

# UMSATZTURBOS ERKENNEN UND VERWALTEN

Die Lagerumschlaghäufigkeit ist für Juweliere und Goldschmiede eine wichtige Kennzahl. Je mehr Schnelldreher sich im Lager befinden, desto besser. Wie man diese erkennt und welche Rolle die Warenwirtschaft dabei spielt, erläutert Florian Henkel, Geschäftsführer von Clarity & Success, im GZ-Gespräch.



Florian Henkel,  
Geschäftsführer  
Clarity & Success

**GZ: Wie hoch muss die Umschlaggeschwindigkeit bei Schmuck und Uhren eigentlich sein, damit man von Schnelldrehern sprechen kann?**

Florian Henkel: Das ist abhängig von der angebotenen Ware. Bei hochpreisigen Klassikern wie Brillantschmuck ist alles über einer Drehzahl von 1 schon schnell. Bei Trendwaren sollte die Drehzahl hingegen deutlich über dem Faktor 2,5 liegen, damit man von einem Schnelldreher sprechen kann.

**Wie berechnet man die Lagerumschlaghäufigkeit, also die von Ihnen angesprochene Drehzahl?**

In der Schmuckbranche wird der Lagerumschlag in der Regel auf ein Jahr berechnet, um Sondereffekte wie das Weihnachtsgeschäft entsprechend zu berücksichtigen. Um die Drehzahl zu ermitteln, wird die Summe des Einkaufspreises der abverkauften Ware durch die Summe des Einkaufspreises des aktuellen Lagerbestands geteilt. Dabei ergibt sich branchenüblich ein durchschnittlicher Faktor von 1,0. Das ist nicht unbedingt befriedigend. Denn dies bedeutet, dass im Schnitt jede Uhr oder jedes Schmuckstück nur einmal verkauft wird. Besser wird es, wenn man die Zahl an Schnelldrehern in seinem Lager erhöht.

**Was zeichnet laut Ihren Auswertungen einen Schnelldreher aus?**

Unsere Analysen zeigen, dass sich bestimmte Artikel besonders schnell drehen. Entscheidend dabei ist zum einen der Preis, aber auch die Trendorientierung und die Marke. Solche Bestseller liegen oft im gefragten Preissegment zwischen 100 und 250 Euro und sind angesagte Marken.

**Welche Bedeutung haben diese Bestseller für Umsatz und Ertrag im Fachhandel?**

Die Bedeutung der Schnelldreher ist sehr hoch, weil diese Bestseller einen Umsatzschwerpunkt bilden und darüber hinaus die übrigen, nicht so starken Waren mitziehen.

**Sind Sammelschmucksysteme beziehungsweise Charms noch Umsatzturbos?**

Die Bedeutung solcher Sammelschmucksysteme hat im vergangenen Jahr nachgelassen. Aber die Charms kommen umsatzmäßig von einem solch hohen Niveau, dass sie immer noch das Fundament für schnelle Lagerdrehung bilden.

**Wie wichtig sind für den Fachhandel Warenwirtschaftssysteme, um Schnelldreher ausfindig zu machen?**

Sie sind heute im Grunde die einzige Chance, um Schnelldreher rechtzeitig zu erkennen

$$\text{Lagerumschlagshäufigkeit} = \frac{\text{Lagerabgänge}}{\text{Ø Lagerbestand}}$$

und den Lagerbestand zu optimieren. Die Warenwirtschaft liefert heute exakte Analysen und Hitlisten zu jedem Artikel. Auf Grundlage hinterlegter Mindestmengen, ist das System in der Lage, das Lager selbständig aufzufüllen und Artikel automatisch nachzuordern. Zudem macht unsere Software durch die Analyse aller relevanten Faktoren Vorschläge, was bestellt werden sollte.

#### **Warum kann und darf man sich nicht auf sein Bauchgefühl oder die Hersteller verlassen?**

Zum einen ist das Bauchgefühl spekulativ und berücksichtigt nicht die tatsächlichen Fakten. Andererseits ist es so, dass auch die Hersteller ihre Ware verkaufen müssen und daher starke Artikel oft im Paket mit schwächeren verkaufen. Diese erweisen sich dann allzu oft als Bremse im Lagerkarussell.

#### **Und wie finde ich dann heraus, was ein umsatzstarker Schnelldreher ist?**

Ein gutes Warenwirtschaftssystem liefert aussagefähige und einfach zu nutzende Statistiken. Wenn ich weiß, was zu welcher Jahreszeit von welchen Menschen zu welchen Preisen gekauft wird, kann ich anhand dieser Hitlisten effektiver einkaufen. Darüber hinaus gibt es aber noch weitere Faktoren. Der Kollege mit dem guten Instinkt zum Beispiel. Oder die Erfahrungen befreundeter Kollegen.

#### **Wie hoch schätzen Sie die Einsparpotenziale durch eine schnellere Lagerdrehung ein?**

Die Analysen unserer Kunden zeigen, dass sich der Warenwert eines Lagers bei einem Juwelier um bis zu 40 Prozent reduzieren lässt, wenn die Lagerrotation steigt. Das sind bei 300.000 Euro Lagerbestand 120.000 Euro. Eine Menge Geld, die besser für gute Werbung investiert werden oder anderweitig Rendite erbringen könnte.

*Axel Henselder*

[www.clarity-success.com](http://www.clarity-success.com) ■



Ehenis est des et labore  
ea dolupta tiatia quiaeserum  
qui dolessi tatur Vendam ea