



Germany

Global Standards - Connecting Business

MANAGEMENT SUMMARY

GS1 Umsetzungsstudie

Messung der Implementierung von GS1 Standards und Lösungen in Deutschland

September 2009

GS1-Standards: Die Nutzenpotentiale sind noch nicht erschöpft

Zum vierten Mal führte das EHI Retail Institute im Auftrag von GS1 Germany eine umfangreiche Studie zum Stand der Implementierung und Umsetzung von GS1 Standards in Deutschland durch. Die Bilanz zeigt eine zunehmende Marktakzeptanz, zeigt aber auch: Die Anstrengungen zur Etablierung von Standards müssen noch weiter vorangetrieben werden.

In den vergangenen 14 Jahren hat GS1 Germany und die ECR Initiative Deutschland die Entwicklung und Umsetzung von GS1 Standards und ECR-Methoden in der deutschen Konsum- und Gebrauchsgüterwirtschaft vorangetrieben und begleitet. Im vierten Mal beauftragte GS1 Germany eine breit angelegte Befragung von Unternehmen unterschiedlicher Branchen zur Umsetzung von Identifikations-, Kommunikations- und Prozessstandards in Deutschland. Es galt, die Nutzung der sogenannten Enabling-Technologies sowie bestimmte Aspekte des Supply-Chain-Managements und der Umsetzung von Demand-Side-Konzepten detailliert zu quantifizieren.

Die Befragung wurde zum einen mit namhaften Handelsunternehmen durchgeführt, die Angaben über ihre Lieferanten machten, und zum anderen mit branchenführenden Herstellern, die über die Beziehungen zu ihren Handelspartnern berichteten. Erstmals wurde auch das Gesundheitswesen einbezogen. Aussagefähig ist die Untersuchung zunächst einmal durch die Befragung der jeweiligen Gegenseite. Die teilnehmenden Händler machten u.a. Angaben zu insgesamt 79.000 Lieferantenbeziehungen. Des Weiteren decken die Erhebungsteilnehmer aus dem Handel knapp 40 Prozent des relevanten Einzelhandelsumsatzes und die beteiligten Hersteller etwas mehr als 20 Prozent des relevanten Industrieumsatzes in Deutschland ab. Naturgemäß kann eine solche Untersuchung die Vielzahl von Kleinunternehmen in Handel und Industrie nicht direkt erfassen, diese werden jedoch indirekt durch die Betrachtung der Gesamtheit aller Geschäftspartner der großen Akteure mit abgebildet.

GLN (Global Location Number) und GTIN (Global Trade Item Number)

Die Daten aus insgesamt 236 Unternehmen belegen die weitere Etablierung der bestehenden standardisierten Nummernsysteme. Die befragten Hersteller und Lieferanten geben an, dass bereits **75** Prozent ihrer Anlieferungspunkte im Handel eine GLN (Globale Lokationsnummer) besitzen. Auf der anderen Seite stellen die Handelsunternehmen fest, dass bereits **77** Prozent ihrer Lieferanten eine eigene GLN besitzen. In den Branchen Food und Drogerie sind rund **85** Prozent aller Hersteller mit GLN ausgestattet.

