

Shelf Ready Packaging

Praxisgerechte Verpackung für die gesamte Supply Chain

GS1 Germany:

Ihr starker Partner für effiziente Geschäftsabläufe

Seit mehr als 30 Jahren übernimmt GS1 Germany eine aktive Rolle in der Standardisierung partnerschaftlicher Geschäftsprozesse sowie des Daten- und Warenaustausches. Für die deutsche Wirtschaft sind wir das Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum für unternehmensübergreifende Geschäftsabläufe. Unser Anspruch ist es, die gesamte Wertschöpfungskette konsequent zu optimieren.

Als Schrittmacher für Industrie und deren Kunden bieten wir Ihnen ein umfassendes Leistungsportfolio entlang der kompletten Supply Chain. Ein klarer Fokus liegt dabei auf der praktischen Hilfe bei der Implementierung. Unser Angebot stützt sich auf die Kernkompetenzen in den Bereichen Auto-ID, EDI/eCommerce,

Supply Chain Management sowie Category Management. Und nutzt gleichzeitig das weltumspannende Netzwerk der internationalen GS1-Organisation mit mehr als einer Million Mitgliedsunternehmen.

Unabhängig davon, in welcher Branche Sie agieren oder wie die Geschäfts-

beziehungen mit Ihren Partnern geartet sind – bei GS1 Germany profitieren Sie von langjährigem Praxis-Know-how und einem vielschichtigen Erfahrungspotenzial, das unsere Mitarbeiter gerne an Sie weitergeben. Um gemeinsam Ihre Prozesse zu optimieren – und Ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken.

GS1: Global Standards One.

International führende Organisation für die Entwicklung und Umsetzung weltweiter Standards mit dem Ziel, Logistik- und Nachfrageketten zu optimieren. Angeschlossen an GS1 mit Sitz in Brüssel sind rund 120 nationale GS1-Organisationen, für Deutschland GS1 Germany.

Mit freundlicher Unterstützung von:



Shelf Ready Packaging

Untersuchungen von ECR Europe zeigen, dass viele Gründe für mangelnde Warenverfügbarkeit im Handel auf den letzten 50 Metern zum Verkaufsregal zu finden sind:

- >> Ineffiziente Regalauffüllung
- >> Schlechte Identifizierung der Ware
- >> Erschwertes Öffnen der äußeren Kartons

Shelf Ready Packaging (SRP) ist eine geeignete Lösung für diese Probleme. Unter dieser Bezeichnung werden Regaleinheiten verstanden, die folgende Eigenschaften aufweisen:

- >> Erfüllung spezieller Handlings- und Gestaltungseigenschaften zusätzlich zu logistischen Anforderungen
- >> Weitestgehende Vorbereitung für den Verkauf am POS

Entstanden ist SRP aus den Basisanforderungen für Einwegtransportverpackungen (ETV), welche als Empfehlungen von GS1 Germany herausgegeben wurden:



- >> Schutz der Waren vor Schäden
- >> Modularität in der logistischen Kette
- >> Marketing- und vertriebsorientierte Anforderungen
- >> Berücksichtigung der Produkt- und Produzentenhaftungspflichtung
- >> Prozessanforderungen bei Transport, Lagerung und Kommissionierung
- >> Einhaltung der Verpackungsordnung
- >> Berücksichtigung von Kostengesichtspunkten

SRP-Verpackungen erfüllen dabei zusätzlich sogenannte funktionale Anforderungen. Durch diese weiteren Attribute, kann durch einen Einsatz von SRP in bestimmten Warengruppen und Vertriebskanälen ein Mehrnutzen im Vergleich zum ausschließlichen Einsatz von gewöhnlichen Umverpackungen erzielt werden:

- >> Bessere Warenverfügbarkeit im Verkaufsregal durch vereinfachte Regalbestückung
- >> Ansprechende Warenpräsentation
- >> Erleichterung des Einkaufsprozesses
- >> Steigerung der Umsatzerlöse

Anforderungen an SRP-Verpackungen

Funktionale Anforderungen

Das SRP-Konzept wendet sich von dem Gedanken ab, dass Sekundärverpackungen ausschließlich die Produkte zusammenhalten und schützen sollen.

Vielmehr müssen Sekundärverpackungen, zusätzlich zu den Anforderungen an eine ETV, folgende funktionale

Anforderungen erfüllen, damit sie als gute SRP-Lösung gelten:

- >> Leicht zu identifizieren
- >> Leicht zu öffnen
- >> Leicht ins Verkaufsregal zu räumen
- >> Leicht zu kaufen
- >> Leicht zu entsorgen



Leicht zu identifizieren (Easy to identify)

Die schnelle und fehlerfreie Identifikation der Ware spielt eine große Rolle bei verschiedenen Arbeitsschritten entlang der Lieferkette:

- >> Kommissionierung der Paletten
- >> Auffüllen der Regale in der Filiale
- >> Kauf der Ware

Um die Anforderungen an die Identifikation der Ware zu erfüllen, müssen handelsgerechte Regalverpackungen

u. a. folgende Punkte erfüllen:

- >> Leichte Identifikation der Warengruppe, Marke und Ausführung, auch für eine ungeübte Kraft
- >> Vorhandensein wichtiger logistischer Daten auf der Sekundärverpackung
- >> Sichtbarkeit des Produkts durch die Verpackung oder Abbildung des Produktes auf der Verpackung

Leicht zu öffnen (Easy to open)

Komplizierte und zeitaufwändige Verpackungslösungen können in der Filiale negative Auswirkungen haben:

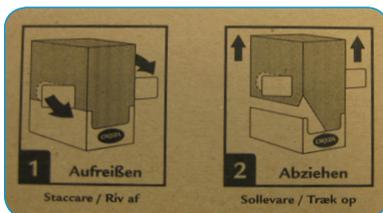
- >> Zugestellte Gänge
- >> Bestandslücken durch ineffiziente Regalauffüllung

