



Das kleine Einmaleins der Warenwirtschaft!

- Kennen Sie das Pareto-Prinzip, bzw. die 80/20 Regel ?
Das bedeutet, dass Sie mit 20 % Ihrer Produkte im Shop 80 % ihres Umsatzes generieren.
Und das täglich, monatlich und auf das Jahr kumuliert.
Wenn Sie dieses Prinzip konsequent umsetzen und permanent kontrollieren, werden Sie wirtschaftlich und finanziell ganz schnell die positiven Effekte nutzen und sich aus der Liquiditätsfalle bedingt durch zu hohe Warenbestände ganz schnell befreien.
Was Sie dafür tun müssen, erkläre ich Ihnen in diesem Beitrag.
Sie werden sehen, es macht Spaß sich mit wirtschaftlichen Kennzahlen auseinander zu setzen, wenn sich nahezu wie von selbst, ihr Kontostand verbessert.
Einen Spruch, der gerne von ihren Bezirksleitern zitiert wird, gehört damit der Vergangenheit an.



Warendruck erzeugt Umsatzdruck!

Gerne verwenden Bezirksleiter solche Aussagen, um Sie dazu zu bringen, den Shop permanent gut bestückt vorzuhalten.

Das damit mit ihren finanziellen Ressourcen zum Wohle ihrer MÖG fahrlässig umgegangen wird, ist das Ergebnis dieser frommen Sprüche und kann Sie ganz schnell in die Überschuldung treiben. Sie müssen mit ihrer Hausbank über Kontokorrent verhandeln und zahlen dafür bitteres Lehrgeld. 11 % Überziehungszinsen und mehr sind hier die Regel.

Und jedes Mal, wenn die EZB den Leitzins erhöht, steigen auch die Überziehungszinsen.

Wie Sie hier kaufmännisch entgegenwirken können, erkläre ich am Beispiel der EKW Analyse Teil 2 , die für Sie ein wichtiges Handwerkszeug sein sollte, bzw. sein muss.



EKW Analyse Teil 2 richtig interpretieren!

Öffnen Sie die Geschäftsanalyse Teil 2 und klicken auf Betriebswirtschaftliche Kennzahlen.

Scrollen Sie dann nach unten auf Lagerdauer /BVD.

Hier sehen Sie die Lagerdauer pro Warengruppe.

Steht da zum Beispiel bei Tabak 27 Tage bedeutet das, dass Sie 27 Tage benötigen, bis ihr eingesetztes Kapital wieder auf ihrem Konto ist.

Anhand von Tabakwaren und Bistro erkläre ich Ihnen was Sie tun müssen, damit sich ihr Kapitalfluss (CashFlow) signifikant verbessert.



Tabakwaren, die Warengruppe mit dem höchsten Umsatz und einer geringen Marge!

Vielen von Ihnen kommt diese Situation bekannt vor:

Es ist Monatsende und die Gehälter müssen gezahlt werden.

Auf dem Konto haben Sie aber keine ausreichende Deckung, weil ihr Geld im Warenbestand schlummert.

Beispiel:

Eine Tankstelle hat einen täglichen Tabakumsatz von € 2.000 netto.

Die Lagerdauer bei Tabakwaren beträgt 27 Tage.

Der Lagerbestand Einkaufswert beträgt € 48.600.

Sie können in der Regel 2-mal wöchentlich bestellen, was bedeutet dass Sie maximal € 10.000 vorhalten müssen.

Bei konsequenter Handhabung und 2-mal wöchentlichen Bestellungen reduzieren Sie ihre Bestände und müssen diese nicht mehr über dem Kontokorrent finanzieren.

Die Beispiel Tankstelle hat eine Marge bei Tabakwaren von 9,3%.

Muss Sie hier einen Großteil über dem Kontokorrent(11%) finanzieren, hat nur die Bank daran verdient. Der Pächter hat nichts verdient.



Tabakwaren, die Warengruppe mit dem höchsten Umsatz und einer geringen Marge!

Hier müssen Sie für sich folgendes verinnerlichen:

Je höher der Umsatz, je geringer die Marge und je kürzer das Zahlungsziel, desto geringer muss die Lagerdauer sein, damit sich der Bestand über den Kapitalfluss finanzieren lässt.

Ansonsten vernichtet das Kontokorrent ihre Marge.



Was muss ich tun, um meine Lagerdauer / Umschlagshäufigkeit zu verbessern?