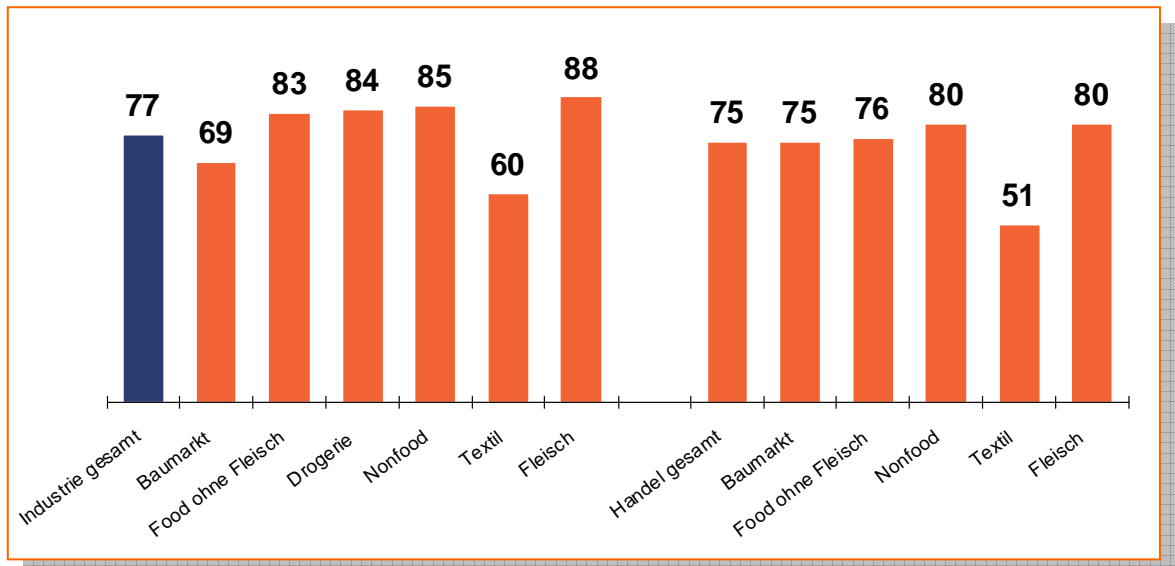


Abbildung: Durchsetzung der GLN bei Industrie und Handel

Die GTIN-Auszeichnung (ehemals EAN) durch Lieferanten beträgt nach Angaben der Beteiligten im Durchschnitt über alle Branchen hinweg rund **82** Prozent der Artikel, im Drogeriesektor sind es bereits **98** Prozent, im Lebensmittelhandel etwa **87** Prozent. Die GTIN-Durchdringung der Sortimente zeigt, dass vor allem kleine Lieferanten bzw. Lieferanten, die wenig Produkte distribuieren, noch nicht am GTIN-System teilnehmen. Auch im Textilhandel sind mittlerweile fast **67** Prozent der Artikel mit GTIN vorausgezeichnet.

NVE (SSCC) und DESADV

Das GS1 Transportetikett mit NVE (SSCC) – Nummer der Versandeinheit – ist die Voraussetzung für die optimale Nutzung eines elektronischen Lieferavis. Doch dieses Transportetikett ist erst bei **33 %** aller Warenanlieferungen im Handel vorhanden. Dabei sind nach Angaben des Handels die Lieferungen mit NVE (SSCC) und DESADV bezogen auf alle Lieferungen im Vergleich zum Vorjahr von 11 Prozent auf **13 Prozent** gestiegen! In der Praxis werden also nur ein Drittel aller NVE-Lieferungen von DESADV begleitet. Die Angaben seitens der Industrie bestätigen das Ergebnis. Ferner zeigt sich, dass Lieferungen mit NVE (SSCC) und DESADV bei Lagerbelieferung schon einen Anteil von fast **25 Prozent** erreichen, während der Anteil bei Direkt-Lieferungen noch knapp unter **10 Prozent** liegt.