Zwar sollten die SRP-Verpackungen am POS leicht zu öffnen sein, dennoch müssen sie stabil genug sein, damit die Ware unbeschädigt beim Händler ankommt. Hierbei sind u. a. diese Anforderungen zu beachten:

- >> Sichtbare und leicht verständliche Anleitung zum Öffnen der äußeren

Verpackung z. B. durch Piktogramme

- >> Schnelles und zuverlässiges Öffnen der Sekundärverpackung ohne Kraftaufwand
- >> Das Öffnen der Verpackung ohne Werkzeuge, andernfalls besteht die Gefahr die Produkte zu beschädigen





Leicht ins Verkaufsregal zu räumen (Easy to shelf)

Dieser Punkt steht häufig in enger Verbindung mit der funktionalen Anforderung „Leicht zu öffnen“. Um ein schnelles Einräumen in das Regal mit wenigen Handgriffen zu ermöglichen, müssen u. a. folgende Punkte erfüllt werden:

- >> Richtige Ausrichtung der Produkte in der Sekundärverpackung, so dass die Vorderseiten der Produkte im Regal sichtbar sind
- >> Stabiler Halt der Produkte auf dem

Boden der Sekundärverpackung, so dass die Produkte sowohl beim Öffnen als auch beim Einräumen des Trays in der beabsichtigten Position bleiben

- >> Regalbefüllung in einem Schritt. Zur Vermeidung von Bestandslücken sollten die SRP-Verpackungen so konstruiert sein, dass mindestens zwei Einheiten neben- und hintereinander im Regal untergebracht werden können



Leicht zu kaufen (Easy to shop)

Eine Erhöhung geplanter Käufe kann durch eine gute Präsentation der Produkte erzielt werden. Denn selbst die beste Warenverfügbarkeit bleibt erfolglos, solange der Kunde die gewünschten Artikel in der Filiale nicht vorfindet bzw. diese nicht leicht aus dem Regal zu entnehmen sind. Daher sollten u. a. folgende Anforderungen erfüllt werden:

- >> Verbesserung der Sichtbarkeit von Produkt, Marke und Variante
- >> Leichte Entnahme und Zurück-

stellen der Produkte aus und in den Tray

- >> Wenn einzelne Produkte bereits verkauft wurden, sollten die restlichen Einheiten weiterhin stabil im Tray stehen und für den Konsumenten noch sichtbar sein. Dabei sollte immer ein ansprechendes Gesamtbild gewährleistet sein
- >> Für Konsumenten vernachlässigbare Informationen nicht auf der zum Verbraucher zeigenden Seite

Leicht zu entsorgen (Easy to dispose)

SRP-Lösungen werden nur begrenzten Erfolg haben, wenn die Vorteile, die durch eine verbesserte Auffüllung entstehen, durch eine unhandlichere und zeitaufwändigere Entfernung und Entsorgung zunichte gemacht werden. Eine leichte Entsorgung ist wichtig, um die Gänge frei und offen zu halten und so ein positives Einkaufserlebnis für den Verbraucher zu fördern. Hierfür sind u. a. folgende Punkte wichtig:



- >> Sekundärverpackungen, die ohne Werkzeuge leicht zusammenzufalten, zu entfernen und zu entsorgen sind
- >> Verwendung möglichst nur eines Packstoffes



- >> Leichte Auftrennung der verschiedenen Materialien der Verpackung, z. B. durch reduziertes Verkleben
- >> Verwertbares Verpackungsmaterial, z. B. durch Recycling oder thermische Verwertung

Logistische Anforderungen

Neben den funktionalen Anforderungen, müssen SRP-Verpackungen auch logistische Anforderungen erfüllen. Diese können in zwei verschiedene Kategorien unterschieden werden:

Gute logistische Handhabbarkeit

- >> Modulgerechte Transportverpackung, folgende Abmessungen sind bei den Verpackungsgrößen einzuhalten:

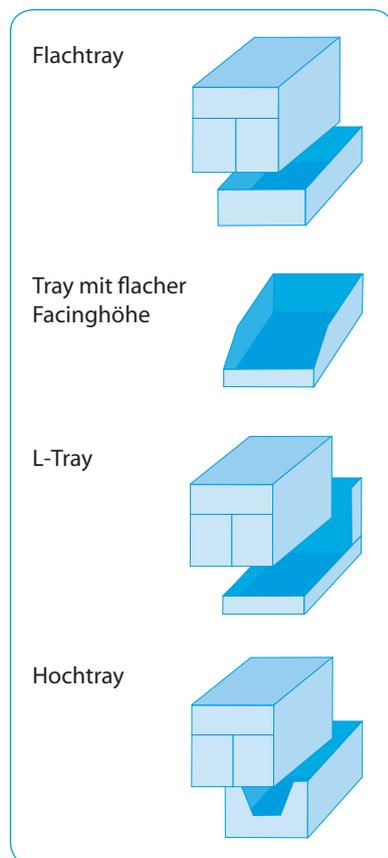
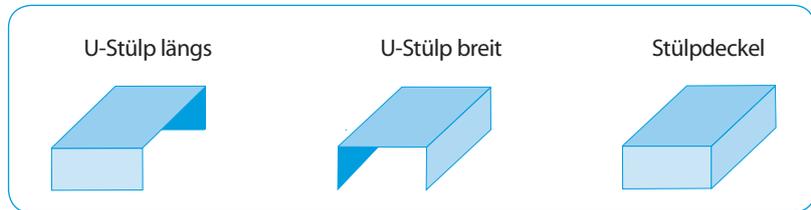
1.200 x 800 mm	800 x 600 mm
600 x 400 mm	600 x 200 mm
600 x 100 mm	400 x 300 mm
400 x 200 mm	400 x 150 mm
300 x 200 mm	300 x 100 mm
200 x 200 mm	200 x 150 mm
- >> Gut stapelbare Verpackungen
- >> Leicht greifbare Verpackung, z. B. durch Öffnungen, die ein Heben und Tragen ermöglichen
- >> Keine Überschreitung der von der jeweiligen Berufsgenossenschaft vorgegebenen Gewichtsgrenzen
- >> Stabile und knickfeste Kanten, wodurch Stabilität gewährleistet wird und Verpackungen auch übereinander gestapelt werden können

