Lebensmittel Zeitung

Basic optimiert Regalbesetzung

Erschienen in LZ Ausgabe 029, Seite 034, Ressort IT-Logistik

München. Basic nimmt die Sortimente und deren Platzierung unter die Lupe. Dazu nutzt der Bio-Supermarktfilialist die Space- & Category-Management-Software von JDA. Im konventionellen Handel sind CRM-Systeme bereits etabliert, der Biofachhandel steht bei der Nutzung erst am Anfang. Dafür macht Stephan Paulke, Vorstandsvorsitzender der Basic AG, die im Vergleich zum konventionellen Handel schlechtere Datenlage im Bio-Sortiment verantwortlich: „Wir haben damit begonnen, selbst eine solche Datenbank mit Artikelstammdaten anzulegen“, so der Chef des Filialisten. Erst die genaue Beschreibung des Artikels mit den Angaben über die Abmessungen macht die IT-gestützte Planung möglich. Paulke erhofft sich davon mehr Umsatz auf bestehender Fläche: „Wir wollen die richtige Abteilungsgröße für den Standort ermitteln und Sortimentslücken schließen.“ Basic führt im Schnitt rund 12.000 Artikel auf 1.000 qm Fläche. Ob das gastronomische Angebot oder die Kühlflächen auszuweiten sind oder das Nonfood-Angebot reduziert werden kann, sind konkrete Fragen, die mit dem Tool zu klären sind. Ergebnis der IT-gestützten Analyse, in die Abverkaufsdaten einfließen, sind filialgerechte Planogramme. „Die Filial-Mitarbeiter sind in den Prozess eng eingebunden“, sagt Paulke. Fünf bis zehn Prozent mehr Abverkauf sind realistisch, sagt Jan Hanussek, Geschäftsführer bei Strategix. Der IT-Dienstleister berät Basic bei der Einführung des Systems. Neben Walmart und Tesco setzen Globus und Feneberg JDA-Software ein. ***eka/lz 29-11***