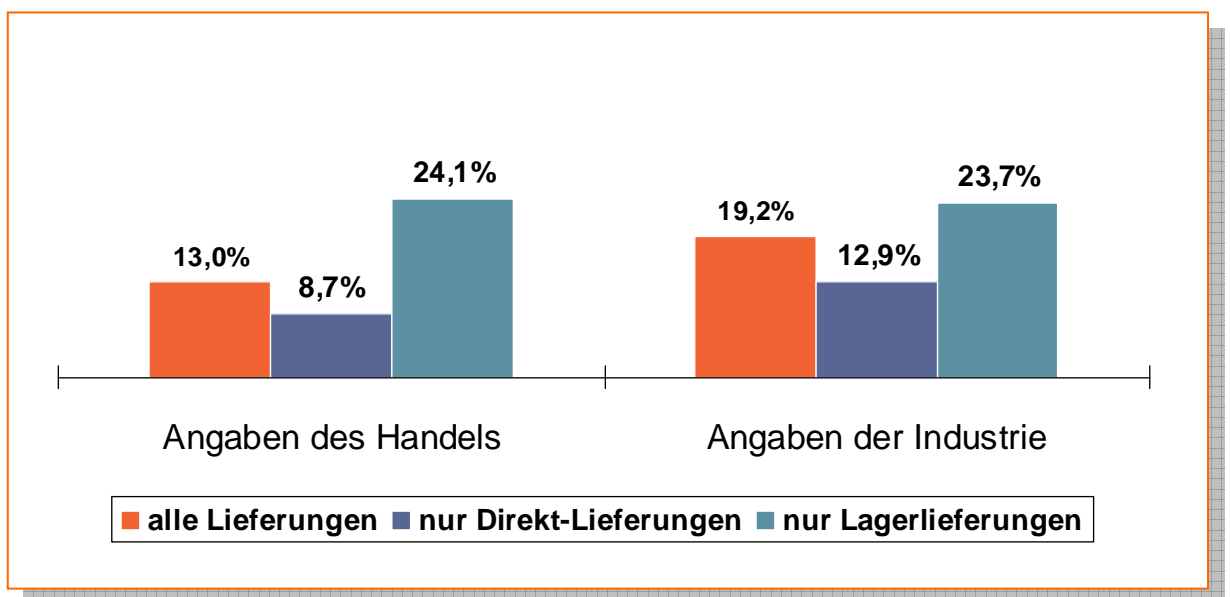


Abbildung: Anteile SSCC und DESADV in der Lager- und Direktbelieferung

Stammdatenübermittlung

Etwas mehr als die Hälfte seiner Stammdaten erhält der Handel bereits in elektronischer Form. Im Durchschnitt werden **5** Prozent aus Stammdatenpools, und fast **15** Prozent bilateral unter Verwendung von Standards – zum Beispiel über PRICAT – sowie **36** Prozent im nicht standardisierten bilateralen Stammdatenaustausch, zum Beispiel durch Excel-Tabellen, bezogen.

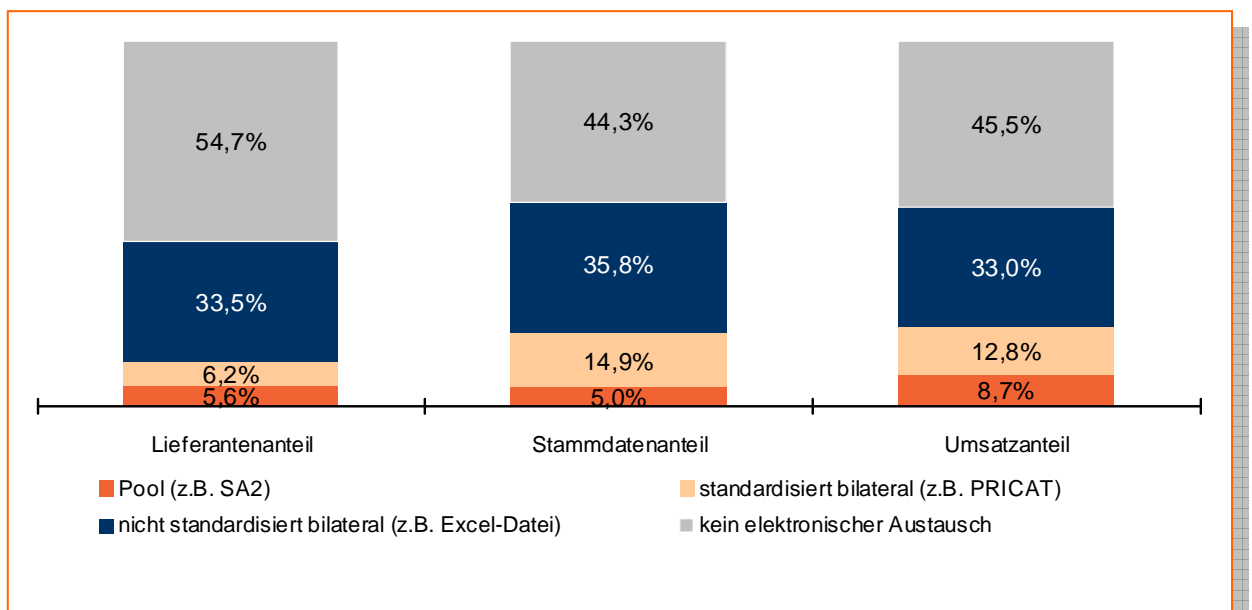


Abbildung: Stammdatenmanagement

Branchenfokus: Lebensmittelhandel

Im Lebensmittelhandel werden 10,3 Prozent der Stammdaten über einen Stammdatenpool bezogen. Die Artikel decken einen Anteil am Umsatz von 18,7 % ab.