**Ausreichend Schutz**

- >> Ausreichend Schutz der Konsumteneinheiten vor mechanischen und physikalischen Belastungen
- >> Sekundärverpackungen umschließen die Konsumteneinheiten derart, dass ein Entnehmen oder Herausfallen bei geschlossener Verpackung verhindert wird
- >> Verpackung schützt Anwender vor möglichen Gefährdungen durch das Produkt selbst

Geeignete Verpackungstypen

Entsprechend der ETV-Empfehlungen seitens GS1 Germany werden folgende Sekundärverpackungsgrundtypen (i. d. R. Verpackungen aus Voll- und Wellpappe) als idealtypische Verpackungslösung für weite Bereiche des Konsumgütersortimentes angesehen:



Alle Grundtypen sind in Abhängigkeit der Produkteigenschaften als offene Lösungen einzusetzen oder in Kombination mit einem U-Stülpe oder Stülpdeckel einsetzbar. Bei zweiteiligen

Verpackungen ist zu gewährleisten, dass die jeweiligen Ober- und Unterteile derart gesichert sein müssen, dass sie ein gefahrloses manuelles Handling erlauben.

Die Empfehlungen sollen ein dynamisches System sein, das offen für Innovationen in der Verpackungsentwicklung und Reaktionen auf gesetzliche Änderungen ist. Rechtliche Anforderungen an die Verpackungen haben ausdrücklich Vorrang.

Mit einer Verknüpfung der Arbeitsergebnisse von ECR Europe¹ und den ETV-Empfehlungen der GS1 Germany beschäftigte sich die SRP-Fachgruppe Deutschland. Dabei entstand eine überarbeitete Version des von ECR Europe entwickelten Assessment Tools zur Bewertung von SRP-Lösungen. Ebenso wurden die unterschiedlichen Ansprüche an SRP-Verpackungen entlang der Value Chain herausgearbeitet und die verschiedenen Verpackungslösungen hinsichtlich ihrer Eignung zum SRP bewertet. Diese ursprünglich vom EHI Retail Institute entwickelte und von der SRP-Fach-

gruppe Deutschland modifizierte Einstufung ist auf folgender Doppelseite zu finden. Dabei wurden die unterschiedlichen Trays anhand folgender Kriterien kategorisiert:

- >> Grundsätzliche Eignung für Primärverpackungen
- >> Eignung für bestimmte Primärverpackungen, wie z. B. Flaschen oder Dosen
- >> Tragende und nicht tragende Primärverpackungen in bestimmte Sekundärverpackungen

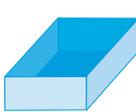
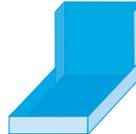
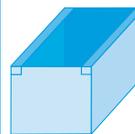
Hierbei wurden folgende Bewertungsstufen verwendet:

- >> besonders geeignet (++)
- >> geeignet (+)
- >> bedingt geeignet (0)
- >> weniger geeignet (-)

Die Aspekte Größe und Gewicht der Primär- bzw. der Sekundärverpackung sind bei der Bewertung von SRP-Lösungen ebenso zu beachten, finden aber in der folgenden Tabelle keine Beachtung.

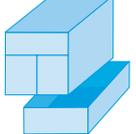
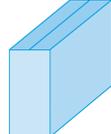
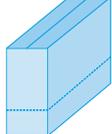
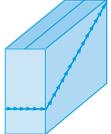
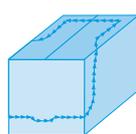
¹ Blue Book ECR Europe: „Handelsgerechte Regalverpackungen – Ein Leitfadens für eine gemeinschaftliche Herangehensweise“

Empfehlung für den Einsatz verschiedener Verpackungstypen für SRP

		Sekundär- verpackung	Flachtray	L-Tray	Hochtray	Hochtray mit Stapelrand	Hochtray mit Stapel- ecken	Hochtray mit tragendem Trennsteg
								
		grundsätzliche Eignung Primärverpackung	+	+	+	+	++	++
Faltschachtel	tragend	++	++	++	+	+	+	+
	nichttragend	—	—	—	-	+	+	+
Flüssigkeitsver- packung aus Karton	tragend	++	++	++	+	+	+	+
	nichttragend	—	—	—	-	+	+	+
Becher	tragend	++	++	++	+	++	++	++
	nichttragend	--	--	--	-	++	++	++
Glas	tragend	+	+	+	+	++	++	++
	nichttragend	—	—	—	-	++	++	++
Flasche	tragend	+	+	+	+	++	++	++
	nichttragend	—	—	—	-	++	++	++
Beutel	tragend	+	+	+	+	++	++	++
	nichttragend	—	—	—	+	++	++	++
Blister	tragend	-	+	+	+	+	+	++
	nichttragend	—	—	—	-	+	+	+
Dose	tragend	+	+	+	+	++	++	++
	nichttragend	—	—	—	-	++	++	++
Tube	tragend	-	-	-	+	++	++	++
	nichttragend	-	-	-	+	++	++	++

SRP Grundtypen

↑ Primärverpackung ↓

Hochtray mit Deckel	Flachtray mit Cover	L-Tray mit Cover	Flachtray mit U-Stülp	L-Tray mit U-Stülp	geschlossene Umverpackung wie FEFCO 0201	... mit Ausreißfaden	... mit Ausreißperforation	... mit Ausreißperforation und Stapelrand
								
