

Multichannel Convergence mit Dynamics AX



Avanade Enterprise-Retail-Lösungen



From Accenture and Microsoft

Avanade Enterprise-Retail-Management-Lösungen

Erfolg im Einzelhandel hängt vom Kunden ab

Das Zentrum aller Geschäftsvorgänge im Einzelhandel ist der Kunde. Ohne Kunden kann kein Unternehmen existieren. Es ist deshalb auch nicht verwunderlich, dass die Einzelhändler, die ihre Geschäftsaktivitäten am Bedarf ihrer Kunden ausrichten, die erfolgreichsten sind. Ihre Kunden an erste Stelle zu setzen bedeutet, dass Sie die Artikel, die sie kaufen wollen, vorrätig haben, und zwar in genau den Geschäften, in denen sie einkaufen, und dass Sie Ihren Kunden ein herausragendes Einkaufserlebnis bieten müssen.

Die Avanade Enterprise-Retail-Lösungen unterstützen Sie dabei, Ihre Geschäftsabläufe auf den Kunden auszurichten und so Ihre Umsätze zu maximieren. Darüber hinaus helfen Ihnen unsere Systeme dabei, optimierte Einzelhandelsprozesse umzusetzen, um Ihre Gewinnspannen zu sichern, Lagerbestände zu senken und den Nettoertrag zu steigern.

Umsätze steigern

Was wäre, wenn Sie vorhersagen könnten, was Ihre Kunden kaufen wollen und wo Sie es kaufen werden? Zwar kann niemand in die Zukunft schauen, aber die Avanade Enterprise-Retail-Lösungen können Ihnen Zugang zu detaillierten Informationen darüber verschaffen, was Ihre Kunden in Ihren Filialen und online kaufen. Ausgehend von den Ergebnissen aktueller Trendanalysen können Sie Ihr Lager mit genau den Produkten bestücken, die Ihre Kunden kaufen wollen, effektive Verkaufsförderungsmaßnahmen durchführen und Ihre Umsätze steigern.

Gewinnspannen sichern

Kundenorientiertes Handeln trägt zur Sicherung Ihrer Gewinnspannen bei. Durch die Entwicklung effektiver Ver-

marktungsstrategien, basierend auf Erkenntnissen zum Einkaufsverhalten und den Vorlieben Ihrer Kunden, reduzieren Sie Überbestände und Preisabschläge. Zudem ermöglichen Ihnen die Avanade Enterprise-Retail-Lösungen die Durchführung effektiver Verkaufsförderungsmaßnahmen, die zu Umsatzsteigerungen bei margenstärkeren Artikeln führen können. Ein effektives Personalmanagement hilft Ihnen dabei, durch eine drastische Verkürzung der Wartezeiten ein herausragendes Einkaufserlebnis zu schaffen und gleichzeitig Ihre Gemeinkosten unter Kontrolle zu halten.

Lagerbestände optimieren

Nicht zu viel, nicht zu wenig und immer zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Für kundenorientierte Einzelhandelsunternehmen ist das Lagerbestandsmanagement sicher keine leichte Aufgabe, aber für die Erzielung von Umsätzen und die Sicherung von Gewinnspannen ist sie von zentraler Bedeutung. Avanade kann Ihnen dabei helfen, eine Strategie zu entwickeln, mit der Sie genau richtig liegen.

Lassen Sie Ihren Lagerbestand für sich arbeiten

Mehr als 50% des Lagerbestandes eines typischen Einzelhandelsunternehmens bestehen aus Langsamdrehern, die weniger als 5% zum Umsatz beitragen. Dies führt zu einer hohen Kapitalbindung und kann eine dramatische Erhöhung Ihrer Lagerhaltungskosten zur Folge haben.

Die Optimierung Ihres Lagerbestands durch SKU-Rationalisierung mittels Sortimentsstaffelung hilft Ihnen dabei, die erforderlichen Servicelevels festzulegen und die Kundenzufriedenheit durch Verringerung der Präsenzlücken zu erhöhen, während Sie gleichzeitig durch die Senkung des Überbestandes

Ihre Gewinnspannen sichern. Mit der Optimierung Ihres Lagerbestands steigern Sie Ihren Umsatz und setzen Kapital für Investitionen in anderen Bereichen frei.

