



Migros – Strategische Standortanalysen zur Vertrieboptimierung

Das umfangreiche Netz von Einzelhandelsmärkten, deren Sortiment rund 250.000 Food- und Non-Food-Artikel umfasst, wird permanent überprüft, um Konsumenten sowohl im Nahbereich als auch regional bedarfsgerecht versorgen zu können.

Um dies zu gewährleisten, braucht es eine sorgfältige Analyse und Auswahl der für Investitionen vorgesehenen Standorte.

Sorgfalt bei der Standortsuche

Zu Beginn einer Standortanalyse stehen unterschiedliche Fragestellungen im Mittelpunkt. Dabei geht es regelmäßig darum, ob ein bestehender Standort ausgebaut oder ein sich anbietendes Grundstück tatsächlich genutzt werden soll. Weiterhin ist jedes Mal zu klären, welche Investitionen Priorität haben. Außerdem wird festgestellt, wo Regionen im Absatzgebiet der Migros nicht ausreichend besetzt sind.

Mit der Analyse dieser Fragen verfolgt das Management mehrere Ziele. Neben der Optimierung des Vertriebsnetzes stehen die marktgerechte Investitionsplanung und der Schutz der getätigten Investitionen im Vordergrund. Diese Anforderungen verdichten sich in den Maßgaben nach dem richtigen Markt am richtigen Ort, dem zielgerichteten Einsatz der zur Verfügung stehenden finanziellen Ressourcen sowie einer fundierten Einschätzung der mittel- bis langfristigen Marktentwicklung. Um zu einer fundierten Bewertung der jeweiligen Standortsituation zu gelangen, ist eine umfassende

Beurteilungsgrundlage notwendig. Dazu benötigte die Führung der Migros eine Lösung, die den komplexen individuellen Anforderungen des Unternehmens im Hinblick auf Inhalt und Gestaltung des Informationssystems Rechnung trägt.

Die bvw IT solutions AG hat die dynaSight-basierte Anwendung infoCOCKPIT mit der webbasierten Kartografielösung SCS Spatial Content Services aus dem Hause ESRI vereint. Aus zwei hervorragenden Produkten wurde ein nicht mehr wegzudenkendes maßgeschneidertes Werkzeug geschaffen, das sich in dieser Form durch bestechende Einzigartigkeit auszeichnet.

Vertrieboptimierung dank gezielter Marktinformationen

Dank der Vielzahl von Detailwerten werden innerhalb des Systems Kennzahlen generiert, die auf den Prozess der Entscheidungsfindung maßgeblichen Einfluss haben. Es stehen einerseits betriebseigene Abverkaufdaten und Daten des eigenen Kundenbindungssystems zur Verfügung. Andererseits stellt bvw IT solutions eine Reihe von entscheidungsrelevanten externen Marktdaten zur Verfügung, damit Kennzahlen wie beispielsweise Marktpenetrationen auf Warenstrukturebene bis auf einzelne Gemeinden aufgezeigt werden können.

Die Gebietsbildung zur Definition des Analysebereichs kann auf verschiedene Arten vorgenommen werden. So stehen allgemeine Hierarchien wie Kantone, Bezirke, MS-Regionen (mobilité spatiale), WEMF-Regionen sowie auch unternehmensspezifische Aggregationen wie Genossenschafts- oder aber Versorgungsgebiete zur Verfügung. Eine individuelle Gebietsbildung über die Kartografie ist ebenso möglich wie die Darstellung der Gebiete basierend auf den Abverkauf und Kundendaten. Integrierte Fahrzeitenmodelle machen es dem Anwender möglich, potenzielle Umsatzprognosen mithilfe der kartografischen Gebietsbildung vorzunehmen.

Zudem sind alle relevanten Mitbewerber auf dem Schweizer Markt punktgenau abgebildet. Diese Informationen sind nicht nur bei Neubauprojekten essentiell, sondern ebenso



wichtig bei Umbauprojekten. Die knappe Ressource Fläche muss am richtigen Ort in der richtigen Größe mit der richtigen Ware verfügbar sein.

So erstaunt es nicht, dass insbesondere bei Umbauprojekten von großen Einkaufszentren die Flächenzuordnung aufgrund der potenziellen Umsatzgröße eine grosse Bedeutung gewonnen hat. Die Kombination von relevanten handelspezifischen Marktdaten mit professionellen Kartografie-tools schafft einen bedeutenden Mehrwert bei der Standortanalyse.

Marktdaten

Die wertvollen Marktdaten von bwv IT solutions bilden eine unverzichtbare Basis für solche kleinräumige Analysen, Markt- und Zielgruppensegmentierung, Potenzialindikatoren, Marketing- und Vertriebsüberlegungen. Es steht eine einzigartige Datenquelle der Schweiz zur Verfügung, die umfassende Ist-Daten zu soziodemografischen Merkmalen sowie zum Wohlstand und zur Wirtschaftskraft auf der Ebene Gemeinde enthält und diese auch als zuverlässige Prognosen bis ins Jahr 2015 fortschreibt.

Umsetzung

Die Applikation steht allen zehn dezentral operierenden Genossenschaften in allen drei Sprachregionen der Schweiz im Migros-Intranet zur Verfügung.

Einzigartig bei der Lösung ist, dass die beiden unabhängigen Weblösungen miteinander korrespondieren. Die Gebietsauswahl bei der Umsatzprognose eines potenziellen Standortes erfolgt ausschließlich über die Kartografie. Die ausgewählten Gemeinden werden danach in die Standortapplikation übertragen und von dort alle relevanten Zusatzinformationen abgerufen und angezeigt.

Beim SCS kann auf betreuungsintensive Lokalin Installationen verzichtet werden, was sich auf die Betriebskosten äußerst positiv auswirkt.

Bereits bei der Planung der Lösung wurde darauf geachtet, dass weitere Anwendergruppen innerhalb des Konzerns, die ebenfalls ihr Interesse an dieser Kartografielösung bekundeten, in einer späteren Umsetzungsphase aufgeschaltet werden können. Somit könnte das im ContentAdministrator zentral gewartete Kartenmaterial vielen weiteren Benutzern und mithilfe deren Applikationen zur Verfügung gestellt werden.

Die benutzerspezifische Anpassung im ContentAuthor ist schnell zu realisieren und somit lassen sich trotz einheitlichem Karten- und Datenmaterial massgeschneiderte Hilfsmittel aufbauen.

Fazit

Die Standortapplikation bildet eine objektive und quantitativ abgestützte Beurteilungsgrundlage zur Evaluierung potenzieller und aktueller Standorte.

Die Analyseresultate helfen wichtige Entscheidungen zu treffen. Fragen wie nach dem optimalen Vertriebsnetz oder der optimalen Sortimentierung wie auch der marktgerechten Investitionsplanung können dank infoCOCKPIT® und SCS von ESRI schnell und präzise beantwortet werden. ++

bwv IT solutions AG
Wassergasse 18
CH-9000 St. Gallen
Telefon +41 (0)71 - 226 86 00
Telefax +41 (0)71 - 226 85 99
info@bwvits.ch
<http://www.bwvits.ch>