++	++	++	++	+	-	0	+	++
+	++	++	++	++	-	+	+	+
+	++	++	++	++	-	+	+	+
+	+	++	++	++	-	+	+	+
+	++	++	++	++	-	+	+	+
++	++	++	+	+	-	+	+	++
++	++	++	+	+	-	+	+	++
++	++	++	++	++	-	+	+	++
+	++	++	++	++	-	+	+	+
++	+	++	+	++	-	-	+	++
+	+	++	+	++	-	-	+	+
+	-	+	-	+	-	-	+	+
+	-	+	-	+	-	-	+	+
+	+	++	+	-	-	-	+	+
+	+	++	+	-	-	-	+	+
++	++	++	++	++	-	+	+	++
+	++	++	++	++	-	+	+	+
++	+	++	+	++	-	+	+	++
+	+	++	+	++	-	+	+	+

weniger geeignet (-) | bedingt geeignet (0) | geeignet (+) | besonders geeignet (++)

Wechselseitige Anforderungen an SRP

Durch den Einsatz von SRP kann es entlang der Lieferkette zu Spannungsfeldern kommen. Diese gilt es zu berücksichtigen:

So können, bedingt durch die verschiedenen Anforderungen an die Verpackungslösungen, unterschiedliche Ansprüche bei den Beteiligten entlang der Value Chain bestehen. Während z. B. im Kommissionierlager Eigenschaften wie Belastbarkeit und Stabilität wichtige Faktoren sind, ist für die Regalauffüllung ein schnelles und einfaches Öffnen der Sekundärverpackung von Bedeutung. Weitere mögliche wechselseitige Anforderungen sind in nebenstehender Grafik abgebildet.

Ebenso können Einführung oder Änderungen bestehender SRP-Verpackungslösungen Auswirkungen auf die Prozesskette haben.

Zusätzlich müssen Entsorgungsvorschriften und die Kosten-Nutzen-Bilanz von Verpackungen berücksichtigt werden.



Es ist daher erforderlich, dass sich Industrie- und Handelspartner mit dem Ziel einer Steigerung des Nutzens für Industrie, Handel und Verbraucher auf eine gemeinsame Herangehensweise einigen. In der Abstimmung sind die verschiedenen Aspekte wie der Vertriebskanal, logistisches Handling, Kundenansprache sowie Kosten, Produktschutz und Entsorgung zu berücksichtigen.

Assessment Tool

Um eine Einigung auf eine gemeinsame Herangehensweise von Industrie- und Handelspartnern zu ermöglichen, wurden von ECR Europe zwei Assessment Tools entwickelt, welche von der SRP Fachgruppe Deutschland überarbeitet und an die nationalen Begebenheiten angepasst wurden. So kann durch die Anwendung des „SRP Business Case Assessment Tool“ z. B. der Austausch wesentlicher Informationen

zwischen den Beteiligten und die Ermittlung der Auswirkungen einer Einführung von SRP auf die Lieferkette verbessert werden. Weiterhin unterstützt das Programm die auf der nächsten Seite vorgestellte Anwendungsempfehlung zur Einführung von SRP innerhalb des Unternehmens. Dagegen bietet das „SRP Solutions Assessment Tool“ ein einfaches und standardisiertes Verfahren zur

Bewertung des Erfüllungsgrades der SRP-Anforderungen von bestimmten Produkten, Produktgruppen, Verpackungslösungen oder Warengruppen. Bewertet werden hierbei:

- >> Funktionale Anforderungen, wie z. B. leicht ins Verkaufsregal zu räumen
- >> Logistische Anforderungen, wie z. B. ausreichender Schutz der Primärverpackungen

Das sich aus der Einzelbewertung ergebende Gesamtergebnis hängt dabei sehr stark von der Gewichtung der jeweiligen Kriterien ab. Aus diesem Grund ist es unbedingt erforderlich, dass sich die Partner vorab über die einzustellende Gewichtung der Kriterien einig sind, da ansonsten die Ergebnisse nicht interpretationsfähig sind.

Wird nur eine einzige Verpackung bzgl. ihres Erfüllungsgrades zum SRP bewer-

tet, so ist zu beachten, dass dieser Wert keine Aussagekraft besitzt. Erst durch den relativen Vergleich mehrerer SRP-Lösungen kann hierzu eine Einschätzung abgegeben werden. Weitere Informationen zum Assessment Tool sind im Leitfaden „Handelsgerechte Regalverpackungen – Ein Leitfaden für eine gemeinschaftliche Herangehensweise“ zu finden. Das Tool selbst ist auf der Homepage der GS1 Germany kostenlos erhältlich.

The screenshot shows a spreadsheet titled 'Handelsgerechte Regalverpackungen - Ein Leitfaden für eine gemeinschaftliche Herangehensweise'. It contains a table with columns for 'Kriterium', 'Gewichtung', 'Ergebnis', and 'Ergebnis (0-100)'. Below the table, there are sections for 'PROBLEMBESCHREIBUNG' and '1. Leitlinie zu Identifizierung', '2. Leitlinie zu Nutzen', '3. Leitlinie zu Praktikabilität im Laden', '4. Leitlinie zu Nachhaltigkeit', and '5. Leitlinie zu Kosten'. Each section contains a list of questions and checkboxes for evaluation.

Download: www.gs1-germany.de > Service > SRP-Assessment Tool

Anwendungsempfehlung

Um die Zusammenarbeit und Kommunikation der beteiligten Handelspartner bei der Einführung von SRP zu fördern, wurde von ECR Europe nebenstehender 8-Stufen-Prozess entwickelt.²

Durch die Anwendung dieses Ablaufes wird eine Betrachtung der gesamten Lieferkette und eine fundierte Entscheidung hinsichtlich der Einführung von SRP ermöglicht. Dabei wird das Ziel verfolgt die Käuferfahrung der Verbraucher sowie die Maximierung des gemeinsamen unternehmerischen Nutzens zu verbessern.

