

Handelsdaten für die Industrie

Der Dienstleister Retail Solutions will Hersteller mit aufbereiteten POS-Daten versorgen

München. Der amerikanische Datendienstleister Retail Solutions (RSI) baut eine Europa-Präsenz auf. In den USA bereitet RSI bereits für 22 der 25 größten Konsumgüterhersteller von Procter bis Unilever POS-Daten des Handels auf.

In Europa noch weitgehend unbekannt, hat sich Retail Solutions in den USA zu einem der wichtigsten Datendienstleister der FMCG-Hersteller entwickelt. Jetzt will das Unternehmen aus dem kalifornischen Mountain View den amerikanischen Erfolg auf dem alten Kontinent wiederholen. RSI erhält nach eigenen Angaben POS-Daten und weitere Informationen von 9 der Top-10-US-Retailer, bereitet sie einheitlich auf und verkauft berechtigten Lieferanten darauf beruhende Online-Berichte und -Warnmeldungen. Zum Angebot von RSI gehören Abverkaufsprognosen und die Bekämpfung von Regallücken – beides auf Basis aktueller POS-Daten der Retailer.

„Wir bringen die Daten des Handels in eine Struktur, mit der die Industrie arbeiten kann“, fasst Alexander Voigt das Angebot zusammen. Voigt ist der neu ernannte RSI-Landes-Manager für Deutschland mit Sitz in München. Nach seinen Angaben kombiniert RSI drei Stärken: Erster Punkt ist die Auswertung vieler Datenquellen, neben tagesebenen POS-Daten auch Bestandsdaten aus Handelslagern und Marktforschungsberichte etwa von Nielsen. Zweiter Punkt ist laut Voigt die Zusammenfassung und Auswertung der Daten durch ein leistungsfähiges Business-Intelligence-

System, das RSI als Software-as-a-Service anbietet. Dritter Punkt ist eine für die Bedürfnisse der Konsumgüterindustrie optimierte Darstellung von Auswertungen, Prognosen und Warnmeldungen, die auch einen Drill-Down auf Details wie einzelne Filialen oder SKUs erlaubt. „Die Industrie ertrinkt heute in Daten. Wir helfen, das wirklich Relevante herauszufiltern“, beschreibt Voigt die Rolle von Retail Solutions.

Das eindrucksvollste Argument

Voigt zur Breite der dort ausgewerteten Retailer-Daten.

In Europa ist Retail Solutions in Großbritannien und Belgien am weitesten. In UK hat RSI im September Retail Insight gekauft und so Geschäftsbeziehungen zu Tesco, Asda, Sainsbury's, Morrisons und Makro (Metro) hergestellt. In Belgien will Delhaize RSI die Auslieferung von POS-Daten an rund 100 Lieferanten übertragen. Doch auch in Deutschland laufen erste Gespräche.



Beindruckend: Die Liste der Kunden von Retail Solutions in den USA enthält große Namen.

von RSI bei der Europa-Expansion ist die Kundenliste aus den USA. Dort sind P&G, Unilever und Kraft Foods Entwicklungspartner für neue Dienste von RSI. Zu den Nutzern zählen laut Voigt auch Nestlé, Colgate Palmolive, Beiersdorf, Pepsico, Kimberly-Clark und Kellogg's. An sie und rund 500 kleinere Konsumgüterhersteller verkauft RSI aufbereitete Daten von über 30 großen Retailern, darunter Walmart, Kroger und die US-Töchter von Ahold und Delhaize. „Wir haben in den USA die kritische Masse“, sagt

Ein wichtiges Angebot von RSI an Hersteller sind Abverkaufsprognosen für Promotions und Standardgeschäft, die auf aktuellen POS-Daten und eigenen Software-Algorithmen beruhen. Auch im Bereich Promotion-Analyse und -Optimierung ist die RSI-Software stark, sagt Voigt. Ein anderes Feld sind Maßnahmen gegen Regallücken: Das reicht von Warn-E-Mails an die Filialen, wenn ein Produkt längere Zeit nicht über die Scanner-Kasse läuft, bis zur Aufdeckung systematischer Vertriebsprobleme. *rod/lz 47-11*