergebnis und Ausblick

Bereits wenige Monate nach Einführung zeigen sich deutliche Verbesserungen:

- Die Notwendigkeit von Filialschließungen zur Durchführung der Inventur entfällt vollständig
- Die Qualität der Bestände hat sich spürbar verbessert
- Inventurdifferenzen konnten signifikant reduziert werden
- Mitarbeitende empfinden die laufende Inventur als weniger belastend als die bisherige Stichtagsinventur

Alois Rettenberger

Geschäftsführer Getränkewelt

„Im nächsten Schritt planen wir die Einführung der automatischen Disposition, um die Mitarbeitenden weiter zu entlasten und eine noch bessere Warenverfügbarkeit für unsere Kundschaft zu gewährleisten.“



Fazit

GETRÄNKEWELT
| DIE GETRÄNKE KÖNNER

Die Einführung der permanenten Inventur war für die Getränkewelt GmbH ein bedeutender Schritt in Richtung Prozessoptimierung und Digitalisierung. Die Kombination aus bewährtem Warenwirtschaftssystem, sinnvoll eingesetzter mobiler Technologie und klaren organisatorischen Maßnahmen hat gezeigt, dass sich Effizienzsteigerung und Mitarbeiterfreundlichkeit erfolgreich miteinander verbinden lassen.



Der Konsument im Zentrum unseres Handelns

HANDELS-IT FÜR DIE ZUKUNFT

Das Team der DRS AG ist seit Jahrzehnten im Einzelhandel und E-Commerce tätig und überzeugt durch seine hohe Handelskompetenz. So sieht sich die DRS AG als Beratungs- und Realisierungspartner mit dem Schwerpunkt Business-IT-Alignment. Denn nur durch die Ausrichtung der IT an den Bedürfnissen des Business werden die Potenziale der Digitalisierung gehoben. Getreu dem Motto: Die Technik ist Mittel zum Geschäfts-Zweck.

Der technische Fortschritt bietet die Möglichkeiten zur Verbesserung von Prozessen, den sich wandelnden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden und das Einkaufserlebnis für Kunden zu verbessern.

Gerade im dynamischen Wettbewerbsumfeld ist der Schlüssel zu Wachstum und Erfolg, den Kunden ins Zentrum des Handelns zu rücken.

Automatisierte Prozesse, KI-Unterstützung im täglichen Handeln, Analyse von Massendaten, um fundierte Entscheidungen treffen zu können - um nur einige Beispiele zu nennen. Die Optionen sind vielfältig, aber auch zunehmend komplex. Und genau in diesem Spannungsfeld spielt die DRS AG ihre Stärken aus, durch ihren Fokus auf den Handel und die Expertise in der IT.

BERATUNG, UMSETZUNG UND BETRIEB

Die erfahrenen Berater der DRS AG wissen, mit welchen Maßnahmen schnelle Effekte erzeugt werden. Durch den Einsatz von Standard-Software, die auf bewährter Technik basiert, sinkt das Projektrisiko ganz entscheidend. Die kurzen Projektlaufzeiten führen dazu, dass die Innovationen schnellen Nutzen bringen und dabei stabil sind im Betrieb.

Damit das Handels-Know-how der DRS AG zur Geltung kommt, bedient sie sich aus einem breiten Netzwerk an Kooperationspartnern. Gemeinsam entwickelte Technikplattformen ermöglichen es der DRS AG, umfassende Business-Lösungen für den Mittelstand aus einer Hand zu liefern.

Handel steckt in unseren Genen

AUSZUG UNSERER KUNDEN



Handel der Zukunft

DRS Deutsche Retail Services AG

Standort Ulm

Wilhelmstraße 22 . 89073 Ulm

Standort Hamburg

Ruhrstraße 90 . 22761 Hamburg

Standort Wilster

Rathausstraße 50 . 25554 Wilster

+49 731 979 220 220

info@drs-ag.de

www.drs-ag.de