- 1 Validierung anhand der Leitlinien
- 2 Berücksichtigung der Auswirkungen auf die Wertschöpfungskette
- 3 Übergeordnete Bewertung
- 4 Festlegung und Bewertung von alternativen Lösungen
- 5 Einigung auf die relevanten betriebswirtschaftlichen Faktoren
- 6 Betriebswirtschaftliche Analyse
- 7 Umsetzung der Lösung oder ausgewählter Verbesserungen
- 8 Verfolgung und Messung des Unternehmenserfolgs

² Blue Book ECR Europe: „Handelsgerechte Regalverpackungen – Ein Leitfaden für eine gemeinschaftliche Herangehensweise“



1. Validierung anhand der Leitlinien

Handelspartner, die gemeinsame SRP-Initiativen starten, sollten die ECR-Leitlinien für SRP prüfen und sich darauf verständigen, dass ihre Vorgehensweisen und Ziele damit im Einklang stehen. Ohne eine solche Abstimmung werden gemeinsame Fortschritte erschwert. Folgende sieben Leitlinien wurden festgelegt:

- >> Die SRP-Verpackungslösung muss stets von Nutzen für den Käufer, den Händler und den Hersteller sein
- >> Die SRP-Verpackungslösung muss umweltrechtliche Gesetzesvorschriften und Belange des Allgemeinwohls erfüllen
- >> Die SRP-Verpackungslösung trägt im Entsorgungsprozess zur Vermeidung von Fragmentierung und Komplexität bei
- >> Die SRP-Verpackungslösung stellt die Bewahrung der Markenidentität sicher
- >> Der Erfolg der Umsetzung von SRP-Verpackungslösungen muss messbar sein
- >> Langfristige Verpflichtungen von Händlern und Herstellern müssen bei der Umsetzung von SRP-Verpackungen berücksichtigt werden
- >> Sämtliche Grundsätze der Effizienz sollten erfüllt werden

Die Verständigung aller an der SRP-Initiative beteiligten Handelspartner ist von wesentlicher Bedeutung. Um einen

guten Informationsaustausch von Beginn an zu gewährleisten, kann durch die Beachtung dieser Leitlinien ein erster Schritt in die richtige Richtung getan werden.

2. Berücksichtigung der Auswirkungen auf die Wertschöpfungskette

Innerhalb der Lieferkette bestehen unterschiedliche Anforderungen an die Verpackung und deren Funktionen. So werden z.B. für einen sicheren Transport und eine problemlose Kommissionierung stabile und widerstandsfähige Verpackungslösungen erwartet. Dagegen werden von den Filialmitarbeitern Sekundärverpackungen erwartet, die leicht zu öffnen und entsorgen sind. Daher sollten bei jeder Neuentwicklung eines Produkts oder Umgestaltung einer Verpackung alle Voraussetzungen berücksichtigt werden, welche eine SRP-Lösung erfüllen muss. Dies bedeutet allerdings nicht, dass sämtlichen Verpackungsanforderungen Rechnung getragen werden kann. Vielmehr soll damit verdeutlicht werden, dass bei der Beurteilung eine übergreifende Beteiligung aller Stationen entlang der Lieferkette notwendig ist.

3. Übergeordnete Bewertung

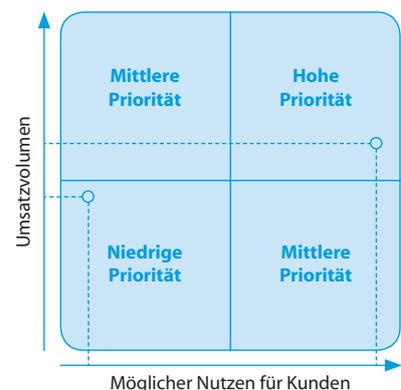
Vor der Einführung von SRP muss entschieden werden, ob die ins Auge gefassten Produkte, Warengruppen oder Vertriebskanäle hierfür überhaupt geeignet sind.

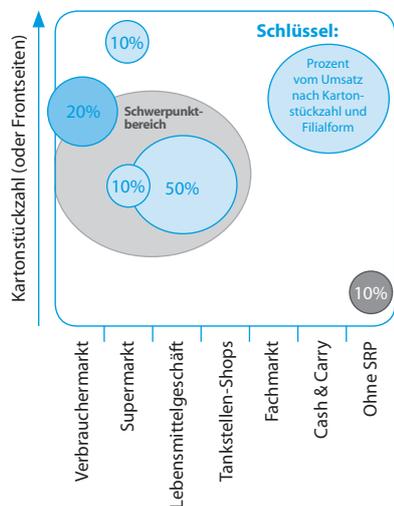
Warengruppe oder Produkt

Zunächst muss die Priorität der Warengruppe bzw. des Produkts bestimmt werden. Dies kann mit Hilfe des untenstehenden Diagramms festgestellt werden, wofür folgende Größen als Einflussfaktoren verwendet werden:

- >> Umsatzvolumen
- >> Möglicher Nutzen für den Käufer

Nachdem das jeweilige Produkt bzw. die Warengruppe hinsichtlich der beiden Einflussfaktoren eingestuft wurde, kann aufgrund der daraus resultierenden Position im Diagramm eine niedrige, mittlere und hohe Priorität ermittelt werden. Hieraus lassen sich nachfolgend Möglichkeiten für den Einsatz von SRP ermitteln. So haben Warengruppen bzw. Produkte mit einer hohen Priorität das größte Potential für Verbesserungen durch einen Einsatz von SRP. Im Unterschied dazu sind die Möglichkeiten bei einer niedrigen Priorität begrenzt. Dies kann bspw. auf bereits bestehende und effektive SRP-Lösungen zurückzuführen sein.





Vertriebskanal

Bei Produkten, die in Kartons mit unterschiedlicher Stückzahl oder verschiedener Anzahl an Facings angeboten werden ist eine weitere Analyse erforderlich. Gleiches gilt für Produkte mit verschiedenen Absatzkanälen. In solchen Fällen wird analog wie im obestehenden Diagramm das Umsatzvolumen den betreffenden Absatzkanälen und Kartonsstückzahlen zugeordnet. Der Schwerpunktbereich, auf den sich konzentriert werden sollte, liegt dort, wo der höchste Prozentsatz des Umsatzes im Diagramm zu finden ist. Im gezeigten Beispiel wären dies für das spezifische Produkt die Vertriebskanäle „Supermarkt“ und „Lebensmittelgeschäft“ (insgesamt 60 Prozent des Umsatzes).