11 Prozent der Stammdaten werden bilateral unter Verwendung von Standards – zum Beispiel über PRICAT – sowie **33** Prozent im nicht standardisierten bilateralen Stammdatenaustausch, zum Beispiel durch Excel-Tabellen, bezogen

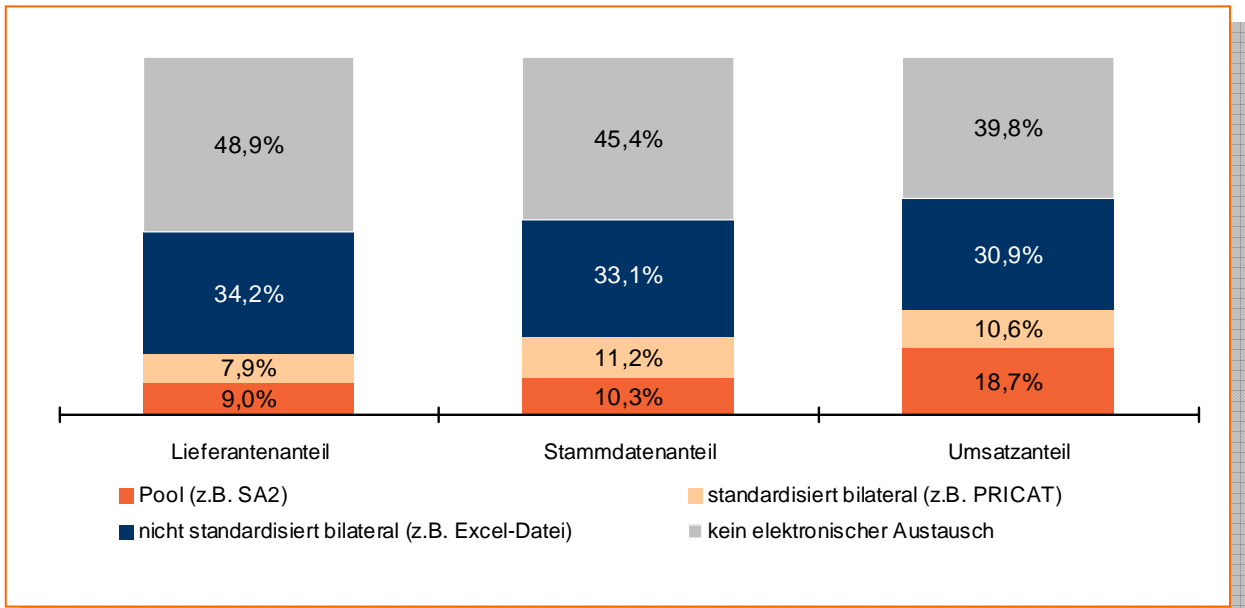


Abbildung: Stammdatenmanagement im Lebensmittelhandel

EANCOM-Nachrichten

Zwar nutzen **90** Prozent der befragten Unternehmen bereits EANCOM-Nachrichten, allerdings beschränkt sich die intensive Nutzung zumeist auf wenige Nachrichtenarten. INVOICE und ORDERS werden vom Handel am häufigsten genutzt, und das im Durchschnitt mit rund **25** Prozent ihrer Lieferanten, was für INVOICE und ORDERS einem Umsatzanteil von etwa **40** Prozent entspricht. Bei einigen Unternehmen werden bereits Spitzenwerte von über **90** Prozent Umsatzanteil erzielt. Die Nachrichtenart DESADV verzeichnet in den letzten Jahren eine zunehmende Nutzung, und erreicht jetzt rund **27** Prozent Umsatzanteil, gegenüber 25 Prozent im Vorjahr.

