

Weiterentwicklung eines Benchmarking-Workflows in der Standortanalyse

Ausgangssituation

Zur Unterstützung der Akquisiteure bei der Erstellung von Umsatzprognosen für neue Filialen wurde die Benchmarking-Analyse entwickelt. Durch die Arbeit mit der bestehenden Analyse und das Feedback der Akquisiteure zu den Ergebnissen sind mehrere Möglichkeiten zur Weiterentwicklung des bestehenden Workflows identifiziert und erarbeitet worden.

Ziele der Thesis

Die Umsetzung dieser Verbesserungsmöglichkeiten soll zu einer Steigerung der Qualität der Analyse-Ergebnisse führen. Gleichzeitig soll dadurch eine Verbesserung der Unterstützung der Akquisiteure beim Erstellen von Umsatzprognosen erzielt werden.

Grundidee der Analyse

Die grundlegende Idee der Analyse besteht darin, durch einen Vergleich der quantitativen Standortfaktoren eines potenziellen Standorts mit denen von Bestandsfilialen vergleichbare Filialstandorte zu ermitteln. Mithilfe der tatsächlichen Umsatzzahlen dieser Filialen wird anschließend ein möglicher Jahresumsatz am untersuchten Standort berechnet. Da die Suche nach Vergleichsfilialen firmenintern und standortunabhängig erfolgt, handelt es sich im weiteren Sinne um ein internes konzernbezogenes Benchmarking.

Weiterentwicklung des Workflows

Insgesamt werden folgende vier grundlegenden Änderungen am bestehenden Benchmarking-Workflow vorgenommen:

Aufhebung der Clusterung der Bestandsfilialen

Die Unterteilung der Standorte in vier Typen wird aufgrund interner Ungenauigkeiten bei der Vergabe der Standortbezeichnung der Filialen aufgehoben.

Anpassung der Standortfaktorenberechnung

Statt wie bisher in Abhängigkeit vom Standorttyp entweder das Auto- oder das Fuß-Routinggebiet eines Standorts zu analysieren, werden nach dem Wegfallen der Clusterung jeweils beide Gebiete untersucht.

Ferner erfolgt das Bestimmen der Kennziffern, zur Berücksichtigung von Potenzialunterschieden innerhalb von Gemeinden, auf der KGS10-Ebene.

Änderung der Bestandsfilialauswahl

Damit regionale Unterschiede besser berücksichtigt werden und die Akquisiteure die Ergebnisse einfacher beurteilen können, wird ein Selektionsgebiet eingeführt. Dadurch wird beim Benchmarking nicht mehr deutschlandweit nach vergleichbaren Bestandsfilialen gesucht, sondern ausschließlich in einem vorgegebenen Umkreis zum potenziellen Standort.

Optimierung des Scorings

Das bestehende Scoring, welches den Vergleich der Standortfaktoren durchführt, wird um eine Gewichtung der quantitativen Faktoren erweitert. Umgesetzt wird diese mit der Direct-Rating-Methode.

Evaluierung der Umsatzprognosen

Zur Überprüfung, ob die Ziele erreicht werden konnten, werden die verschiedenen Prognosen von 14 ausgewählten Bestandsfilialen gegenübergestellt. Die Abschätzungen für diese Standorte durch den optimierten Benchmarking-Workflow sind durchschnittlich um fast 44 Prozent genauer als die bisherigen Analyse-Ergebnisse. Beim Vergleich mit den prognostizierten Umsatzzahlen durch den Akquisiteur über die Mietvertragslaufzeit wird überdies deutlich, dass das Benchmarking bei der Mehrheit der untersuchten Filialen für die aktuelle Phase des Mietvertrags genauer ist.

Fazit und Ausblick

Im Zuge der Weiterentwicklung des Benchmarking-Workflows konnten die zuvor gesetzten Ziele erreicht werden. Schließlich wurde nicht nur die Genauigkeit der Umsatzprognosen des Benchmarkings verbessert, sondern auch die Bestimmung der Ähnlichkeit der Standorte. Diese Faktoren wiederum ermöglichen es, die Akquisiteure mithilfe der Benchmarking-Ergebnisse besser zu unterstützen. Zukünftig könnte über die Einführung sowohl eines Gravitations-Modells zur Berechnung des Einzugsgebiets einer Filiale als auch von qualitativen Standortfaktoren nachgedacht werden. Beides könnte zu einer weiteren Steigerung der Ergebnisqualität führen.