Darüber hinaus, kann das Diagramm zur Ermittlung von Rationalisierungsmöglichkeiten verwendet werden. So könnte innerhalb des Vertriebs-

kanals „Supermarkt“ eine Beschränkung auf nur eine einzige Kartonsstückzahl erfolgen. Dadurch würden die potenziellen Vorteile einer SRP-Einführung vergrößert werden (70 Prozent statt zuvor 60 Prozent des Umsatzes).

4. Festlegung und Bewertung von alternativen Lösungen

Bevor mit dem fünften und sechsten Schritt eine ausführlichere Analyse erfolgen kann, muss zuvor für ein Produkt eine grobe Einschätzung und Verständigung auf die wichtigsten funktionalen Anforderungen einer SRP-Einführung vorgenommen werden. So sind bspw. für ein Display ganz andere betriebswirtschaftliche Faktoren relevant als für einen Tray im Verkaufsréal.

In diesem vierten Schritt soll nun geklärt werden, welche Alternativen bewertet und untersucht werden sollen. Folgende Punkte können dabei in Erwägung gezogen werden:

- >> Unterschiedliche SRP-Typen
- >> Frage, ob SRP-Lösung innerhalb des Unternehmens verpackt wird
- >> Änderungen bei der Kartonsstückzahl bzw. der Anzahl an Facings pro Tray

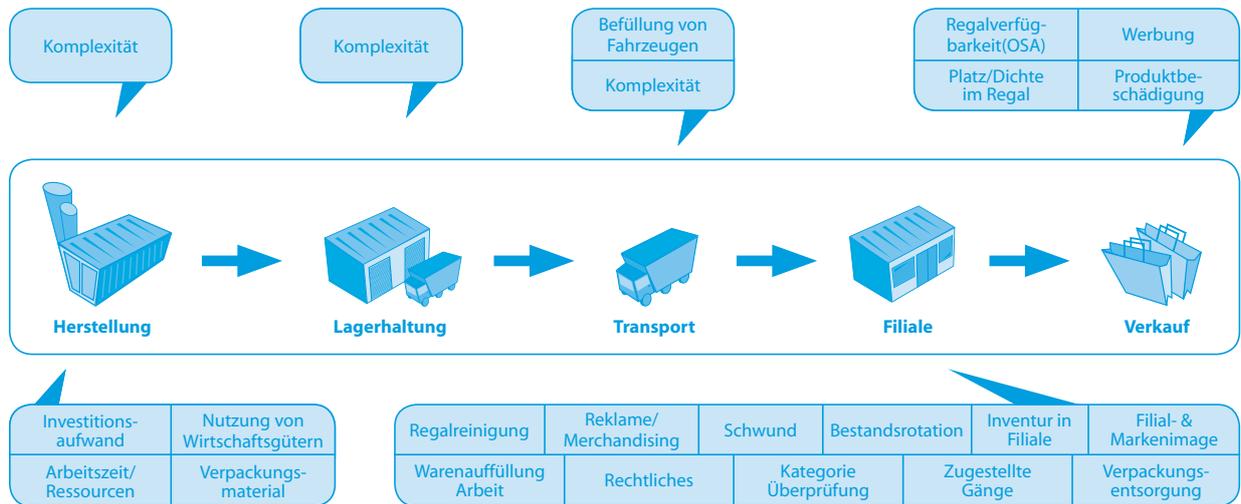
5. Einigung auf die relevanten betriebswirtschaftlichen Faktoren

Nach der übergeordneten Beurteilung und der Ermittlung von alternativen Lösungen ist eine detaillierte Bewertung notwendig. Doch bevor betriebswirtschaftliche Kenngrößen ermittelt

werden, ist eine Einigung auf die vorrangigen betriebswirtschaftlichen Einflussfaktoren erforderlich. Dies sollte individuell für jedes Produkt und jede Alternative erfolgen, welche in Schritt vier ermittelte wurde.

Das Diagramm auf der Folgeseite veranschaulicht 21 ermittelte Faktoren, auf welche die Einführung von SRP potenziell Einfluss haben kann. Zudem zeigt es deren Position innerhalb der Lieferkette. Sobald eine Einigung auf die relevanten Einflussfaktoren erzielt wurde, muss der Fokus auf Bereiche gelegt werden, bei denen Verbesserungsmöglichkeiten bekannt sind. Darüber hinaus, müssen auch die Auswirkungen auf Faktoren berücksichtigt werden, die sich aus einer Änderung der aktuellen Verpackungslösung ergeben.

Das SRP Business Case Assessment Tool (Datenblatt „Driver Priorisation“) erleichtert die Verständigung auf die relevanten betriebswirtschaftlichen Faktoren. Hierbei sind alle beteiligten Handelspartner aufgefordert zusammenzuarbeiten und ihre gemeinsamen Kenntnisse über Produkt, Warengruppe, Branche, Käufer und Lieferkette einzubringen. Faktoren, die vernachlässigbar oder nicht genau zu bewerten sind, sollten vermieden und lediglich dann als entscheidende Faktoren herangezogen werden, wenn die betriebswirtschaftliche Analyse ein neutrales Ergebnis zur Folge hat.



6. betriebswirtschaftliche Analyse

Nun können im sechsten Schritt die positiven und negativen Auswirkungen auf die einzelnen Handelspartner ermittelt werden. Dabei fördert das SRP Business Case Assessment Tool (Datenblatt „Data Entry & Driver Calculation“) die Transparenz und den Austausch von Informationen zwischen den beteiligten Handelspartnern. Das Tool wägt dabei die Kosten gegen den Nutzen ab und liefert im letzten Arbeitsblatt nicht nur ein betriebswirtschaftliches Gesamtergebnis für die gesamte Lieferkette, sondern auch ein Einzelergebnis für die betreffenden Handelspartner.

