

# Personalplanung auf Knopfdruck

Informationstechnologie unterstützt bei der Entwicklung schlanker Prozesse im Handel und macht diesen zukunftsfähig, sagt Ali Ghiassi, Inhaber des Modefilialisten Backyard. Der Unternehmer verweist dabei auf bemerkenswerte Erfolge im Bereich der Personalplanung und Filialsteuerung



▲Das Analyse-Tool fügt vorhandene Daten aus Warenwirtschaft, Zeitwirtschaft, Personalplanung und Besucherzählern auf völlig neue Weise zusammen und ermöglicht so per Mausclick ein präzises Bild über die aktuelle Situation im Vergleich zu Zielen und Vergangenheitsdaten

Der Fashion-Filialist Backyard, im Jahr 2003 gegründet und aktuell mit Geschäften in Hamburg, Hannover, Dortmund und Münster sowie mit einem Online-Shop aktiv, hat die Weichen für weiteres

Wachstum gestellt. „Wir haben mit Investitionen in moderne Informationstechnologie optimale Strukturen für die kommenden zehn bis 15 Jahre geschaffen“, formuliert Backyard-Gründer und -Geschäftsführer Ali Ghiassi.

## Personaleinsatz optimiert

Gemeint ist vor allem eine Software zur Steuerung und Optimierung des Personaleinsatzes. „Das macht Sinn, weil der Anteil der Aushilfskräfte und der damit verbundene Verwaltungsaufwand groß sind. In Zeiten weiteren Wachstums darf dies nicht zum Problem werden“, so Ghiassi, dessen Verkaufsteam aktuell 70 Mitarbeiter zählt. Die Investitionsentscheidung fiel im Sommer 2015. Mit der Einführung des Systems wurde im Oktober 2015 begonnen. Im März 2016 wurde das Projekt abgeschlossen. Zum Einsatz kommt eine Lösung aus dem Hause Seak Software, Reinbek, ein Unternehmen mit langjähriger Expertise im Bereich Personalplanung im Handel.

## Erhebliche Einsparungen

„Schon jetzt ist klar erkennbar, dass wir mit der Seak-Software eine Reduzierung der Per-

sonalkostenquote erreichen werden“, so die Zwischenbilanz des Handels-Profis. Denn einerseits sei es gelungen, durch einen intelligenten Personaleinsatz, basierend auf Vorschlägen der Systems, Frequenzspitzen besser auszunutzen. Andererseits habe man nach eingehender Datenanalyse den Personaleinsatz in den ersten und letzten Stunden der Öffnungszeiten ohne Umsatzeinbußen reduzieren können. „Aufs Jahr gerechnet bedeutet dies erhebliche Einsparungen“, kalkuliert der Unternehmer.

Zentraler Vorteil des Systems ist laut Ghiassi eine besonders detaillierte und realistische Umsatzplanung des Systems (mit Tageswerten und sogar Plan-Umsatzkurve je Tag), die eine Personalplanung auf den Punkt ermöglicht. Die Mitarbeiter sind genau dann auf der Fläche, wenn die Kunden es auch sind. Weitere Vorteile der IT-Lösung:

- Samstags- und Spätereinsätze werden gerecht verteilt,
- Urlaube, Präferenzzeiten und Fähigkeiten der Verkaufsmitarbeiter werden bei der Seak-Einsatzplanung automatisch berücksichtigt und dienen als Planungsgrundlage,
- die Software ermöglicht es, besonders schnell und einfach auf Änderungen im Einsatzplan zu reagieren, z. B. bei einem kurzfristigen Ausfall eines eingeplanten Mitarbeiters,
- gesetzliche und tarifliche Regelungen, die im System hinterlegt sind, werden automatisch eingehalten und
- über ein Browser-basiertes Mitarbeiter-Service-Portal kann jeder Mitarbeiter Informationen zu geleisteten Arbeitsstunden und geplante Personaleinsatz jederzeit abrufen.