Betrachtet man nur Anwender der Nachrichtenarten ORDERS, INVOICE und DESADV, so ergeben sich deutlich höhere Durchschnittswerte. Hier werden mit INVOICE rund **75** %, mit ORDERS rund **65** % und DESADV rund **55** % aller Transaktionen elektronisch abgewickelt (siehe auch folgende Abbildung).

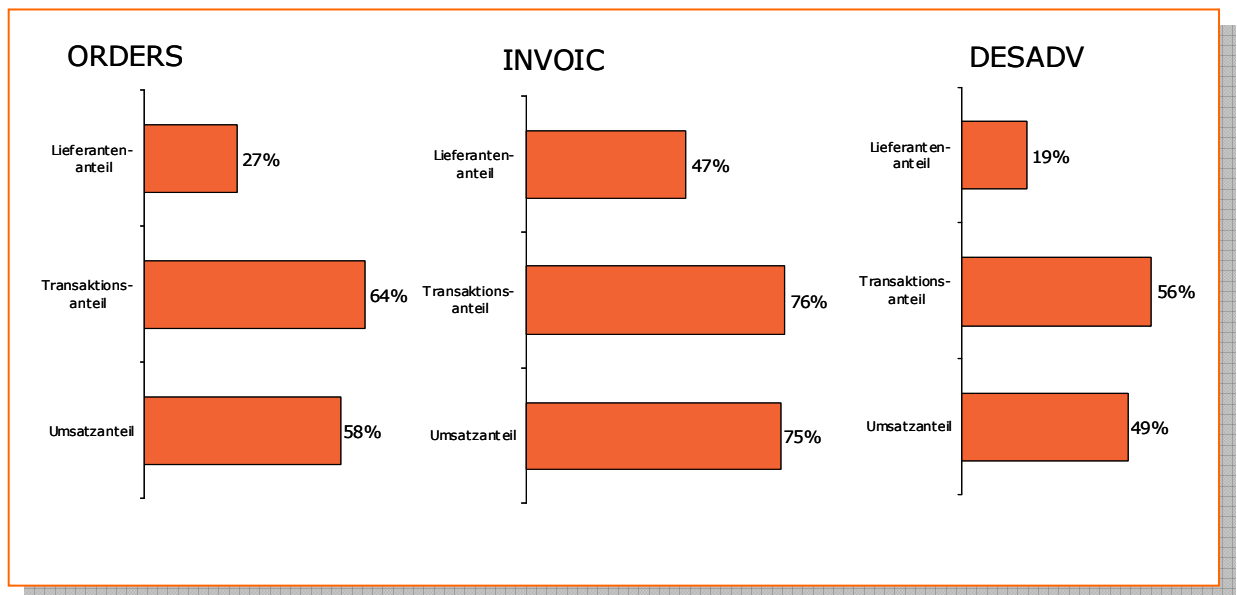


Abbildung: Benchmark EDI-Durchdringung im Handel

(es sind Händler berücksichtigt die ORDERS, INVOIC und DESADV gemeinsam nutzen)

Die Einführung und der Ausbau von EDI-Nachrichten steht zurzeit mit **42** Prozent aller Nennungen an der Spitze aktueller ECR-Projekte von Industrie und Handel. Vor allem die weitere Umsetzung von DESADV wollen viele Unternehmen forcieren, aber auch INVOICE und ORDERS haben hohe Priorität im weiteren Ausbau.

Die mit **25** Prozent Nennungen größten Hemmnisse für die Nutzung von EDI-Standards sind nach Aussage der befragten Unternehmen nach wie vor Probleme mit der Datenkompatibilität durch individuelle Abweichungen von Standards. Danach folgen die Faktoren „Kosten und Aufwand“ mit rund **20** Prozent aller Nennungen. Fehlende EDI-Bereitschaft und mangelnde EDI-Fähigkeit von Geschäftspartnern stellen nach wie vor eine Hemmschwelle für den durchgängigen elektronischen Datenaustausch dar. Gleichzeitig zeigen die aktuellen ECR-Projekte aber auch bilaterale Bestrebungen, Basisprobleme der Kommunikation zu beseitigen, um kooperative ECR-Projekte erfolgreicher durchführen zu können.