Ergibt sich eine Situation, in der Kosten und Nutzen entlang der Lieferkette ungleichmäßig verteilt sind und somit keine Win-Win-Situation vorliegt, gibt es zwei Möglichkeiten:

- >> Eine erneute Überprüfung der Wirtschaftlichkeit anhand qualitativer Faktoren
- >> Verhandlungen über die Aufteilung der Vorteile, so dass sich für alle Partner ein Nutzen ergibt

Für den Fall, dass das erste Ergebnis der betriebswirtschaftlichen Analyse nicht positiv ausfällt, kann nach Möglichkeiten

zur Kombination oder Aufteilung von Kosten und Nutzen gesucht werden. Darüber hinaus können auch weiter interessierte Parteien bei der Einführung von SRP mit einbezogen werden.

7. Umsetzung der Lösung oder ausgewählter Verbesserungen

Nachdem Schritt fünf und sechs durchgeführt wurden, kann nun die Alternative mit dem besten Ergebnis ausgewählt werden. Bei einem positiven Ergebnis der betriebswirtschaftlichen Analyse kommt eine komplette Einführung von SRP in Frage. Die Handelspartner sollten hierbei umgehend mit der Umsetzung der funktionalen Anforderungen und einer technischen Realisierung beginnen.

Ist das Ergebnis der betriebswirtschaftlichen Analyse nicht eindeutig im positiven Bereich, dann besteht die Möglichkeit nur ausgewählte Verbesserungspotentiale umzusetzen. So könnte es z. B. sein, dass sich die Optimierung aller funktionalen Anforderungen als zu teuer gestaltet und sich deshalb für die Verbesserung nur einer bestimmten entschieden wird.

Bei Produkten, bei denen insgesamt keine Möglichkeit gesehen wird,

Vorteile zu erzielen, kann eine neue Bewertung durchgeführt werden. Ebenso wäre es möglich, sich auf das Produkt mit der nächsthöheren Priorität (Schritt drei) zu konzentrieren.

8. Verfolgung und Messung des Umsetzungserfolgs

Es ist wichtig sicherzustellen, dass der Erfolg einer Umsetzung von SRP gemessen und verfolgt wird. Denn erbringt eine SRP-Einführung nicht den Nutzen, der ursprünglich prognostiziert wurde, muss die Lösung überprüft und geeignete Korrekturmaßnahmen ergriffen werden. Als geeignete Kenngrößen zur Ermittlung des Erfolgs einer eingeführten SRP-Lösung gelten:

- >> Produktivität und Kosten
- >> Warenverfügbarkeit im Verkaufsregal
- >> Kundenzufriedenheit
- >> Umsatzvolumen

Umsetzung in der Filiale

Häufig werden bei SRP-Lösungen die funktionalen Anforderungen isoliert eingeführt. Soll die Implementierung von SRP allerdings ein Erfolg werden, so muss auch die Umsetzung in der Filiale berücksichtigt werden. Dabei müssen der Einsatz der neuen Verpackungen vorbereitet, Arbeitsabläufe entsprechend den Erfordernissen von SRP

angepasst und eine Aufrechterhaltung des Konzepts sichergestellt werden.

In der Vorbereitungsphase gibt es viele Möglichkeiten, eine erfolgreiche Umsetzung in die Wege zu leiten. So können zum einen SRP-Lösungen zuvor in der gesamten Lieferkette getestet und die daraus gezogenen Erkenntnisse in das Änderungsmanagement eingebracht werden. Zum anderen erfordert eine erfolgreiche Vorbereitung eine rechtzeitige Kommunikation und einen umfassenden Schulungsplan. Nicht nur die jeweiligen Filialleiter, sondern auch die anderen Handelspartner der Wertschöpfungskette müssen über die Verwendung der neuen Verpa-

ckungslösung und den zusätzlichen Nutzen durch die Einführung von SRP informiert werden. Dabei gilt, dass besonders die Filialleiter und -mitarbeiter möglichst praxisnah darin geschult werden sollten, wie die Verpackungen zu öffnen und zu gebrauchen sind. Darüber hinaus wird dringend empfohlen, den am SRP-Projekt Beteiligten die Möglichkeit zu geben, einige Zeit in der Filiale zu arbeiten. Dadurch können eigene Erfahrungen über die Anforderungen an Regalverpackungen und Potentiale durch den Einsatz von SRP gesammelt werden.

Um den umfassenden Nutzen der neuen Verpackungslösung sicherzustellen,



müssen bei der Durchführung von SRP möglicherweise einige Abläufe in der Filiale angepasst werden. So kann es z. B. sein, dass neue Auslöser für die Regalauffüllung vereinbart werden müssen. Oder aber, dass sichergestellt wird, dass nach der Bestückung des Regals die Produkte für den Kunden gut zu erreichen sind (Leicht zu kaufen).

Tritt der Fall ein, dass SRP-Lösungen nicht genutzt werden, so sollten die Handelspartner über diese Tatsache und die Gründe hierfür informiert werden.

Eine Shelf Ready Packaging Lösung liegt vor, wenn eine Verpackungslösung nicht nur die Anforderung an eine Einwegtransportverpackung, sondern zusätzlich auch die beschriebenen funktionalen Anforderungen (Leicht zu identifizieren, öffnen, ins Verkaufsregal zu räumen, zu kaufen und zu entsorgen). Durch die Einführung eines solchen Konzepts können in bestimmten Warengruppen und Vertriebschienen folgende Vorteile erzielt werden:

- >> bessere Warenverfügbarkeit im Verkaufsregal durch vereinfachte Regalbestückung
- >> ansprechende Warenpräsentation
- >> Erleichterung des Einkaufsprozesses für den Kunden

Darüber hinaus konnten Studien nachweisen, dass eine Erhöhung der Warenverfügbarkeit um 1 Prozent eine Erlössteigerung von 0,3 Prozent zur Folge hat. Vor einer Einführung muss allerdings der Mehrnutzen durch die Anwendung von SRP den zusätzlichen Kosten gegenübergestellt werden. So muss individuell für jedes Produkt entschieden werden.

