



ERTRAGSRESERVEN IM MODEHANDEL

Die conlab Potenzialanalyse.

Potenzialanalyse für den Fashion Retail

Im Rahmen der **ergebnisorientierten Potenzialanalyse** werden im Unternehmen nach einem erprobten und **praxisorientierten Analyse-Raster** über insgesamt **neun Themenfelder** alle marktseitigen und internen Strukturen und Prozesse betrachtet und eine erste Gesamtanalyse der Potenziale im Unternehmen erstellt.

Parallel erfolgt eine Überprüfung der **Unternehmensstrategie** im Hinblick auf die Kernelemente der **Positionierung**, die **Zielgruppen** des Unternehmens sowie den rationalen und emotionalen **Kundennutzen**. Durch Interviews, Struktur- und Prozessanalysen sowie Benchmarks werden Umsatz- und Ertrags-Potenziale gemeinsam mit dem Management ermittelt und quantifiziert. Ziel der Potenzialanalyse ist es dabei, alle relevanten Handlungsbedarfe festzustellen sowie Potenziale hieraus zu quantifizieren.

Inhalt

▪ Potenzialanalyse für den Fashion Retail	1
▪ Editorial	1
▪ Die Herausforderung	2
▪ Unser Ansatz	2
▪ Unsere Leistungen	3
▪ Der Analyse- und Begleitungsprozess	3
▪ Fazit	4
▪ Unser Profil	4
▪ Ansprechpartner, Impressum	4

Editorial

Die **conlab Management Consultants** sind eine unabhängige Strategie-, Organisations- und Prozessberatung in den Branchen Handel und Industrie. Unserer Fokus liegt auf einer systematischen, praxisorientierten Unternehmensberatung in Großunternehmen und im Mittelstand. Wir verstehen uns als Multi-Spezialist, nicht als Generalist.

Unsere Consultants sind **erfahrene Führungspersönlichkeiten** aus allen Teilen der Wirtschaft sowie Wissenschaftler, die ihre Berufs- und Lebenserfahrung für die Beratung unterschiedlicher Unternehmen am Markt und das Coaching von Managern zur Verfügung stellen. Statt theoretischer Modelle geben wir Managementwissen weiter. Knowhow von Praktikern für Praktiker.

Das **conlab Competence Team Fashion** berät und begleitet seit Jahren den Modehandel sowie die Modeindustrie. Unsere Unternehmensberater sind agile Umsetzer mit unterschiedlichen fachlichen Hintergründen. Alle Berater kommen aus der Praxis. Diese Arbeitsweise ist Garant für differenzierte Betrachtungsperspektiven und erfolgreiche Lösungen.

Die Herausforderung

Im Mode-Einzelhandel findet ein **tiefgreifender Strukturwandel** statt. Veränderte Konsumpräferenzen, eine sinkende Kundenloyalität in Verbindung mit einem Wettbewerb, der gekennzeichnet ist durch steigende Umsätze im Online-Handel, Wachstum von Marktplätzen und einer zunehmenden Vertikalisierung bringen die Renditen im stationären Mode-Einzelhandel mehr und mehr unter Druck.

Trotzdem erzielen gut positionierte Modehandels-Unternehmen nach wie vor **gute Renditen** zwischen 6 und 10% EBIT. Im Ertragsbereich gilt es, bei tendenziell sinkenden Frequenzen dennoch **Umsätze** und **Roherträge** zu steigern und im **Kostenbereich** immer wieder nach Effizienzreserven zu suchen.

Nach unserer Erfahrung sind nachhaltig und überdurchschnittlich erfolgreiche Unternehmen vor allem solche, deren gesamte Prozesskette vom Einkauf über Verkauf, Marketing und Service bis hin zum Online-Auftritt durchgängig optimiert ist. Die **conlab Potenzialanalyse Fashion** zielt darauf ab, Ertragsreserven aus einer Optimierung der gesamten Prozesskette heraus zu generieren und nicht punktuell an einzelnen Parametern anzusetzen.



„Durch die Zusammenarbeit konnte die Umsatzsituation stabilisiert und das Ergebnis deutlich – um ca. 30% - verbessert werden.“

Akin Sahin, Sahinler Holding A.S.



Unser Ansatz

Über Management- und Führungskräfte-Interviews sowie mittels Benchmarking zentraler Kennzahlen mit den Besten des jeweiligen Segments werden die **wichtigsten Handlungsfelder** identifiziert.