Supply Chain Management

Auf Basis des Untersuchungspanels werden rund **63** Prozent des Umsatzes derzeit über Zentralläger an die Geschäfte geliefert, während die Ware zu **33** Prozent durch Direktlieferungen den Einzelhandel erreicht. Industrie und Handel prognostizieren einen weiteren deutlichen Rückgang des Streckengeschäfts, vor allem zugunsten eines höheren Anteils von Zentrallagerlieferungen. In Zentrallägern des Handels werden rund **27** % der Waren in Cross Docking Verfahren - mit und ohne Kommissionierung - durchgeschleust. Während diese aktuellen Werte von Industrie und Handel bestätigt werden, gehen die Vorstellungen über zukünftige Zielgrößen weit auseinander: Der Handel wünscht sich eine weitere Zunahme im Cross Docking auf über **40** Prozent Umsatzanteil, die Hersteller hingegen erhoffen sich einen Rückgang auf **17** Prozent.

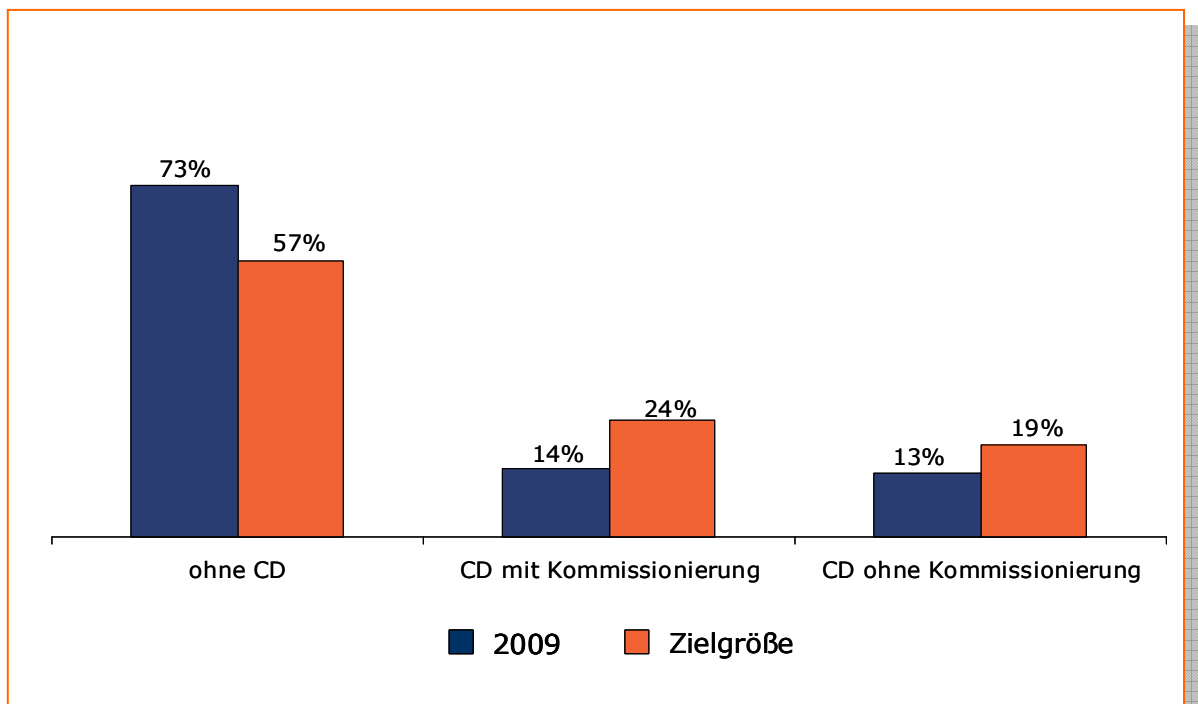