Um die Einführung einer SRP-Lösung zu erleichtern und die Kommunikation der beteiligten Handelspartnern zu fördern, wurde der beschriebene 8-Stufen-Prozess und die beiden Assessment Tools entwickelt. Durch den Einsatz dieser beiden Hilfsmittel werden die Arbeitsschritte und Prozesse vereinfacht, strukturiert und standardisiert. Genauere Erläuterungen, insbesondere zum 8-Stufen-Prozess, sind in der kostenpflichtigen Veröffentlichung „Handels-gerechte Regalverpackungen – Ein Leitfaden für eine gemeinschaftliche Herangehensweise“ zu finden. Diese ist im Online-Shop auf der Homepage der GS1 Germany erhältlich.

Damit mittel- und langfristig die erwarteten Vorteile erzielt werden können, muss das eingeführte SRP-Konzept auch aufrechterhalten bleiben. Dies kann durch folgende Maßnahmen erreicht werden:

- >> Einfaches und pragmatisches Messsystem: empfohlene Erfolgskriterien auf Filialebene sind z. B. Kundenreaktion/-zufriedenheit oder die Verbesserung der Produktverfügbarkeit
- >> Regelmäßige Audits: ein Fragebogen für einheitliche Audit in der Filiale ist im bereits beschriebenen Assessment Tool enthalten
- >> Strukturierte Rückmeldungen an alle Beteiligten: für kontinuierliche Verbesserungen in der gesamten Lieferkette

Glossar

>> **Assessment Tool**

Von ECR Europe entwickeltes Hilfsmittel, mit dem zum einen die Erfüllung der SRP-Anforderungen von bestimmten Produkten, Produktgruppen, Verpackungslösungen oder Warengruppen bewertet werden kann. Zum anderen ermöglicht die Anwendung des Tools eine gemeinsame Herangehensweise von Industrie- und Handelspartner zur Einführung von SRP.

>> **ETV**

Einwegtransportverpackung

>> **Facing**

Sichtbare Anzahl von Artikeln am Verkaufsplatz

>> **GTIN**

Globale Artikelidentnummer (ehemals EAN). International abgestimmte, einheitliche und weltweit überschnei-

dungsfreie Artikelnummer für Produkte und Dienstleistungen. Sie bildet die Grundlage für den Einsatz der Scannertechnologie und erleichtert wesentlich die elektronische Kommunikation. Je nach Anwendungsgebiet hat sie ein 8-, 13- oder 14-stelliges Format.

>> **Primärverpackung**

Verbraucherverpackung, welche das Produkt direkt umgibt und mit ihm in Kontakt steht. Daher gelten für sie besondere Bestimmungen.

>> **Sekundärverpackung**

Versandverpackungen, in welcher in der Regel mehrere Primärverpackungen zusammengefasst werden.

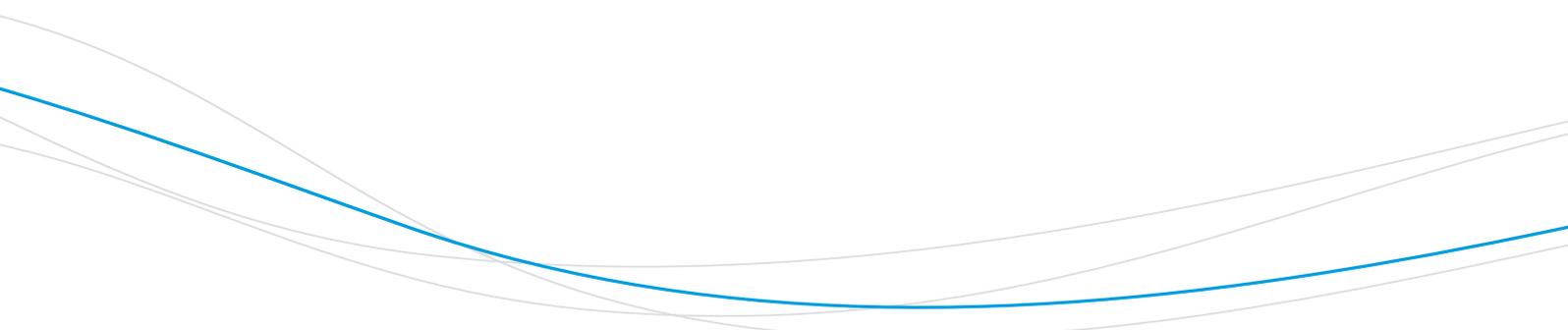
>> **SRP**

Shelf Ready Packaging, vermarktungsgerechte Verpackungseinheiten, die leicht in ein Regal verräumt werden können, eindeutig zu identifizieren

sind und sich leicht öffnen lassen.

>> **Tertiärverpackung**

Ladungsträger, die als Lager- und Transporthilfsmittel eingesetzt werden, um mehrere Einheiten von Sekundärverpackungen zu transportieren, zu lagern und zu platzieren.



Was können wir für Sie tun?

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Erfordert ein konkreter Bedarf schnelles Handeln – oder möchten Sie sich einfach unverbindlich über Themen aus unserem Portfolio informieren? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen:

T +49 (0)221 9 47 14-0
ecr@gs1-germany.de

Weitere Informationen zum Thema Shelf Ready Packaging, sowie über unser Seminar- und Veranstaltungsangebot finden Sie auf unserer Homepage unter GS1-Standards > ECR-Prozesse > Shelf Ready Packaging

Impressum:

Herausgeber:
GS1 Germany GmbH

V.i.S.d.P.:
Monika Gabler

Konzeption, Redaktion, Umsetzung:
Matthias Haubenreißer,
Michael Sutterer, Freizeichen

© GS1 Germany, Köln 09/2009

GTIN 40 00001 01765 2

 Global Standards – Connecting Business

GS1 Germany GmbH

Maarweg 133
50825 Köln
T +49 (0)221 947 14-0
F +49 (0)221 947 14-990
info@gs1-germany.de

www.gs1-germany.de