Daneben erfolgt eine erfahrungsbasierte Analyse der **Strukturen** und **Prozesse** im Hinblick auf Ertrags- und Effizienzreserven, z. B. Sortiments- und Markenstruktur je Abteilung nach Preislagen und Modegraden (Abgleich mit Best-Performern der Branche), Kollektions-Lebenszyklen (Fast Fashion, Fashion, Seasonal NOS und NOS) sowie der Reduzierungs-Systematik und Abverkaufssteuerung, frequenzangepasste PEP oder Steigerung von Teilen/Bon, Capture Rate und Abschöpfungsquote.

Erst nach Vorliegen der Ergebnisse entscheidet das Unternehmen über eine weitere **Umsetzungsbegleitung** durch conlab.

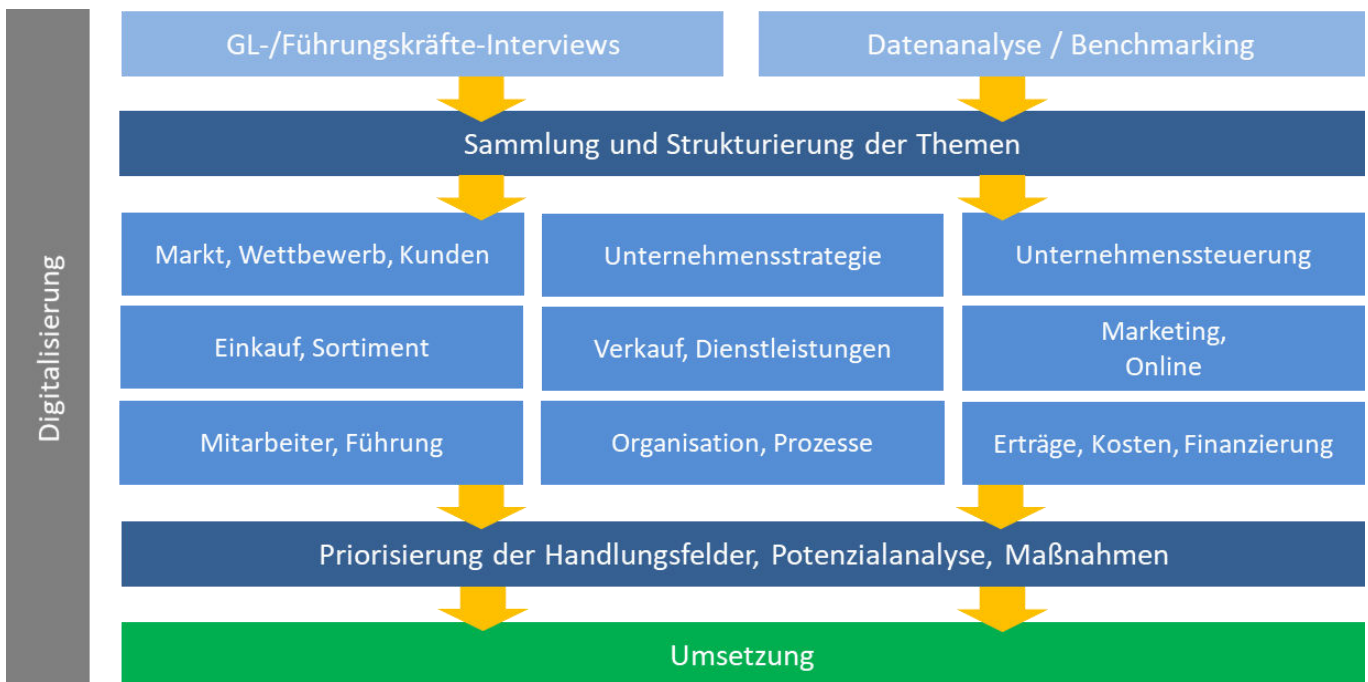
Ihr Nutzen

- **Strukturiertes Gesamtbild** über alle relevanten Handlungsfelder und Ergebnispotenziale in Ihrem Unternehmen
- Ergebnis der Potenzialanalyse ist eine Antwort auf die Frage nach den **Ergebnisreserven** des Unternehmens sowie ein konkreter **Maßnahmen- und Umsetzungsfahrplan**.
- **Kostensicherheit** durch **Festpreis**

Unsere Leistungen

- Potenzial-Interviews mit Management und Führungskräften
- Benchmarking von Personal- und Sachkosten sowie operativen Kennzahlen wie Capture Rate, Teile/Bon, qm-Leistungen oder Conversion
- Analyse von Preis-Mode-Matrix, Markenarchitektur, Konditionerträgen etc.
- Strategiecheck nach folgenden Elementen: Positionierung am Markt, Zielgruppen, Wettbewerb, rationaler und emotionaler Kundennutzen, Werte und Reason why
- Potenzialeinschätzung gemeinsam mit dem Management
- Definition von Kernmaßnahmen

Der Analyse- und Begleitungsprozess



Alle Module werden dabei auch im Hinblick auf Veränderungen sowie Chancen und Risiken in Verbindung mit der **Digitalisierung** des Handels betrachtet – online und offline.

