

Referenzprojekt
Konsumgüter und Handel
Modehändler CCC und
4flow optimieren
Distributionszentrum und
steigern den Durchsatz für
die neue Marke HalfPrice

**Half
Price**

4flow – Supply-Chain-Partner für schnelles Wachstum im anspruchsvollen Mode-Einzelhandel

Ob online oder stationär, das Fashion-Einzelhandelskonzept Off-Price wächst nach wie vor stark, wo immer es auf den Markt kommt.

Das Off-Price-Einzelhandelsmodell basiert auf dem Kauf von Markenartikeln aus dem Bereich Non-Food wie Kleidung und Accessoires. Die Produkte sind überschüssig oder stammen noch aus der letzten Saison. Der Ankauf dieser Artikel erfolgt in großem Umfang und zu einem günstigeren als dem ursprünglich geplanten Ankaufspreis. Diese günstigen Einkaufskonditionen können an den Endkunden weitergegeben werden.

Der Modehändler CCC hat sich für dieses Konzept entschieden. Das Unternehmen mit Sitz in Polen ist sowohl im klassischen Einzelhandel als auch im E-Commerce etabliert. Ende 2020 hat CCC eine eigene Off-Price-Marke lanciert, HalfPrice.



Der ehrgeizige Geschäftsplan sah kurzfristig die Eröffnung von rund 60 Filialen zwischen Mai und Dezember 2021 vor und zielte darauf ab, diese Zahl im Jahr 2022 mehr als zu verdoppeln.

Um diese schnelle Expansion zu ermöglichen, hat CCC 4flow beauftragt, das Distributionszentrum in Polkowice, Polen, für seine neu gegründete Off-Price-Marke HalfPrice zu optimieren. Das neue Zentrum war vor Projektstart erst sechs Monate in Betrieb. Dennoch war es das Ziel, den Durchsatz innerhalb von vier Monaten nach Projektstart zu verdoppeln.

Stärkung der Organisation und Optimierung der Prozesse innerhalb kürzester Zeit

Im ersten Schritt führte 4flow ein Prozess- und IT-Mapping durch. Basierend auf den daraus resultierenden Erkenntnissen identifizierte 4flow gemeinsam mit CCC Optimierungsmaßnahmen wie Planung und Steuerung von Materialflüssen, Verbesserung der Kommissionierprozesse und die Verschlinkung von Versandprozessen. Dabei berücksichtigte 4flow nicht nur klassische Elemente der Mode-Logistik wie die effiziente Etikettierung von Artikeln, sondern auch spezifische Herausforderungen im Off-Price-Bereich. Eingehende Sendungen mit gemischter Ware vom Bikini bis zur Winterjacke, Millionen verschiedener Artikel, von denen oftmals nur wenige Stück auf Lager sind – all das muss bedarfsgerecht an die HalfPrice-Filialen geliefert werden.

Basierend auf einer schnellen und präzisen Einschätzung der Situation erstellten 4flow und CCC einen Plan zur Implementierung und Priorisierung der Maßnahmen. Dank detaillierter Planung konnte deren effektive Umsetzung sichergestellt werden. Auch die Integration von neuen Mitarbeitenden in das wachsende Kundenteam verlief reibungslos. Die größte Herausforderung des Projekts war, die Maßnahmen im laufenden Betrieb umzusetzen. In weniger als zwei Wochen gelang es dem Team, die Materialflüsse im Versandbereich neu zu gestalten, ein Visualisierungskonzept zu entwerfen und diese Pläne an einem einzigen Samstag vollständig umzusetzen, ohne dabei den laufenden Betrieb zu beeinträchtigen.

Unter Berücksichtigung der täglichen Lieferziele räumten CCC und 4flow der nachhaltigen Einführung neuer Prozesse hohe Priorität ein. Dazu wurden standardisierte Arbeitsabläufe und Visualisierungen

sowie Gemba-Walks im Versandbereich eingeführt, um das Verständnis der Führungskräfte für die Prozesse in der Praxis zu fördern. Diese Veränderungen führten auch zu einem schnellen Onboarding von neuen Mitarbeitenden im jungen und schnellwachsenden HalfPrice-Projekt. Das Projektteam initiierte frühzeitig die Beschaffung von besserem Logistikequipment, um rechtzeitig auf das Mengenwachstum und die neuen Materialflüsse vorbereitet zu sein.