Abbildung: Anteile von Cross-Docking im Zentrallager aus Sicht des Handels

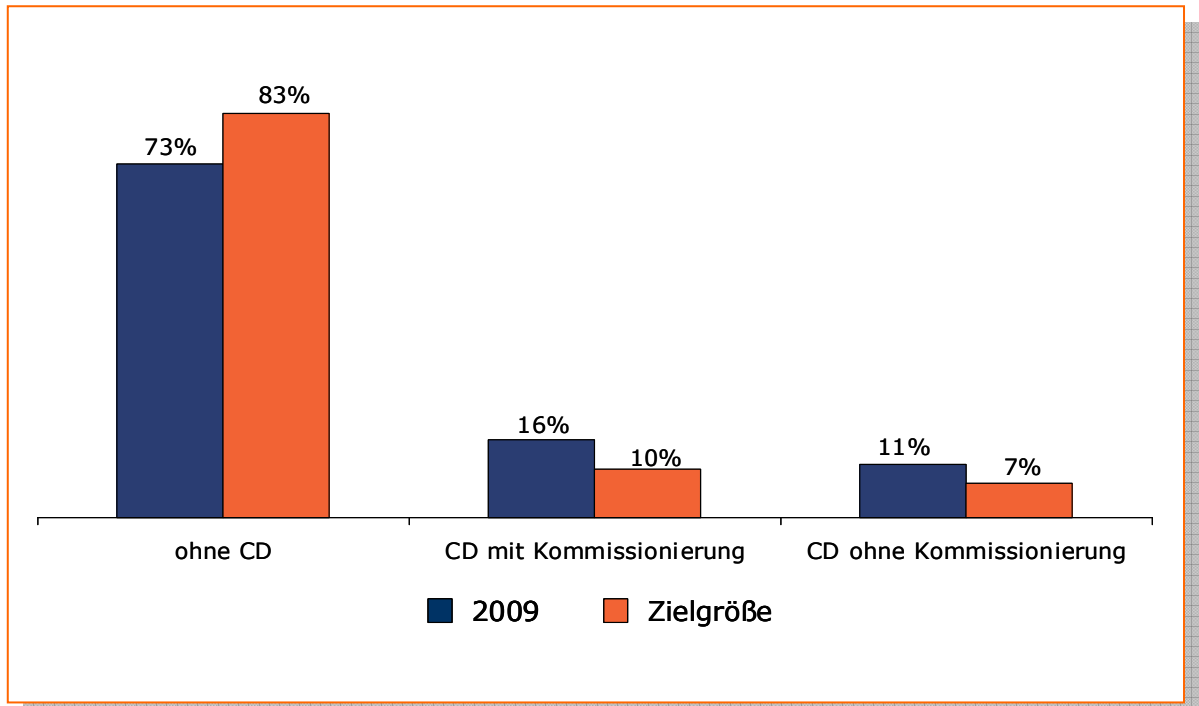


Abbildung: Anteile von Cross Docking im Zentrallager aus Sicht der Industrie

VMI und CMI

Kooperative Bestell- und Bestandsmanagement-Verfahren wie VMI (Vendor Managed Inventory) und CMI (Co-Managed Inventory) sind in den letzten Jahren stetig in ihrer Bedeutung gewachsen. Sie haben im Handel einen Umsatzanteil von derzeit knapp **7** Prozent, wobei die Bedeutung von VMI mehr als doppelt so hoch ist wie die von CMI. Die Potenziale beider Verfahren werden von Industrie und Handel gleichermaßen hoch eingeschätzt – so hält der Handel einen Umsatzanteil von **15** und die Industrie ihrerseits von **25** Prozent für erreichbar.

Die Umsatzanteile für VMI sind im Handel von 3,4 Prozent im Jahre 2008 auf **5,0** Prozent gestiegen. In der Industrie liegt der Umsatzanteil von VMI bereits bei **9,8** Prozent im Vergleich zu 3,7 Prozent in 2008.

