

A hand is shown holding a black handheld barcode scanner, positioned as if ready to scan a product. The background is a blurred image of a retail shelf with various products, including a large roll of paper or fabric with a barcode label.

Retail Ready

Oktober 2024

Was ist das?

- Retail Ready optimiert die Logistik vor dem Verkauf, verbessert die Effizienz und Nachhaltigkeit und senkt gleichzeitig die Kosten.
- Retail Ready trägt dazu bei, die Bearbeitungs- und Verweilzeit für Lieferungen von mehreren Lieferanten und Standorten zu minimieren, die Genauigkeit zu erhöhen, eine durchgängige Sichtbarkeit aller eingehenden Bestände zu gewährleisten und die Markteinführungszeit zu verkürzen.
- Retail Ready ist eine Zusammenstellung von Dienstleistungen, die sich auf die Optimierung der Logistik vor dem Verkauf für Einzelhändler und Marken konzentriert.



Retail Ready- Dienstleistungen

Retail Ready optimiert die Logistik vor dem Verkauf mithilfe der folgenden Dienstleistungen:

- **Konsolidierte Transportlösungen – ein- und ausgehend**
- Konsolidierung des eingehenden Transports von Marken/Lieferanten für Konformitätsprüfungen und -verarbeitung
- Konsolidierung des ausgehenden Transports von konformen Beständen zur Lieferung an die Fulfillment-Zentren der Einzelhändler für die Kommissionierung
- **Qualitäts- und Konformitätskontrolle**
- Qualitätsprüfungen bei Eingang
- Maßgeschneiderte Konformitätsprüfungen auf der Grundlage manueller Spezifikationen

- **Etikettierung**
- Konforme Etikettierung und Kennzeichnung gemäß den Vorgaben des Handbuchs
- **Verpackung und Umverpackung**
- Verpackungskontrollen und Umverpackungen gemäß den Vorgaben des Handbuchs
- SSCC-Kartonetikettierung zur Unterstützung automatisierter Kommissionierungslösungen



Optimierung der Verfügbarkeit eingehender, ausgehender und von Produkten



Schaffung einer durchgängigen Transparenz



Das richtige Produkt, am richtigen Ort, zur richtigen Zeit

Ob Sie Einzelhändler oder eine Marke sind, Ihre Produkte müssen zu 100 % konform und für den Einzelhandel geeignet sein. Zu den Vorteilen von „Retail Ready“ gehören:



Minimierte Bearbeitungs- und Verweilzeiten: Verkürzung der Markteinführungszeit durch Reduzierung der Vorlaufzeiten mit 100 % konformen Lieferungen



Konform, einzelhandelsfertige Lagerware beim ersten Mal: Alle Lagerbestände werden gemäß den vollständigen Konformitätsspezifikationen verarbeitet, einschließlich Etikettierung, Kennzeichnung, Verpackung und Automatisierungsfertige Lagerware, falls erforderlich.



Genauere Daten zum eingehenden Volumen: Das Online-Portal bietet Transparenz über alle Bestellungen nach Bestellschein oder SKU mit Meilensteinverfolgung, benutzerdefinierten Ansichten und Berichten für detaillierte Analysen.



Reduzierter Transport: Reduzierung des Volumens ankommender Fahrzeuge und des Verkehrs nach Washington



Vorteile für Einkaufs- und Merchandising-Teams: individuelles Portal und Berichterstattung nach Kategorie/Abteilung, Priorisierung und Planung von Verkäufen, weniger Verwaltungsaufwand, Abfrage- und Ausnahmemanagement

Effizienz und Nachhaltigkeit: Kosten senken



Nachhaltigkeitsziele:

Reduzierung von Abfall und Emissionen zur Einhaltung der Scope-3- und EPR-Vorschriften.



Transporteffizienz:

Konsolidieren Sie Lieferungen, reduzieren Sie den Fahrzeugbedarf und sparen Sie Kosten durch den Einsatz von Fahrzeugen mit alternativen Kraftstoffen.



Abfallreduzierung:

Erhöhung der Wiederverwertungsquoten, um Produktabfälle zu minimieren und den Umsatz zu maximieren.



Technische Lösungen:

Technologie unterstützt die Einhaltung von Vorschriften, reduziert Risiken und verbessert die Bestandsverwaltung, während sie gleichzeitig die Nachhaltigkeit fördert.

Retail Ready- Umfrageergebnisse

Eine Umfrage ergab.....

- 52 % der Unternehmen mussten wegen Nichteinhaltung von Lieferantenvorgaben finanzielle Strafen zahlen. 22 % mussten in den letzten 12 Monaten Strafen zahlen
- 22 % mussten eine durchschnittliche Strafe zwischen 1.000 und 1.999 Euro zahlen. 19 % mussten Strafen von mehr als 5.000 Euro zahlen
- 33 % haben aufgrund von Verstößen gegen die Vorschriften Aufträge an Einzelhändler verloren. 21 % haben Aufträge im Wert von 30.001 bis 40.000 € verloren
- Lieferfristen, Qualität (beschädigte Verpackungen) und die Einhaltung der Bestellmengen sowie Qualität (beschädigte Produkte) wurden als die größten Herausforderungen bei der Einhaltung von Vorschriften eingestuft
- 60 % der Unternehmen sind dabei, die Einhaltung von Vorschriften vor dem Verkauf zu verbessern. 34 % erwägen Lösungen zur Verbesserung der Einhaltung von Vorschriften vor dem Verkauf
- 18 % werden versuchen, die Compliance vor dem Verkauf an Dritte auszulagern. 37 % werden eine Kombination aus internen und ausgelagerten Lösungen in Betracht ziehen
- Die Vermeidung von Strafen, die Verbesserung der Händlerzufriedenheit und die Beseitigung von Fehlern und die Steigerung der Effizienz sind die drei wichtigsten Gründe für Unternehmen, die Lösungen zur Verbesserung der Compliance.
- 42% der Lieferanten möchten die Anzahl der Einzelhändler, mit denen sie zusammenarbeiten, erhöhen