

Mehr Leistung durch bessere Planung

Ramelow, Elmshorn, identifiziert mit dem 'T.P.M'-Tool von Seak auf Knopfdruck Potenziale beim Personaleinsatz

Das Modehaus Ramelow mit Stammsitz in Elmshorn und Filialen in Buchholz, Stendal, Schenefeld, Uelzen und Heide (insgesamt 16.000 qm Verkaufsfläche; 400 Mitarbeiter) hat den nächsten Schritt hin zu einer nachhaltigen Verbesserung wichtiger Leistungskennzahlen gemacht. Die dafür notwendigen Daten liefert seit Mai 2015 der 'Team Performance Monitor' (T.P.M.), eine Software aus dem Unternehmen Seak, Reinbek, das seit April 2015 neuer Kompetenzpartner des BTE ist. Die IT-Lösung zeigt in Sekundenschnelle Kennziffern wie 'Käuferquote', 'Teile pro Bon' und 'Umsatz pro Stunde' an und gibt dabei zusätzlich Hinweise darauf, wie brachliegendes Umsatzpotenzial z.B. durch gezielte Mitarbeiterentwicklung oder eine optimierte Personalplanung besser ausgeschöpft werden kann.

Die Käuferquote nennt zum Beispiel den Anteil der Besucher, die zu Kunden werden und wirft die Frage auf, ob der dafür betriebene Personalaufwand in der jeweiligen Filiale gerechtfertigt ist. Die Software T.P.M. greift bei der Berechnung auch auf Daten der Frequenzmessung zurück. Mit Hilfe der Seak-Lösung lassen sich dann z.B. Filialen identifizieren, die sowohl eine unterdurchschnittliche Käuferquote als auch einen geringen Bedienungsgrad (Personaleinsatz in Minuten pro Besucher) aufweisen. In diesen Häusern ließe sich mit mehr Personaleinsatz die Käuferquote mit hoher Wahrscheinlichkeit deutlich steigern.



Marc Ramelow und Verwaltungsleiter Michael Freiherr von Streit freuen sich über die neuen Möglichkeiten, die ihnen das neue Seak-Tool T.P.M. bietet.

Wichtig: Realistische Vorgaben

Bei Ramelow werden „gute Tage“ als Maßstab für die Einsatzplanung genommen und dabei Stundenleistung und Käuferquote als Zielvorgaben formuliert. „Es gibt einen direkten Zusammenhang zwischen den eingesetzten Stunden und der Käuferquote, sodass wir jetzt für jeden Bereich realistische Ziel-Käufer-Quoten definieren können, die transparent und für jeden nachvollziehbar sind“, erklärt Michael Freiherr von Streit, Verwaltungsleiter bei Ramelow.

Die Kennziffer 'Teile pro Bon' als weiterer Indikator der Leistungsfähigkeit lässt sich zwar auch innerhalb eines Warenwirtschafts-systems darstellen. Aber erst in der Verbin-

dung mit den Stunden aus der Zeiterfassung lassen sich konkrete Empfehlungen für die Personalentwicklung formulieren. „Das System nennt uns die Mitarbeiter, bei denen wir die Kennziffern 'Teile pro Bon' und 'Kunden pro Stunde' entwickeln sollten und liefert Rückschlüsse für die Planer.“ So nennt der T.P.M. in einem ersten Schritt – getrennt nach Abteilungen – den Wert 'Teile pro Bon' je Filiale und setzt diesen in Verbindung mit dem erzielten Umsatz pro Stunde. Für die Filialen, die bei diesem Vergleich schwach abschneiden, lassen sich in einem zweiten Schritt die Personalbesetzungen analysieren, um dann ggfs. Entwicklungspotenziale der Mitarbeiter zu identifizieren.

Gute Verkäufer an frequenzstarken Tagen

„Verkäufer, die eine hohe Umsatzleistung je Stunde erzielen, sollten verstärkt an Tagen mit hoher Frequenz eingesetzt werden“, lautet eine der Konsequenzen bei Ramelow. Bei Mitarbeitern mit schwachen Werten muss analysiert werden, ob eine Steigerung der Verkaufsleistung durch gezielte Entwicklung realistisch erreicht werden kann. Bei Ramelow hat sich dabei in einigen Fällen gezeigt, dass Mitarbeiter mit schwachen Durchschnittswerten sehr wohl in der Lage waren, gute Quoten zu erzielen, dies aber vor allem an Tagen mit unterdurchschnittlicher Frequenz. „Ein Hinweis für die Planer, diese Verkäufer bevorzugt an tendenziell schwachen Tagen einzusetzen“, erklärt von Streit. Zur automatischen Unterstützung bei der Einsatzplanung können derartige Informationen sogar im Stammdatenprofil der Mitarbeiter hinterlegt werden. ∪



Andreas Knüpfer, Geschäftsführer Seak Software, Reinbek bei Hamburg

Diese und weitere Artikel der BTE KompetenzPartner finden Sie im Internet unter www.bte-kompetenzpartner.de.