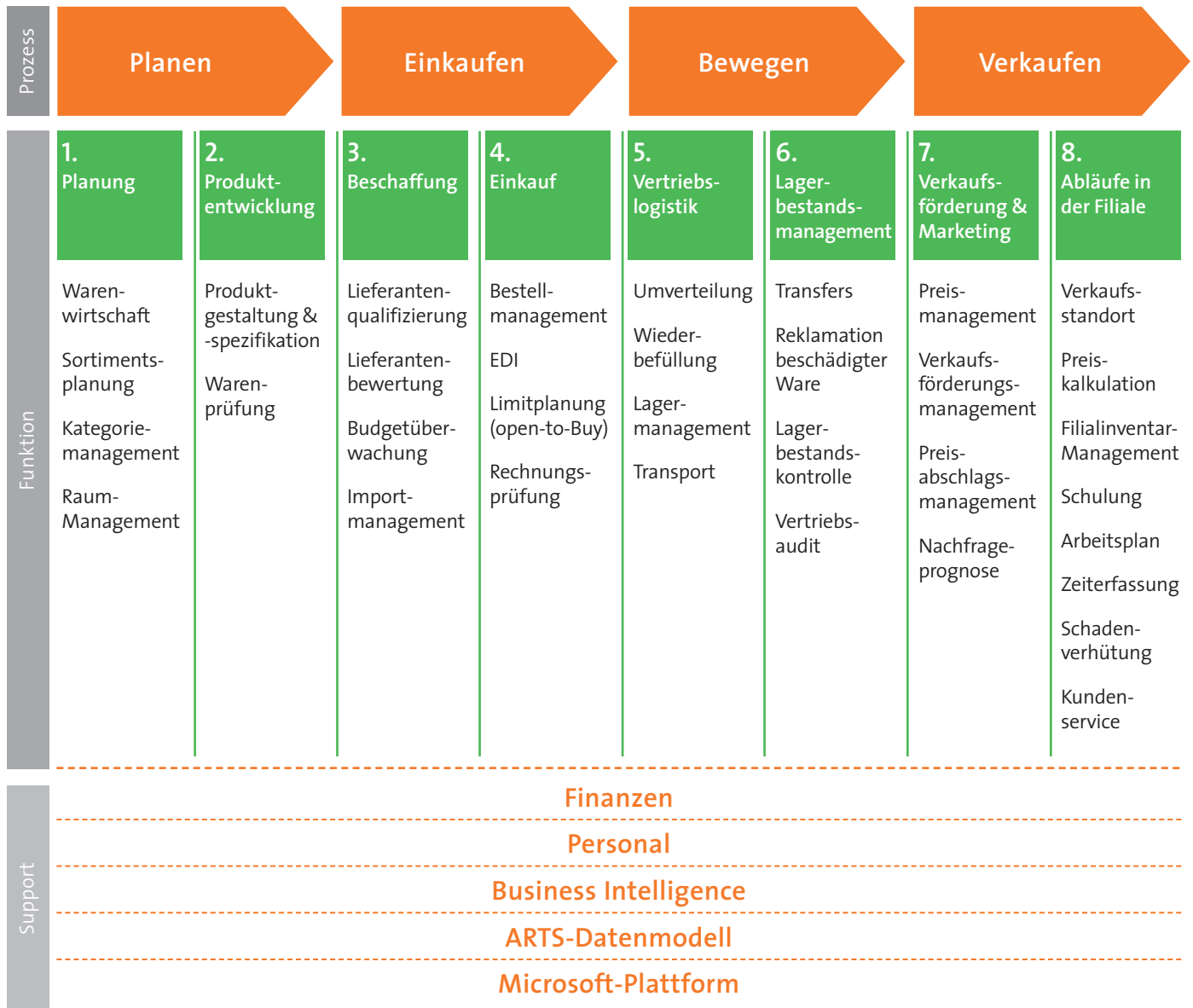
Einzelhandelsunternehmen, die sich für eine Zusammenarbeit mit den Fachleuten von Avanade entschieden haben, um optimierte Einzelhandelsprozesse zu entwickeln und Technologien zur Unterstützung dieser Prozesse anzuwenden, konnten sehr positive finanzielle Auswirkungen verzeichnen:

- Verbesserung des Lagerumschlags von 20-25%
- Lagerbestandssenkungen von 15-30%
- Umsatzsteigerungen von 8-16%
- Verbesserung des Servicelevels von 5-10%
- Verringerung der Präsenzlücken von 3-5%

Starke Lösungen, geringe Total Cost of Ownership (TCO)

Die Avanade Enterprise-Retail-Lösungen basieren auf Microsoft-Technologien, darunter Microsoft Dynamics AX, der ERP-Lösung, die laut Nucleus Research im Vergleich mit anderen führenden ERP-Lösungen die niedrigsten TCO verursacht und den schnellsten ROI aufweist. Microsoft Dynamics AX User wissen, dass die TCO problematisch sind. Sie lagen bei etwas mehr als einem Drittel der TCO von Oracle und weniger als einem Viertel der TCO von SAP. Microsoft Dynamics AX lässt sich siebenmal schneller implementieren als entsprechende Wettbewerbsprodukte.

Ist Ihre Demand Chain verbunden?



Die Avanade Enterprise-Retail-Lösungen helfen Ihnen dabei, Unternehmensverbesserungen voranzutreiben, Technologien zur Unterstützung optimierter Geschäftsabläufe einzusetzen und Ihre IT-Kosten unter Kontrolle zu halten.