Ein weiteres Resultat des Projekts war die Einführung eines KPI-Dashboards. Auf diese Weise können Schichtleiter Engpässe erkennen und Maßnahmen ergreifen, während das Management die relevanten KPIs sowie die Wirksamkeit der umgesetzten Maßnahmen überprüfen kann. Die Anstrengungen zahlten sich aus: Bereits nach vier Monaten konnte das Team mehr als den doppelten Durchsatz feiern.

„Verbesserungsvorschläge wurden sofort implementiert und wir sahen rasch erste Erfolge, die bis heute zu weiteren Veränderungen führen.“

Igor Matus, Vice President Supply Chain, CCC S.A.

CCC S.A.

- > Mode-Einzelhandel und E-Commerce
- > Mit zahlreichen Marken in 29 Ländern aktiv
- > 13.000 Mitarbeitende

Projektrahmen

- > Umsetzung der raschen Wachstumsstrategie des polnischen Modehändlers CCC S.A. zur Etablierung einer neuen Marke im Off-Price-Einzelhandel

Ergebnisse

- > Innerhalb von vier Monaten Steigerung des Durchsatzes in einem bestehenden Logistikzentrum um das 2,5-fache
- > Optimierte Prozesse, um Lieferungen an die dreifache Zahl von Filialen zu ermöglichen
- > Platz- und prozessoptimierte Materialflussplanung der Verpackungs- und Versandprozesse
- > Produktivitätssteigerung um 15 %

Die langfristige Entwicklung der Supply Chain im Blick

Neben kurz- und mittelfristigen Maßnahmen identifizierten 4flow und CCC während des Projekts auch innovative Ansätze, um das langfristige Wachstum von HalfPrice sicherzustellen. 4flow ermöglichte einen umfassenden Blick auf die Supply Chain und das Zusammenspiel der einzelnen Akteure vom Einkauf bis zum Verkauf. Für den langfristigen Erfolg ist es notwendig, die gesamte Supply Chain auf die Strategie des Off-Price-Geschäftsmodells auszurichten. Ziel ist es, die unterschiedlichsten Warengruppen, die kurzfristig auf dem Markt beschafft werden, möglichst effizient und schnell an die Filialen zu liefern.

Ein Beispiel für dieses Prinzip ist das Erreichen eines „One-touch-flow“ in den Lagern. Dafür müssen IT-Systeme flexibel sein und das Tool für die Absatzplanung muss in Echtzeit mit dem Lagerverwaltungssystem kommunizieren, um eine hohe Produktvielfalt in den Filialen bei minimalem logistischem Aufwand zu ermöglichen.

Data Mining wird auch eingesetzt, um ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage zu gewährleisten, was insbesondere im Off-Price-Bereich eine große Herausforderung darstellt. Daraus können beispielsweise Kaufempfehlungen für bestimmte Produktgruppen im Einkauf oder eine dynamische Preisgestaltung im Verkauf resultieren. Die ersten entscheidenden Schritte sind geschafft, aber es gibt noch viel zu tun. CCC hat es sich zum Ziel gesetzt, den Umsatz in drei Jahren zu verdreifachen.

„4flow hat gemeinsam mit dem CCC-Team gut durchdachte Organisations-, Prozess- und Systemverbesserungen erarbeitet und umgesetzt. Die größten Verbesserungspotenziale bei der Steuerung unserer Supply Chain waren mit Änderungen in unserem IT-System und dessen Nachfrage-Angebotslogik verbunden. Das war ein bedeutender Schritt auf unserem Weg in die Zukunft.“

Igor Matus, Vice President Supply Chain, CCC S.A.

Über 4flow

4flow ist ein führender Anbieter von Logistikberatung, Logistiksoftware und 4PL-Dienstleistungen. Mit über 1.000 Mitarbeitenden ist 4flow an insgesamt über 20 Standorten in Europa, Asien, Nord- und Südamerika für seine Kunden als globaler Partner präsent. 4flow führt jährlich über 300 Projekte gemeinsam mit Kunden durch und ist auf fünf Kontinenten in über 40 Ländern im Einsatz. Hauptsitz des Unternehmens ist Berlin.