

Case Study

Hightechlösung für ein Traditionsunternehmen

So wurde der Nahversorger Nah&Frisch zum Pionier im flächendeckenden Einsatz von KI in der Beschaffung.

Kompetenz: Nahversorgung

Nah&Frisch ist bereits seit den 1980er-Jahren eine stabile Größe in der ländlichen Nahversorgung. Auf Flächen von maximal 400 m² bieten selbstständige Kaufleute ein breites Vollsortiment für regionale Endverbraucher an. Von den knapp 400 österreichweiten Standorten, die von mehreren Großhandelshäusern beliefert werden, fallen circa 160 Filialen auf das Großhandelshaus KASTNER aus Niederösterreich.

Wachsender Wettbewerb durch große Handelskonzerne sowie Schließungen anderer Nahversorger, wie Bäckereien, Metzgereien oder Postfilialen, verlangen den Nah&Frisch-Kaufleuten immer wieder ab, deren Funktionen zu übernehmen und kurze Wege für die lokale Bevölkerung zu sichern. Im Sinne des Shared-Value-Ansatzes wurden auf Initiative von Bürgerinnen und Bürgern sogar Vereine gegründet, die Nah&Frisch-Filialen betreiben, um die für regionale Orte so wichtige Nahversorgung zu erhalten. In diesem Umfeld ist es für Kaufleute besonders wichtig, regelmäßig effizienzsteigernde Maßnahmen umzusetzen, um die Profitabilität der eigenen Filialen sicherzustellen. Diese betreffen einerseits das Sortiment, den Einkauf und das gemeinsame Marketing, andererseits aber auch das Layout der Märkte, welches durch kurze Wege einen effizienten Personaleinsatz begünstigt.



Moderne Nah&Frisch Filiale | Quelle: KASTNER Gruppe, Stefan Huger



Die Kaufleute von Nah&Frisch sind selbstständig und entscheiden unabhängig und nach eigenem Ermessen über die angebotenen Services, das Sortiment und die Beschaffung. Zu diesem Zweck können Angebote der beliefernden Großhandelshäuser in Anspruch genommen werden. Die Beschaffung erfolgt über ein Pull-System mittels moderner, Android-basierter Handscanner direkt am Regal und wird

unmittelbar an das jeweilige Großhandelshaus übermittelt. Die bestellte Menge für das Kurantgeschäft sowie für Vorbestellungen von Artikeln, die im eigenen Flugblatt beworben werden und bei denen somit höhere Absatzmengen zu erwarten sind, wurde bisher immer auf Basis von Erfahrung und dem Ermessen der Kaufleute bestimmt.

Klares Ziel: Datengetriebene Beschaffung

Dadurch entstanden einerseits Ausverkaufssituationen, die Opportunitätskosten und Unmut bei den Kunden nach sich zogen. Andererseits kam es aufgrund zu hoher Bestellmengen auch zu Verderb. Diese Kosten mussten die auf eigene Rechnung arbeitenden Kaufleute selbst tragen.

Um die Effizienz der Beschaffung maßgeblich zu verbessern und um jede einzelne Bestellentscheidung datengetrieben und nicht auf Basis eines Bauchgefühls zu treffen, wurde beschlossen, künstliche Intelligenz zur Unterstützung bei der Vorhersage der erwarteten Absatzmenge einzusetzen. Dabei war es wichtig, die gewohnten Beschaffungsprozesse zu berücksichtigen und die Kosten für die Kaufleute leistbar zu halten. Viele von ihnen waren wie andere Unternehmer auch stark von steigenden Energiekosten für ihre Kühlanlagen betroffen. Da viele der verwendeten Kassensysteme vom Großhändler KASTNER zentral zur Verfügung gestellt wurden, war die Datenqualität gut und eine Testphase mit Circly

konnte innerhalb kürzester Zeit durchgeführt werden. Zu diesem Zweck wurden die Machine-Learning-Systeme von Circly mit Absatzdaten der letzten drei Jahre aller Filialen sowie mit Stamm- und Aktionsdaten angelernt. Der regelmäßige Austausch der Systeme erfolgte über einen sicheren Server.

Die ersten Vorhersagen wurden den Kaufleuten auf der webbasierten Plattform von Circly angezeigt. In einem weiteren Schritt wurden diese, um auf bestehende Beschaffungsprozesse Rücksicht zu nehmen, direkt am Handscanner und im Onlineshop integriert. Kaufleute sehen nun bei der Bestellung einzelner Artikel sofort, welche Absatzmenge in ihrem eigenen Geschäft in den nächsten Tagen bzw. Wochen zu erwarten ist. Zudem stehen ihnen auf der Circly-Plattform aktuelle Einzelhandels-KPIs für ihren Standort sowie Tools zur Sortimentsgestaltung und eine ABC-Analyse für jeden einzelnen Artikel zur Verfügung.

Mit Circly setzen wir für unsere Nah&Frisch Kaufleute auf ein hochmodernes KI-System, das permanent jede einzelne Entscheidung in der Beschaffung verbessert.

Elmar Ruth, MSc.
Bereichsleiter Vertrieb Nah&Frisch, KASTNER Gruppe

KI-Vorhersagen integriert in bestehende Bestellprozesse

Nah&Frisch nutzt Vorhersagen am Handscanner. Der Großhandel erhält diese direkt in sein bestehendes ERP-System.

Circly hilft mir meine Prozesse und Warenflüsse gut im Griff zu haben. So etwas wieder wegzugeben wäre für mich einfach fatal.

Maria Höllermann
Selbstständige Kauffrau, Nah&Frisch

Circly im Einsatz

50%

Reduktion der Fehlplanung bei A- und B- Artikeln

6 Stunden

Weniger Aufwand für Beschaffung pro Woche

2 Wochen

Dauer von Datenlieferung bis erster Vorhersage

Durch den Einsatz von KI konnte die Fehlplanung bei A- und B- Artikeln um bis zu 50 % verringert werden. Darüber hinaus konnte die wöchentliche Beschaffungsdauer um bis zu sechs Stunden reduziert werden, da die Bestellvorschläge sehr zugänglich waren und die Bestellung auch weniger erfahrenen Mitarbeitern übertragen werden konnte.

Trotz geringerer Ressourcen als jene großer Handelskonzerne wurde Nah&Frisch durch den großflächigen Rollout von Circly zu einem Pionier im Einsatz von künstlicher Intelligenz im Einzelhandel. Der datengetriebene Ansatz verbessert die Qualität jeder einzelnen Beschaffungsentscheidung und macht den Filialbetrieb somit effizienter und kostengünstiger.

Lassen Sie uns sprechen.

Sie fragen sich, ob auch Ihr Unternehmen von unseren KI-Prognosen profitieren könnte? Finden wir es doch gemeinsam heraus, in einem unverbindlichen Kennenlerntermin.

[Kostenloses Erstgespräch buchen →](#)

Hier geht's zum **Video** auf YouTube.

[Video ansehen](#)

Diese Unternehmen setzen bereits auf Circly Prognosen