Verschaffen Sie sich Ihren Wettbewerbsvorteil, indem Sie all Ihre Geschäftsabläufe auf Ihre Kunden ausrichten

Für Sie als Einzelhandelsunternehmen erwächst aus der Verbindung Ihrer End-to-End-Abläufe mit dem Ziel, die Erwartungen Ihrer Kunden zu erfüllen und zu übertreffen, ein echter Wettbewerbsvorteil. Sind Sie besser als die Konkurrenz? Ihre Kunden ...

erwarten ein positives Einkaufserlebnis, sowohl in der Filiale als auch online

- Haben Sie Umsatzeinbußen, weil Ihr Sortiment nicht optimal zusammengestellt, Ihr Online-Shop-Konzept umständlich oder die Qualität Ihres Kundenservices unzureichend ist?
- Schaffen Sie mit jedem Geschäftsvorgang langfristige Markenloyalität?

Ihre Filialen ...

benötigen besseren Zugang zu Informationen

- Beobachten Sie die Trends im Kaufverhalten Ihrer Kunden, um sicherzustellen, dass die richtigen Produkte in den richtigen Filialen verfügbar sind, Verkaufsförderungsmaßnahmen erfolgreich durchgeführt und Kunden in Ihre Filiale gelockt werden?
- Bieten Sie in Ihren Filialen ein herausragendes Einkaufserlebnis, während Sie gleichzeitig Ihre Gemeinkosten senken und Ihre Gewinnspannen sichern?
- Verfügen Ihre Filialen über die nötigen Transparenz in Ihren Abläufen, um die von ihren Kunden benötigten Produkte finden zu können, Umsatzeinbußen zu verringern und das Einkaufserlebnis zu verbessern?
- Ist Ihr Personalmanagement effektiv und somit ein positiver ROI gewährleistet?

Ihre Unternehmenszentrale ...

muss über die zum Management von End-to-End-Abläufen erforderlichen Einblicke und Tools verfügen

- Minimieren Sie Präsenzlücken und reduzieren Sie Überbestände durch die Rationalisierung Ihrer SKU-Basis zur Optimierung der Lagerbestände in den Filialen und online?
- Verfügen Sie über die nötigen Einblicke in Informationen über Realtime-Transaktionen, die Supply Chain und die Geschäftsabläufe im Einzelhandel, um clevere Geschäftsentscheidungen treffen zu können?



Avanade Enterprise-Retail-Lösungen

Multi-Channel-Lösungen für den Einzelhandel

Avanades Multi-Channel-Lösungen für Einzelhandelsunternehmen helfen Einzelhändlern dabei, neue Märkte zu erschließen und ihren Umsatz zu steigern, indem sie ihren Kunden so nah sind wie ein Einzelhändler von nebenan, ganz egal, wo sie einkaufen.

Im kundenorientierten Einzelhandel steht der Kunde im Mittelpunkt des Einkaufserlebnisses.

Einkaufen, wo man will. Bezahlen, wo man will. Zurückgeben, wo man will. Online-Shopping gilt als die einfachste Art einzukaufen, doch ganz unabhängig davon, ob Ihre Kunden Ihre Produkte in der Filiale, per Katalogbestellung oder im Online-Shop kaufen, erwarten sie stets ein reibungsloses Einkaufserlebnis. Bieten Sie ein herausragendes Multi-Channel-Einkaufserlebnis und sorgen so dafür, dass sich Ihnen neue Geschäftsfelder erschließen und Ihre Kunden wiederkommen?

- Ist Ihr Online-Shop intuitiv gestaltet, damit Ihre Kunden das, was sie suchen, leicht finden und den Kaufvorgang ebenso einfach abschließen können?
- Haben Ihre Kunden die Möglichkeit zu überprüfen, ob die einzelnen Produkte in Ihren Vertriebscentern und physischen Filialen verfügbar sind?
- Stellen Sie Ihren Kunden detaillierte Informationen zur Verfügung, damit sie wissen, wann sie mit dem Eingang ihrer Bestellung rechnen können, und setzen Sie sie proaktiv über aktuelle Änderungen in Kenntnis?
- Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, Produkte, die sie online gekauft haben, in jeder Ihrer Filialen zurückzugeben?

- Verfügen Sie über einen vollständigen Überblick über Ihre Kunden, der Ihnen Erkenntnisse zu ihrem Kaufverhalten und Customer Lifetime Value gibt, unabhängig davon, ob sie online oder in der Filiale eingekauft haben?

Kundenorientierter Einzelhandel

Avanades Philosophie des kundenorientierten Einzelhandels stellt die Bedürfnisse des Kunden in den Mittelpunkt des Einkaufserlebnisses, indem dieses an die besonderen Wünsche Ihrer Kunden angepasst wird. Für ein Online-Einkaufserlebnis, ganz so wie es sein soll: angenehm und reibungslos.

Kunden erwarten einen einfachen, automatisierten Zugang zu Informationen wie:

- der Produktverfügbarkeit in den Filialen, Vertriebszentren und Lägern
- voraussichtlichen Lieferdaten und proaktiven Benachrichtigungen bei Veränderungen
- Cross- und Up-Selling basierend auf Zusatzprodukten, die sie gemäß dem Inhalt ihres Warenkorbs haben wollen oder benötigen könnten

Für Sie als kundenorientierten Einzelhändler kann der Online-Verkauf ein Wirklichkeit gewordener Traum sein, denn online stellen Ihnen Ihre Kunden bereitwillig Daten zur Verfügung, die Sie

zur Förderung Ihrer Geschäftsaktivitäten nutzen können. Unterstützt durch Back-End-Systeme können Sie Aspekte wie das Einkaufsverhalten, Produktpräferenzen, neue Cross- und Up-Selling-Optionen und den Customer Lifetime Value Ihrer besten Kunden analysieren. Die richtigen Kennzahlen können Ihnen dabei helfen, eine Nähe zum Kunden zu schaffen, wie Sie auch der Einzelhändler von nebenan hat.