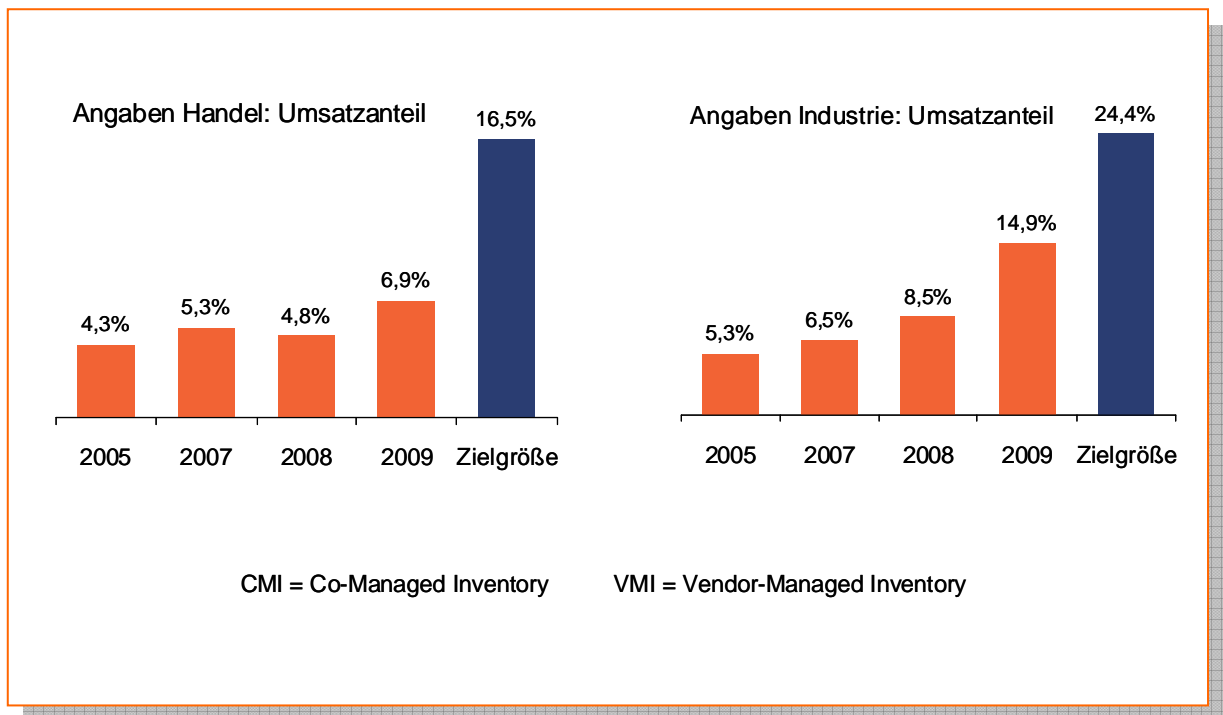


Abbildung: Entwicklung der Nutzung von VMI/CMI in Handel und Industrie

Category Management (CM)

Fast **40** Prozent der befragten Handelsunternehmen führen heute regelmäßiges Category Management in Kooperation mit ihren Lieferanten durch, allerdings werden CM-Projekte und CM-Prozesse nur mit einem kleinen Anteil an Lieferanten betrieben. Von den befragten Herstellerunternehmen sind es bereits **46** Prozent, die kooperatives Category Management zum festen Tagesgeschäft zählen. Aus Händlersicht werden gut **5** % des Umsatzes mit CM-Kooperationen und fast **4** % des Umsatzes mit CM-Prozessen erzielt.

Die größten Erfolge von CM-Kooperationen liegen in der Sortimentsoptimierung, der Erhöhung von Umsatz, Absatz und Ertrag sowie in deutlich besseren Beziehungen zum Geschäftspartner. Als größtes Hemmnis bei der Durchführung von Category-Management-Kooperationen wird die Umsetzung der Ergebnisse gesehen. Weitere Aspekte sind Probleme mit der Datenabstimmung sowie der Vorwurf einseitiger Interessen des Partners.

Der durch die Befragung ermittelte Status der Verbreitung von GS1 Standards und der Anwendung von kooperativen ECR-Konzepten zeigt, dass vor allem die Branchenführer in Industrie und Handel die ECR-Gedanken aufgegriffen und umgesetzt haben. Dennoch muss ECR nicht auf die Marktführer beschränkt bleiben. Der weitere konsequente Ausbau und die Nutzung der GS1 Lösungen stellt auch für kleinere und mittlere Unternehmen die Basis dafür dar, ihre Marktsituation durch erfolgreiche ECR-Projekte zu festigen.

Kontakt

GS1 Germany GmbH

Klaus Vogell

Maarweg 133

50825 Köln

vogell@gs1-germany.de