



### Potenzialanalyse Lebensmitteleinzelhandel

Auf Basis einer strukturierten, erfahrungsbasierten Analyse interner Abläufe und Vorgänge wird ein vollumfängliches **Optimierungspotenzial** entlang der Prozesskette erarbeitet. Das Ergebnis ist eine sorgfältige Darstellung aller Ertragsreserven sowie konkrete Empfehlungen für notwendige Maßnahmen. Diese orientieren sich an der Ausrichtung Ihrer Unternehmensstrategie.

Mit Struktur- und Prozessanalysen, Storechecks, Interviews und Benchmarks werden die conlab LEH-Spezialisten aus dem Competence Center Handel **alle Potenziale** in enger Abstimmung mit dem Management ermitteln. Der daraus resultierende Handlungsbedarf wird hinsichtlich seiner Rentabilität qualifiziert und quantifiziert und Sie erhalten konkrete Vorschläge über sämtliche Maßnahmen, die **nachhaltigem Wachstum** dienen. So erhalten Sie völlige Transparenz über die Potenziale und über die notwendigen Investitionen. Auf Wunsch begleiten wir Sie anschließend bei der Umsetzung.

### Inhalt

- Potenzialanalyse Lebensmitteleinzelhandel 1
- Editorial 1
- Die Herausforderung 2
- Unser Ansatz 2
- Ihr Nutzen 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.

Die **conlab LEH-Spezialisten** im Competence Center Handel beraten und begleiten den selbstständigen Lebensmitteleinzelhandel, den Lebensmittelgroßhandel und Hersteller. Sie bauen dabei auf jahrzehntelange Erfahrung als verkaufsorientierte Handelsmanager, z.B. bei einem genossenschaftsnahen, renommierten LEH-Filialisten. Nach zum Teil jahrelanger, enger Zusammenarbeit mit Deutschlands marktführender Genossenschaft im LEH verstehen sie die Herausforderungen der selbstständigen Kaufleute.

Diese Expertise ist **Garant** für differenzierte Betrachtungsweisen und erfolgreiche Lösungen.

## Die Herausforderung

Der Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland ist geprägt von einem unerbittlichen **Verdrängungswettbewerb**. Die großen Discounter geben seit Jahrzehnten den Takt an der Preisfront vor, in den letzten Jahren haben sie auch bei der Qualitätswahrnehmung Boden gut gemacht. Ihre Personalpolitik und ihr **Image als Arbeitgeber** haben sie spürbar verbessert, und wo das nicht reicht, bezahlen sie verhältnismäßig hohe Löhne.

Das genossenschaftlich organisierte Modell der **selbstständigen Kaufleute** ist wie kein anderes Konzept in der Lage, diesem Wettbewerb die Stirn zu bieten. Hier werden die Vorteile der zentralen Bündelung bei Beschaffung, Marketing, Logistik, IT und Organisation mit den Stärken der mittelständischen, inhabergeführten Unternehmen vereint. Das Erfüllen von lokalen Kundenwünschen, die sehr hohe Service-Orientierung, echte Regionalität, Top-Frische bei gleichzeitig beeindruckender Auswahl sind die besten Beispiele für die Kompetenz vor Ort. Als Arbeitgeber bieten die familiär geprägten Unternehmen beste Voraussetzungen für eine **leistungsstarke Kultur** mit hohem Identifikationspotenzial.

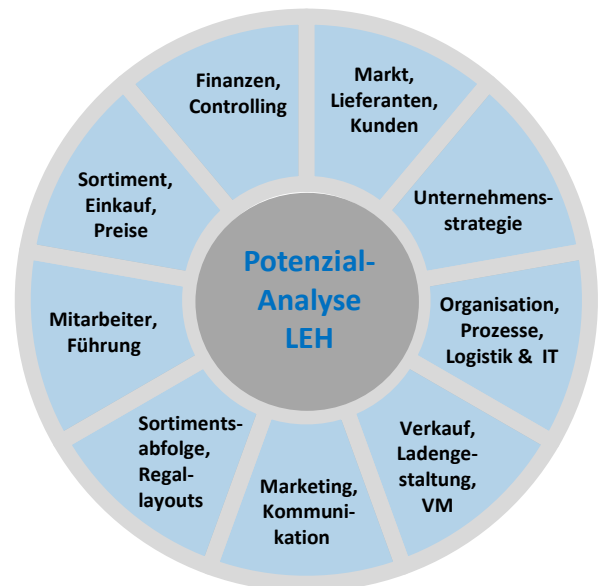


Ein Garant für gute Renditen oder gar ein Selbstläufer ist es allerdings nicht, im Gegenteil. Schon die Bewältigung des Tagesgeschäfts auf hohem Niveau ist harte Arbeit, und für die Weiterentwicklung des Unternehmens und die ständige Optimierung seiner Prozesse bleibt kaum ausreichend Zeit und Energie.

Gut positionierte Mehrbetriebs-Unternehmer im LEH erzielen nach wie vor überdurchschnittliche Renditen. Ihnen gelingt es im Ertragsbereich, bei zunehmendem Wettbewerbsdruck dennoch **Umsätze** und **Rohrerträge** zu steigern und im **Kostenbereich** immer wieder nach Effizienzreserven zu suchen.

Die **conlab Potenzialanalyse Lebensmitteleinzelhandel** zielt darauf ab, Ertragsreserven aus einer Optimierung der gesamten Prozesskette heraus zu generieren und nicht punktuell an einzelnen Parametern anzusetzen.