Leistungsstarke Systeme, bewährte Expertise

Unsere Expertise in Kombination mit den richtigen Entwicklungs- und Lieferressourcen, auf die wir von On- und Offshore-Standorten weltweit zugreifen können, ermöglichen es Avanade, Projektabschlüsse zu beschleunigen, Ergebnisse zu optimieren und die mit umfangreichen Entwicklungsprojekten verbundenen Kosten und Risiken zu verringern.

Durch die effektive Nutzung von Branchenstandards, modernster Technologien von Microsoft® und eines umfassenden Repertoires branchenspezifischer optimierter Prozesse unterstützen wir Unternehmenszentralen des Einzelhandels bei der Konsolidierung und Operationalisierung von Daten, um Entscheidungsprozesse zu straffen und auf



Avanades Philosophie des kundenorientierten Einzelhandels stellt den Kunden in den Mittelpunkt des Einkaufserlebnisses.

diese Weise die Entwicklung effektiver Vertriebsstrategien und die Schaffung einer reaktionsfähigeren, kundenorientierten Demand Chain zu unterstützen.

Da unsere Lösungen auf Microsoft®-Technologien basieren, können sie Ihnen dabei helfen, Zeit und Geld zusparen, denn sie können reibungslos an Ihre unternehmensweiten Systeme und Anwendungen angepasst werden. Zudem profitieren Sie von den Vorteilen der Ihnen vertrauten, intuitiven Micro-

soft-Schnittstellen, welche die Anpassung erleichtern, den Schulungsbedarf reduzieren und innerhalb kürzester Zeit dafür sorgen, dass Ihre Mitarbeiter ihre Aufgaben schnell, wirkungsvoll und effizient erledigen können.

Durch die effektive Nutzung von Branchenstandards, modernster Technologien von Microsoft® und eines umfassenden Repertoires branchenspezifischer optimierter Prozesse unterstützen wir Sie bei der Straffung und Implemen-

tierung von Richtlinien und Verfahren sowie dem Einsatz von Technologien, die Ihre Unternehmensziele fördern.

Avanade Enterprise-Retail-Lösungen

Lösungen auf Filialebene

Die Avanade-Lösungen für Einzelhandelsfilialen sind innovativ, integriert, agil, kostensparend und so ausgelegt, dass sie Kosten reduzieren und das Kundenerlebnis verbessern. Die Verbindung der Expertise von Avanade mit der Technologie von Microsoft® beschleunigt die Anpassung und liefert Ihrem Unternehmen schnelle Resultate.

Bieten Sie ein herausragendes Einkaufserlebnis und führen Sie auch zukünftig ein profitables Unternehmen. Den Kunden von heute bieten sich viele Möglichkeiten. Sie können in Ihrer Filiale einkaufen, bei Ihrem Wettbewerber im Laden um die Ecke oder bei einem Online-Anbieter am anderen Ende der Welt. Die erfolgreichsten Einzelhändler sind diejenigen, denen es gelingt, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen den beim Betrieb einer Filiale anfallenden Kosten und der Schaffung eines herausragenden Einkaufserlebnisses zu erzielen.

- Ist Ihre Personalstruktur optimiert, sodass Ihre Kunden die nötige Beratung erhalten und keine langen Schlangen an den Kassen entstehen und werden gleichzeitig hohe Kosten, die durch unausgelastetes Personal und Überstunden entstehen, vermieden?
- Sind Ihre Bestände optimiert, sodass Präsenzlücken und Überbestände vermieden werden und sichergestellt ist, dass Ihre Kunden die Produkte finden, die sie haben wollen?
- Bieten Sie effektive verkaufsfördernde Programme, die Ihre Kunden dazu anregen, mehr bei Ihnen zu kaufen und auch in Zukunft wieder zu Ihnen zu kommen?

- Bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeiten, die sie erwarten, wie beispielsweise flexible Zahlungsmethoden, Geschenkgutscheine und die Option, seltenere Artikel direkt von Ihrem Distributionszentrum zu beziehen?

Lösungen für Einzelhandelsfilialen

Echte Einzelhändler, echte Ergebnisse

Durch die Implementierung optimierter Einzelhandelsprozesse mit Ihren Kunden im Mittelpunkt zeigen Sie, dass Sie einen guten Geschäftssinn haben. Selbst kleine Verbesserungen in wichtigen Bereichen können bahnbrechende Auswirkungen haben.