Doch damit nicht genug: Der Einsatz der Software hat zudem zu mehr Transparenz und teilweise überraschenden Erkenntnissen beim Thema Fehlzeiten geführt. „Diese Quote war bei uns sehr hoch. Jetzt haben wir wieder den Überblick und können darauf reagieren.“

## Transparenz per Mausclick

Zeitversetzt zur Einführung der IT-basierten Personaleinsatzplanung wurde bei Backyard eine weitere Software aus dem Hause Seak installiert. Das Analyse-Tool Team Performance Monitor (T.P.M.) fügt vorhandene Daten aus Warenwirtschaft, Zeitwirtschaft, Personalplanung und Besucherzählern auf völlig neue Weise zusammen und ermöglicht so per Mausclick ein präzises Bild über die aktuelle

Situation im Vergleich zu Zielen und Vergangenheitsdaten. Auch die Entwicklung unterschiedlicher Angebotsbereiche wird auf diese Weise dargestellt.

Wichtig: Hinweise auf die Ursachen auffälliger Abweichungen wie zum Beispiel personelle Unterbesetzung oder rückläufige Besucherzahlen werden gleich mit geliefert. Außerdem beziffert das System die Abhängigkeit etwa zwischen eingesetzten Mitarbeiterstunden und Umsatz, Umsatz pro Stunde oder auch Teile pro Bon. Es berechnet die optimale Besetzung in Abhängigkeit des geplanten Umsatzes pro Stunde oder die beste Stundenleistung bzw. Teile pro Bon in Abhängigkeit von der Mitarbeiterzahl auf der Fläche und stellt die Ergebnisse grafisch dar.

Andere Systeme nennen zwar Statistiken zu Kennzahlen wie Käuferquote in Verbindung mit Teile pro Bon oder Umsatz pro Stunde. Jedoch werden diese drei Werte nicht gleichzeitig angezeigt, und sie informieren nicht, bei welcher Besetzung oder Stundenleistung die optimale Käuferquote abgeschöpft werden kann.

## Ziele definieren

Das System unterstützt auch bei der Definition von Zielvorgaben auf Mitarbeitererebene und macht diese individueller und gleichzeitig realistischer als zuvor. Eine solch individuelle Planung gilt im Handel bislang als Ausnahme, denn bei herkömmlicher Planung und ohne Verwendung einer solch spezialisierten Software ist der damit verbundene Aufwand kaum vertretbar.

Für Ghiassi ist neben der Entwicklung des Durchschnittsbons vor allem die Conversion Rate von Interesse. „Die Höhe des Anteils der Filialbesucher, die letztlich bei uns auch kaufen, gibt unabhängig vom Umsatz Auskunft darüber, ob unser Konzept angenommen wird. Eine solche Analyse kannten wir bislang nur aus dem Online-Geschäft.“ Zahlen des T.P.M. sollen künftig zudem als objektive Daten in Mitarbeitergespräche einfließen, in denen es um die Optimierung der Beratungsqualität geht. Der Clou: Auf die Daten lässt sich ortsunabhängig auch mobil zugreifen. Ghiassi nutzt dazu sein Smartphone. „Der Überblick, den mir diese Software bietet, ist unerreichbar schnell. Mittlerweile kann ich den Leistungsstand der Filialen besser einschätzen als die Filialleiter selbst“, so das Fazit des Modehändlers. ■

Anzeige

Abonnieren Sie jetzt den „POS-Manager Technology“



Das Fachmagazin „POS-Manager Technology“ liefert Ihnen umfangreiche Themen und Schwerpunkte aus den Bereichen IT-Lösungen und Technologie im Onlinehandel und am stationären POS.

## Ihre Vorteile als Abonnent:

- Ihnen entgeht kein geldwerter Beitrag zu den oben genannten Themenbereichen.
- Sie erhalten die aktuellen Ausgaben mit allen branchenrelevanten Veranstaltungen zuverlässig und termingerecht.
- „POS-Manager Technology“ ist im Abonnement günstiger als im Einzelbezug.

**BAUVE MEDIEN**  
www.bauve.de