Dabei gehen wir auf die Besonderheiten der **Modebranche** sowie Ihres **Unternehmens** ein und richten unsere Methoden und Konzepte speziell auf Ihre Bedürfnisse aus.

Auf Basis differenzierter, auf Erfahrung basierender Analysen bieten Ihnen unsere Beratungsansätze die Möglichkeit, Strategie, Geschäftsmodell, Organisation und Prozesse auf die **zukünftigen Herausforderungen** auszurichten und weiter zu entwickeln.

Kompetenz von Praktikern für Praktiker.

„Zu den Beratungsfeldern gehörten insbesondere eine umfassende Beratung der Geschäftsleitung bei umsatz- und ertragsforzierenden Maßnahmen. Dabei wurden Handlungsfelder aufgezeigt und wertvolle Entscheidungsgrundlagen geliefert.“

Dr. Gabriele Castegnaro,
Konen KG München



Ihre Ansprechpartner



Roland Schwerdtfeger
Geschäftsführender
Gesellschafter
Tel. 0175 – 41 41 966
rschwerdtfeger@conlab.de



Stefan Konen
Management
Consultant
Tel. 0151 – 212 473 64
skonen@conlab.de

Fazit

Der Erfolg der conlab Potenzialanalyse beruht neben der Expertise **praxiserfahrener Handelsmanager** vor allem auf dem ganzheitlichen **Optimierungsansatz**:

- Analyse der Strukturen und Prozesse im Unternehmen sowie Aufzeigen von **Ertrags-, Kosten- und Effizienzpotenzialen**
- Benchmarking der Unternehmenskennzahlen mit **Top-Performern** der Branche und **Reservenanalyse**
- **Management- und Führungskräfteinterviews**
- **Strategiecheck** nach den Kernelementen: Positionierung am Markt, Zielgruppen und Wettbewerb sowie nach rationalem und emotionalem Kundennutzen

Die **ganzheitliche Betrachtung** operativer und strategischer Reserven im Unternehmen führt fast immer dazu, dass das **EBIT** um 20 bis 50%, teilweise sogar darüber hinaus gesteigert werden kann.

Unser Profil

Mehr als **20 Jahre Erfahrung** in der Lösung verschiedenster unternehmerischer Aufgabenstellungen – nicht durch theoretische Lösungsmodelle, sondern durch die Expertise erfahrener Manager. Mit Hilfe dieser Erfahrungen sind wir in der Lage, Problemfelder und Aufgabenstellungen unserer Mandanten schnell zu analysieren und effiziente, pragmatische Handlungsempfehlungen zu geben.

Die **Kompetenzen unserer Berater** sind dabei bewusst sehr breit gefächert, um von Strategie, Einkauf über Produktion, Vertrieb/Marketing bis hin zu Organisation/Logistik und Finanzierung eine Vielzahl von Aufgabenstellungen mit Hilfe von Branchen- und Funktionsspezialisten zu lösen. So liefern wir Ergebnisse, die sich deutlich abheben.

Wir arbeiten in interdisziplinären Teams aus **Branchenfachleuten** und **Themenspezialisten** zusammen. Unsere Unternehmensberater sind agile Umsetzer mit unterschiedlichen fachlichen Hintergründen. Diese Arbeitsweise ist Garant für differenzierte Betrachtungsperspektiven und erfolgreiche Lösungen.

Für uns ist **jedes Mandanten-Projekt einzigartig**. Standardlösungen von der Stange gibt es nicht. Gemeinsam steigern wir Betriebsergebnisse, entwickeln Strategien und Umsetzungskonzepte, erhalten oder schaffen Arbeitsplätze, senken Kosten oder optimieren die Marktpositionierung unserer Kunden – Großunternehmen und Mittelstand. Auf Wunsch begleiten wir unsere Kunden bis hin zum Interimsmanagement.

Impressum

conlab Management Consultants GmbH
conlab Unternehmerverbund
Königsallee 61 · D - 40215 Düsseldorf
Tel. +49 (0) 211 - 88 242 321
info@conlab.de · www.conlab.de

Bildrechte
Adobe Stock, Fotolia