Ein Einzelhändler aus dem Nordosten der USA

Es handelte sich hierbei um ein Einzelhandelsunternehmen mit einem wachsenden Problem durch Präsenzlücken, vor allem bei Werbeatikeln. Es wurden Empfehlungen für die Optimierung der Warenbestände implementiert, die zu einer Verbesserung der Bevorratungspositionen des Einzelhändlers um 60% und zu einer Steigerung des Umsatzes sowie der Bruttogewinnmarge um jeweils 10% führten.

Ein großer, weltweit tätiger Einzelhändler

Ein Pilotprogramm, mit dessen Hilfe festgestellt werden sollte, wie das filialspezifische Kategoriemanagement verbessert werden könnte, führte zu einem Umsatzanstieg in Höhe von 32,5% und einer Erhöhung der Umschlagsgeschwindigkeit um 11%.

Ein internationaler Einzelhändler

Verbesserte Abläufe beim Preisabschlagsmanagement und bei filialinternen Vorgängen führten zu einer Senkung der Personalkosten um 25% und zu Einsparungen in Höhe von 8500 \$ bei den IT-Gemeinkosten je Filialstandort.

Leistungsstarke Systeme, bewährte Expertise

Unsere Expertise in Kombination mit den richtigen Entwicklungs- und Lieferressourcen, auf die wir von On- und Offshore-Standorten weltweit zugreifen können, ermöglichen es Avanade, Projektabschlüsse zu beschleunigen, Ergebnisse zu optimieren und die mit umfangreichen Entwicklungsprojekten verbundenen Kosten und Risiken zu verringern.

Da unsere Lösungen auf Microsoft®-Technologien basieren, die offene Branchenstandards unterstützen, können sie Ihnen dabei helfen, Zeit und Geld zu sparen, denn sie können reibungslos an Ihre unternehmensweiten Systeme und Anwendungen angepasst werden. Zudem profitieren Sie von den Vorteilen der Ihnen vertrauten, intuitiven Microsoft-Schnittstellen, welche die Anpassung erleichtern, den Schulungsbedarf reduzieren und innerhalb kürzester Zeit dafür sorgen, dass Ihre Mitarbeiter ihre Aufgaben schnell, wirkungsvoll und effizient erledigen können.

Durch die effektive Nutzung von Branchenstandards, modernster Technologien von Microsoft® und eines umfassenden Repertoires branchenspezifischer optimierter Prozesse unterstützen wir Sie bei der Straffung und Implementierung von Verfahren und Richtlinien sowie dem Einsatz von Technologien, die Ihre Unternehmensziele fördern.

Filialmanagement

- Managementleitlinien und -prozesse
- Prozesse der Filialbuchhaltung
- Schadensverhütungsprozesse
- Nachvollziehbare Managementberichterstattung

- Filialkennzahlen & -analysen
- Kundenfokussierte Filialmanagementkennzahlen & -analysen
- Bewertung der Filialperformance

Personalmanagement

- Personalmanagementstrategien
- Entwicklung von Standards für Aufgaben in der Filiale
- Prozesse zur Arbeitsplanerstellung
- Zeiterfassungs-/Gehaltsabrechnungsprozesse
- Leistungen im Bereich Personalmanagement auf Filialebene
- Prozesse im Zusammenhang mit Personalbeschaffung, -schulung & -bindung
- Produktivitätsanalyse
- Kundenfokussierte Personalkennzahlen und -analysen

Warenwirtschaft

- Warenwirtschaftsstrategien auf Filialebene
- Ausführung des Warenwirtschaftsplans im Einzelhandel
- Abgleich von Leistungskenngößen
- Feedbackmechanismen auf Filialebene
- Compliance im Bereich Warenwirtschaft/Planogramm

- Management von Preisanpassungen
- Preisintegrität
- Verkaufsförderungsmanagement
- Management neuer Artikel
- Preisabschlagsmanagement
- Kundenfokussierte Kennzahlen und Analysen zur Filialwarenwirtschaft

Bestandsmanagement

- Prozesse der Direktanlieferung an die Filialen
- Handling auslaufender Artikel
- Transfervorgänge innerhalb einer Filiale/zwischen den Filialen
- Verfahren bei der Reklamation beschädigter Waren
- Management verderblicher Artikel
- Prozesse zur Kontrolle von Warenschwund
- Management von Überbeständen/Präsenzlücken
- Umsatzverfolgung
- Analysen des Bestands-ROI
- Kundenfokussierte Kennzahlen und Analysen zum Filialbestandsmanagement





Filialdisposition

- Nachfragebasierte Prognosen auf Filialebene
- Bestellsysteme & -prozesse in der Filiale
- Computergestützte Bestellung (Computer Assisted Ordering, CAO)
- Automatische Auffüllung/elektronisch erzeugte Bestellung (Computer Generated Ordering, CGO)
- Regalmanagementprozesse
- Kundenfokussierte Kennzahlen & Analysen zur Warenverfügbarkeit
- Bewertung der Effektivität der Filialdisposition

Kundenservice

- Verkaufsort (Point of Sale)
- Leitlinien/Arbeitsabläufe im Front-End-Management
- Leitlinien/Arbeitsabläufe im Front-End-Kundenservice
- Self-Service-Strategien und -Prozesse
- Management von Kundentreueprogrammen der Filiale
- Kundenfokussierte Kennzahlen & -analysen
- Bewertung der Kundenserviceeffektivität