- Als erstes drucken Sie die Renner / Penner Liste aus.
Dann analysieren Sie als erstes die Penner und verbannen diese konsequent aus ihrem Sortiment, indem Sie diese abverkaufen und im Bestellsystem auf null setzen.
Füllen Sie die nun leeren Stellplätze durch Renner Artikel auf, damit es für den Kunden keine leeren Regale gibt.
Danach nehmen Sie die Renner in den Blick und bestellen nur so viel wie Sie bis zum nächsten Bestelltag vorhalten müssen. Einen Tag können Sie als Reserve zusätzlich einplanen, bei Wochenenden mit Feiertagen 2 Tage.
Das wird Ihrer MÖG zwar nicht gefallen, da Sie ja anhand der Planogramme Platzierungsprämien von der Industrie erhält, Sie aber wiederum diese über ihren Kapitalfluss finanzieren.
Alles, was ihre eigene Liquidität gefährdet, hat in ihrem Sortiment keine Daseinsberechtigung.



Wie setze ich das Instrument Rennerartikel konsequent um, damit „meine Marge“ steigt.

Nehmen Sie pro Warengruppe die Top 20 Ihrer Renner und schauen sich nach alternativen Lieferanten um.

Selbst wenn Sie nur wie bei Tabak 3-6 Cent Einkaufsvorteil haben, lohnt es sich bei den hohen Mengen die Sie pro Jahr umschlagen.

Da kommen schnell ein paar Tausend Euro zusammen.

Bei allen Produkten sollten Sie immer darauf achten, dass die aktuellen Einkaufspreise eingestellt sind und bei Preissteigerungen von nicht preisgebundenen Produkten die Verkaufspreise angepasst werden.

Legen Sie pro Warengruppe eine Zielmarge fest und kontrollieren Sie diese im 2 Wochen Rhythmus. Liegen Sie unterhalb der Zielmarge, reagieren Sie sofort und passen die Verkaufspreise an. Den höchsten Effekt erreichen sie hier, wenn der Fokus auf den Renner Artikeln liegt.

Bei Agip Tankstellen können Sie das nicht anwenden, da Sie bei Fremdeinkauf eine Shop Pacht Rückbelastung erhalten.

Bei JET funktioniert das leider auch nicht, da die Pacht nach BVD-Staffel berechnet wird.

Bei Aral geht das auch nicht mehr, da der Shop im Agenturgeschäft betrieben wird.



Die Bistروفalle und was Sie daraus lernen sollten!

Der häufigste Denkfehler ist hier die eingestellte Marge

Hier ein Beispiel Geschäftsjahr 2022	
Nettoumsatz	€ 212.000
Marge 60 %	€ 127.200
Wareneinsatz	€ 85.000
Abschriften = 29,41 % vom Wareneinsatz	€ 25.000
Personalaufwand Bistrobestückung	€ 35.000
Nettomarge = 31,6 % vom Nettoumsatz	€ 67.000



Die Bistروفalle und was Sie daraus lernen sollten!

Bei einem gut geführten Bistro sollten die Abschriften nicht mehr als 10 % überschreiten.

Wie erreichen Sie das ?

- Produkte deren Abverkauf geringer ist als die produzierte Menge, aus der Vitrine nehmen.
- Produkte die stark nachgefragt werden, in größerer Menge platzieren.
- Augenmerk darauf legen, zu welchen Tageszeiten Sie was verkaufen.
- Zeigen Sie ihren Kunden, was sie kaufen wollen und nicht was sie kaufen sollen.
- Füllen Sie leere Stellplätze durch Trockenware auf in der 2.Ebene auf.
- In der ersten Ebene sollten immer die nachgefragten Produkte liegen.
- Richten Sie ihre Bestückung nach den vorgegebenen Standzeiten aus.
- Beachten Sie auch die Gegebenheiten ihres Standortes.
- Liegen Sie zum Beispiel direkt an einem Wohngebiet, werden Sie zum Feierabend so gut wie nichts mehr verkaufen.
- Liegen Sie an oder in einem Industriegebiet, berücksichtigen Sie die Betriebszeiten der dort ansässigen Firmen und erkundigen sich wieviel Berufspendler diese Firmen haben.
- Kontrollieren Sie täglich ihre Bistroabschriften und stellen diese ins Verhältnis zum Umsatz.



Fazit !

Die Tipps und Ratschläge, die sie hier bekommen haben, zeigen auf wie wichtig es ist, sich mit der Warenwirtschaft täglich zu beschäftigen.

Die hier eingebrachte Zeit ist ein gutes Investment für Sie, ihre Ertragskraft und somit den Kapitalfluss zu verbessern.

- Renner im Fokus behalten.
- Penner aus dem Sortiment verbannen.
- Margenkontrolle
- Lagerdauer pro Warengruppe konsequent im Zielkorridor halten.
- Bestellmenge an die Lieferrythmen anpassen.
- Tägliche Kontrolle der Abschriften.

Ich stehe permanent im Dialog mit Tankstellenpartnern und konnte schon vielen helfen, aus der Liquiditätsfalle herauszukommen.

Gerne stehe ich auch Ihnen mit Rat & Tat zur Seite.

Ein Anruf ihrerseits für eine erste Kontaktaufnahme ist Voraussetzung.