Unser gemeinsames Ziel: Ihr Wachstum.



## Unser Ansatz

Über Management- und Führungskräfte-Interviews sowie mittels Benchmarking zentraler Kennzahlen mit den ertragsstärksten Kaufleuten Ihrer Region werden die **wichtigsten Handlungsfelder** identifiziert.

Daneben erfolgt eine erfahrungsbasierte Analyse der **Strukturen** und **Prozesse** im Hinblick auf Ertrags- und Effizienzreserven, z. B. Personalstruktur und Einsatzplanung, Warenbeschaffung und Instore-Logistik, Ladenlayout und Regalbelegung, Preis- und Markenstruktur je Warenbereich (Abgleich mit Best-Performern der Branche), Inventurdifferenzen und Abschreibungen sowie Rückvergütungen und Werbekostenzuschüsse oder der Ausschöpfung von Aktionspreis-Subventionen.

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

### IHR NUTZEN

- **Individuelle Analyse** Ihres Unternehmens
- Antworten auf die Frage nach der **Zukunftsfähigkeit des Unternehmens**
- **Strukturiertes Gesamtbild** über alle relevanten Handlungsfelder und Ergebnispotenziale
- Maßgeschneiderte Ansätze für **Ihr Wachstum**
- Konkreter **Maßnahmen- und Realisierungsfahrplan**
- Begleitung bei der Umsetzung und der Realisierung **nachhaltig höherer Deckungsbeiträge**
- Erfahrung und Expertise **praxiserfahrener LEH-Manager**

## Unsere Leistungen

- Potenzial-Interviews mit Management und Führungskräften
- Benchmarking von Personal- und Sachkosten sowie operativen Kennzahlen wie Ø-Einkauf, qm-Leistungen, Stundenleistungen, Inventurverlusten oder Abschreibungen
- Analyse von Ladenlayout, Regalbelegungen und Zweitplatzierungen
- Gründliche Store-Checks
- Einschätzung der Pricing-Strategie
- Untersuchung der organisatorischen Abläufe
- Analyse der Ausschöpfung nachträglicher Vergütungen
- Potenzialeinschätzung gemeinsam mit dem Management
- Definition von Kernmaßnahmen

## Der Analyse- und Begleitungsprozess



Alle Module werden dabei mit Blick auf deren jeweiliges **Ertragspotenzial** untersucht und hinsichtlich der Wechselwirkungen mit anderen Maßnahmen aufeinander abgestimmt.

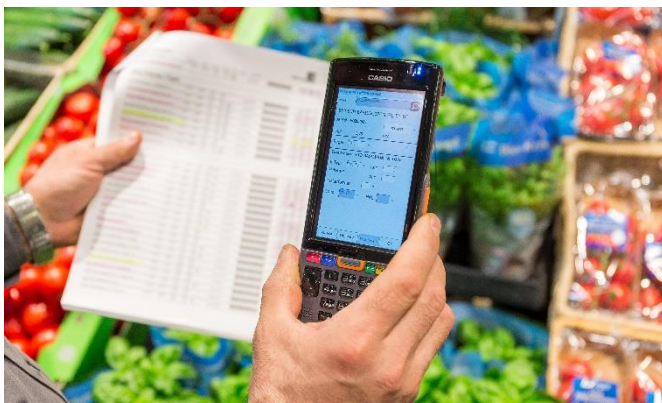
Dabei gehen wir auf die Besonderheiten des selbstständigen **Lebensmitteleinzelhandels** sowie Ihres **Unternehmens** ein und richten unsere Methoden und Konzepte speziell auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse aus.

Differenzierte, auf breiter Erfahrung basierende **Analysen** bilden die Grundlage unserer Arbeit. Unsere Beratungsansätze bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihre Organisation und Prozesse auf die **zukünftigen Herausforderungen** auszurichten und weiterzuentwickeln. Nach Vorliegen der Ergebnisse entscheiden Sie über eine weitere Umsetzungsbegleitung durch conlab.

### Kompetenz von Praktikern für Praktiker.

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

Geschäftsführende Gesellschafterin eines mittelständisches Handelsunternehmens



## Ihr Ansprechpartner



**Michael Wanner**  
Senior Consultant  
Tel. 0151 - 67 13 67 42  
mwanner@conlab.de

- Über 30 Jahre Erfahrung als Handels-Manager
- 22 Jahre in der Geschäftsleitung des größten selbstständigen Einzelhändlers der EDEKA
- Verantwortlich für Verkauf, Einkauf, IT, Rechnungswesen und Organisation
- Leitung von großen IT- und Logistik-Projekten mit EDEKA (Warenwirtschaft, Zentrallager)
- Einführung von Reklamations-Management, Projektmanagement, Inventur, Planungs-, und Controlling-Tools u.v.m.

## 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**
- Sorgfältige **Store-Checks**
- **Strategiecheck** nach den Kernelementen: Positionierung am Markt, Zielgruppen und Wettbewerb sowie nach rationalem und emotionalem Kundennutzen
- **Analyse** von Ladenlayout, Regalbelegungen und Zweitplatzierungen,

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. Im Competence Center Handel bündeln wir die Expertise von 15 Spezialisten mit Führungserfahrung in verschiedenen Handelsbranchen. 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 Interim Management.

## 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: EDEKA**