Informationstechnologie

- Einzelhandelssystemstrategien
- Auswahl/Implementierung von Filial-Basistechnologien
- Nutzungsbewertung der bestehenden Technologie
- Integration der Filialsysteme
- Angleichung von Geschäftsprozessen an die technologischen Möglichkeiten
- ROI der Filialtechnologien
- Kundenfokussierte Filialsystembewertung

Avanade verbindet ein ausgeprägtes Gespür für Einzelhandelsabläufe mit leistungsstarker Technologie, um Ihnen dabei zu helfen, ein kundenorientiertes Einzelhandelsunternehmen aufzubauen.

Avanade Enterprise-Retail-Lösungen

Lösungen für Unternehmenszentralen des Einzelhandels

Die Enterprise-Retail-Lösungen von Avanade helfen Einzelhandelsunternehmen bei der Koordination der gesamten Demand Chain und machen aus bloßen Daten aussagekräftige, umsetzbare Informationen, die dazu beitragen können, Entscheidungsprozesse zu optimieren und Ergebnisse zu verbessern. Die Verbindung der Expertise von Avanade mit der Technologie von Microsoft® beschleunigt die Anpassung und liefert Ihrem Unternehmen schnelle Resultate.

Ein kundenorientiertes Weltklasse-Einzelhandelsunternehmen aufbauen

Der Wettbewerbsdruck im Einzelhandel nimmt stetig zu. Deshalb sind Aspekte wie Kostenkontrolle und die Schaffung von Wettbewerbsvorteilen heute wichtiger denn je. Um die entsprechenden Maßnahmen umzusetzen, ist die Verwendung strategischer Technologien zur Förderung Ihrer Geschäftsvorhaben unerlässlich. Bieten Ihre Technologiesysteme Ihnen die erforderlichen Möglichkeiten, um ein kundenorientiertes Einzelhandelsunternehmen der Spitzenklasse zu werden?

- Verfolgen Sie eine quantifizierbare Vermarktungsstrategie, die den Finanzplan Ihres Unternehmens unterstützt?
- Verschaffen Ihnen Ihre Systeme die nötigen Informationen, damit Sie das einkaufen, was Sie verkaufen und nicht das verkaufen, was Sie einkaufen?
- Arbeiten Ihre Filialen, Distributionszentren und Lieferanten gut organisiert und effizient zusammen, um zu gewährleisten, dass für die richtigen Kunden die richtigen Produkte am richtigen Standort und zur richtigen Zeit zur Verfügung stehen?
- Verfügen Ihre IT-Systeme über die Tools, die Sie benötigen, um Ihre Daten zu operationalisieren und die unzähl-

gen Entscheidungen, denen Sie sich jeden Tag gegenübersehen, schnell und richtig treffen zu können?

Lösungen für Unternehmenszentralen des Einzelhandels

Echte Einzelhändler, echte Ergebnisse

Die Implementierung optimierter Einzelhandelsprozesse auf Basis intelligenter Vermarktungsentscheidungen bei gleichzeitiger Optimierung Ihrer Demand Chain kann zu beachtlichen Ergebnissen führen.

Eine globale Einzelhandelskette

Eine weltweit tätige Einzelhandelskette mit 2500 Filialen und 200 Millionen Profilen hat das Management ihrer saisonalen Profile und Sortimente automatisiert und so in den anvisierten Kategorien eine Bestandsreduzierung von 3-8% bei einer gleichzeitigen Umsatzsteigerung von 1-5% erzielt.

Ein im Südwesten der USA ansässiger Supermarktbetreiber

Durch die Implementierung optimierter Demand-Chain-Prozesse reduzierte dieser Einzelhändler seine Bestände in den Lägern und Filialen um bis zu 50%. Dies führte zu erwarteten Nettoeinsparungen in Höhe von 210 Millionen \$.

Einer der 10 größten Retailer weltweit

Die Einführung optimierter Demand-Chain-Management-Prozesse führte zu einer Erhöhung der jährlichen Lagerumschlagsgeschwindigkeit von 4,8 auf 6,6. Dadurch wurden fast 4 Milliarden \$ für Neuinvestitionen in das Unternehmen freigesetzt.

Leistungsstarke Systeme, bewährte Expertise

Unsere Expertise in Kombination mit den richtigen Entwicklungs- und Lieferressourcen, auf die wir von On- und Offshore-Standorten weltweit zugreifen können, ermöglichen es Avanade, Projektabschlüsse zu beschleunigen, Ergebnisse zu optimieren und die mit umfangreichen Entwicklungsprojekten verbundenen Kosten und Risiken zu verringern.

Durch die effektive Nutzung von Branchenstandards, modernster Technologien von Microsoft® und eines umfassenden Repertoires branchenspezifischer optimierter Prozesse unterstützen wir Unternehmenszentralen des Einzelhandels bei der Konsolidierung und Operationalisierung von Daten, um Entscheidungsprozesse zu straffen und auf diese Weise die Entwicklung effektiver Vertriebsstrategien und die Schaffung einer

Avanade verbindet ein ausgeprägtes Gespür für Einzelhandelsabläufe mit leistungsstarker Technologie, um Ihnen dabei zu helfen, ein kundenorientiertes Einzelhandelsunternehmen aufzubauen.

reaktionsfähigeren, kundenorientierten Demand Chain zu unterstützen.

Da unsere Lösungen auf Microsoft®-Technologien basieren, können sie Ihnen dabei helfen, Zeit und Geld zu sparen, denn sie können reibungslos an Ihre unternehmensweiten Systeme und Anwendungen angepasst werden. Zudem profitieren Sie von den Vorteilen der Ihnen vertrauten, intuitiven Microsoft-Schnittstellen, welche die Anpassung erleichtern, den Schulungsbedarf reduzieren und innerhalb kürzester Zeit dafür sorgen, dass Ihre Mitarbeiter ihre Aufgaben schnell, wirkungsvoll und effizient erledigen können.

Organisation der Supply Chain

- Fokussierung auf die End-to-End Supply Chain
- Funktionsübergreifende Planung & Ausführung
- Integriertes Unternehmenseffektivitätsmanagement
- Kundenbasierte Kennzahlen & Anreize
- Bewertung der Unternehmenseffektivität

Vermarktung

- Filialspezifische, bedarfsorientierte Sortimentsplanung und -zuordnung
- Verknüpfung mit Kategoriemanagementprozessen
- Preisstrategien
- Einführung neuer Produkte
- Verkaufsförderungsmanagement
- Kundenfokussierte Kennzahlen & Analysen
- Bewertung der Vermarktungseffektivität

Beschaffung

- Nachfragebasierte, filialspezifische Prognosen
- Produktbeschaffung
- Bestellmanagementprozesse
- Internationale Verfolgung von Bestellvorgängen
- Lieferantenmanagement & Zusammenarbeit
- Prozesskostenrechnung
- ROI-Analyse
- Kundenfokussierte Kennzahlen & Analysen
- Bewertung der Beschaffungseffektivität

Distribution & Lagerung

- Warenfluss
- Nebenleistungen des DZ
- Lagermanagementprozesse im DZ
- Performancemanagementprozesse im DZ
- DZ-Netzwerk-/Betriebsstättenplanung
- Aktivitäten & Vereinbarungen mit Dritten
- Gemeinsame operative Strategien
- ROI-Analyse
- Kundenfokussierte Kennzahlen & Analysen
- Bewertung der Effektivität von Distribution & Lagerung

Transport & Logistik

- Management eingehender Ladungen
- Management abgehender Ladungen
- Transportplanung
- Flottenmanagement
- Umsatzerzielung aus Rücktransporten
- Aktivitäten & Vereinbarungen mit Dritten
- Gemeinsame operative Strategien

- Kundenfokussierte Kennzahlen & Analysen
- Bewertung der Transporteffektivität

Filialbestellungen & -auffüllungen

- Reguläre Umschlagprozesse
- Prozesse für Werbeartikel
- Automatische Auffüllung
- Management von Präsenzlücken/Überbeständen
- Regalmanagementprozesse
- Merchandising Compliance der Filialen
- Feedbackmechanismen auf Filialebene
- Kundenfokussierte Kennzahlen
- Bewertung der Effektivität des Lagerbestandsmanagements

Informationstechnologie

- Auswahl/Implementierung der Basistechnologien
- Management der Unternehmensumstellung
- IT-Projektmanagement
- Datenintegritäts-/Datensicherheitsprozesse
- Datensynchronisationsprozesse
- Einhaltung weltweiter Standards
- Effektive Verwendung der Basistechnologien
- Risikomanagement & -minderung
- Bewertung der IT-Effektivität



Warum Avanade? 10 gute Gründe sich für Avanade zu entscheiden

Die Allianz mit Accenture und Microsoft

Avanade wurde von Accenture und Microsoft gegründet. Beide Unternehmen sind Anteilseigner. Durch diese einmalige Verbindung ist Avanade bei Microsoft frühzeitig in die Entwicklung neuer Produkte eingebunden und kann damit dem Kunden zukunftsweisende Technologien anbieten. Die Nähe zu Accenture gewährleistet professionelles Projektmanagement, ermöglicht den Zugang zu anderen Technologien und sorgt für ein breites Prozess- und Branchen-Know-how.

Größe des Unternehmens

Avanade betreut Kunden weltweit mit seinen aktuell über 12.000 Microsoft-Experten und generierte im Fiskaljahr 2010 einen Umsatz in Höhe von 953 Mio USD.

Spezialisierung auf Microsoft Technologien

Avanade hat sich auf die Systemintegration und Entwicklung von Business-Lösungen, die auf Microsoft-Technologien basieren, spezialisiert. Dabei decken wir das für den gehobenen Mittelstand und größere Unternehmen relevante Produktportfolio von Microsoft komplett ab. Unsere Experten haben über 13.400 Zertifikate, 16 Microsoft Certified Architects (MCA) und 27 Microsoft Most Valuable Professionals (MVP). Gemäß dem Microsoft Partner Network haben wir Kompetenzen für 22 Bereiche.

Konzentration auf Themen

Avanade hat sein Leistungsportfolio auf sieben Servicethemen konzentriert. Diese sind Anwendungsentwicklung, Business Intelligence, Collaboration, CRM, ERP, Outsourcing und Infrastruktur. Alle Mitarbeiter sind einer der oben genannten Serviceeinheit zugeordnet. Durch diese Konzentration ist eine Spezialisierung der jeweiligen Microsoft Produkte möglich.

Branchenabdeckung

Avanade gewährleistet mit seiner projektorientierten IT-Beratung eine breite Branchenabdeckung für die Industrien Financial Services, Products, Communications & HighTech, Resources sowie für den öffentlichen Bereich Health & Public Services.

Globale Präsenz und lokale Nähe

Avanade ist weltweit in 26 Ländern mit 65 Niederlassungen vertreten. Somit sind wir in der Lage auch internationalen Kundenanforderungen lokal gerecht zu werden. Avanade ist in Deutschland und in der Schweiz mit insgesamt 4 Lokationen vertreten. Sie finden uns vor Ort in Frankfurt am Main, Düsseldorf, München und Zürich.

Globales Liefernetzwerk

Avanade bietet seinen Kunden kosteneffizientere Lösungen an. Dies ist durch eine optimale Mischung aus On-, Off- und Nearshore-Kapazitäten und die Nutzung erprobter Methoden und Werkzeuge für ein globales Liefernetzwerk möglich.

Results realized

Avanade möchte seine Kunden dabei unterstützen messbare Ergebnisse zu realisieren. Durch eine Verbesserung im Vertrieb oder im Service, wie auch durch eine Erhöhung der Kundenzufriedenheit oder durch das Generieren von neuen Produkten und/oder Services kann dies ermöglicht werden. Wir unterstützen unsere Kunden auch bei der Reduzierung von Betriebskosten, bei der Effizienzsteigerung und bei einer Optimierung der Zusammenarbeit im Unternehmen.

10 Jahre Erfahrung

Avanade wurde im Jahre 2000 von Accenture und Microsoft gegründet. Unser stetiger Wachstum spiegelt sich in den über 3.600 erfolgreich realisierten Projekten wider. Unsere 10jährige Erfahrung sorgt auch weiterhin für eine erfolgreiche Lieferung von Kundenlösungen für den privaten und öffentlichen Sektor.

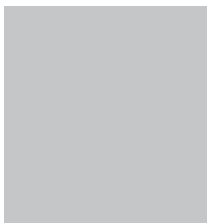
Kundenzufriedenheit und Auszeichnungen

Avanade ist eine hohe Kundenzufriedenheit besonders wichtig. Viele unserer Kunden beauftragen uns seit Jahren kontinuierlich. Im deutschsprachigen Raum hatten wir im Fiskaljahr 2010 einen Zufriedenheitsindex von 3,83 auf einer Skala von 1 bis 4 (1=Sehr unzufrieden, 4=Sehr zufrieden). Dies entspricht dem höchsten Wert in Europa.

Avanade hat in den letzten Jahren eine Vielzahl von Auszeichnungen erhalten. Unter anderem wurden wir bisher sechsmal als Microsoft Global Enterprise Partner of the Year (2010, 2009, 2008, 2006, 2004, 2001) ausgezeichnet. Fünfmal erhielten wir die Auszeichnung Microsoft Dynamics President's Circle und Inner

Circle (2010, 2009, 2007, 2006, 2005) und jeweils einmal die Auszeichnung Microsoft Dynamics CRM Partner of the Year (2010), Microsoft Information Worker Solutions, Communications and Microsoft Collaboration Solution Partner of the Year (2010) und Microsoft Virtualization, Core Infrastructure Solutions Partner of the Year (2010). Das Consulting Magazine verlieh uns den Preis „Best First to Work For“ (2009, 2008, 2007) und die Computerworld zeichnete Avanade mit dem Preis „100 Best Places to Work in IT“ (2009) aus.





Für weitere Informationen wenden
Sie sich bitte an Matthias Hill
(m.hill@avanade.com) unter
+49 (0) 175 5 76 38 50



Über Avanade
Avanade bietet Dienstleistungen, basierend auf Microsoft-Technologien, die Know-how, Expertise und Innovation vereinen und dabei Kunden bei der Realisierung ihrer Ziele unterstützen.
www.avanade.com

©2011 Avanade Inc. Alle Rechte vorbehalten. Der Name Avanade und das Avanade Logo sind in den USA und anderen Ländern eingetragene Warenzeichen.

Nord-, Mittel- und Südamerika
Seattle
Tel. +1 206 239 5600
America@avanade.com

Sao Paulo
Tel. +55 (11) 5188 3000
latinamerica@avanade.com

Asien-Pazifik-Raum
Singapur
Tel. +65 6394 7888
AsiaPac@avanade.com

Europa
London
Tel. +44 0 20 7025 1000
Europe@avanade.com