

DIEBSTAHL- GEFÄHRDUNG & DIEBSTAHL- VERMEIDUNG

23.04.2025

Gillette





BEDEUTSAM



WACHSEND



PROFITABEL

1,35

Milliarden € Handelsumsatz
p.a. in Deutschland

+3,1%

durchschnittliche jährliche
Wachstumsrate P10Y

#1

FMCG Kategorie aus
Profitabilitätssicht

Für **56%** ist
ein schneller
Einkauf wichtig

50% der
Shopper kaufen
das Produkt
NUR im **offenen
Verkauf**

65%
wechseln die
Einkaufsstätte,
wenn das
Produkt nicht
verfügbar ist

53% wollen
ein One-Stop-
Shopping
Erlebnis

50% kaufen
nicht bei einer
defensiven
Platzierung

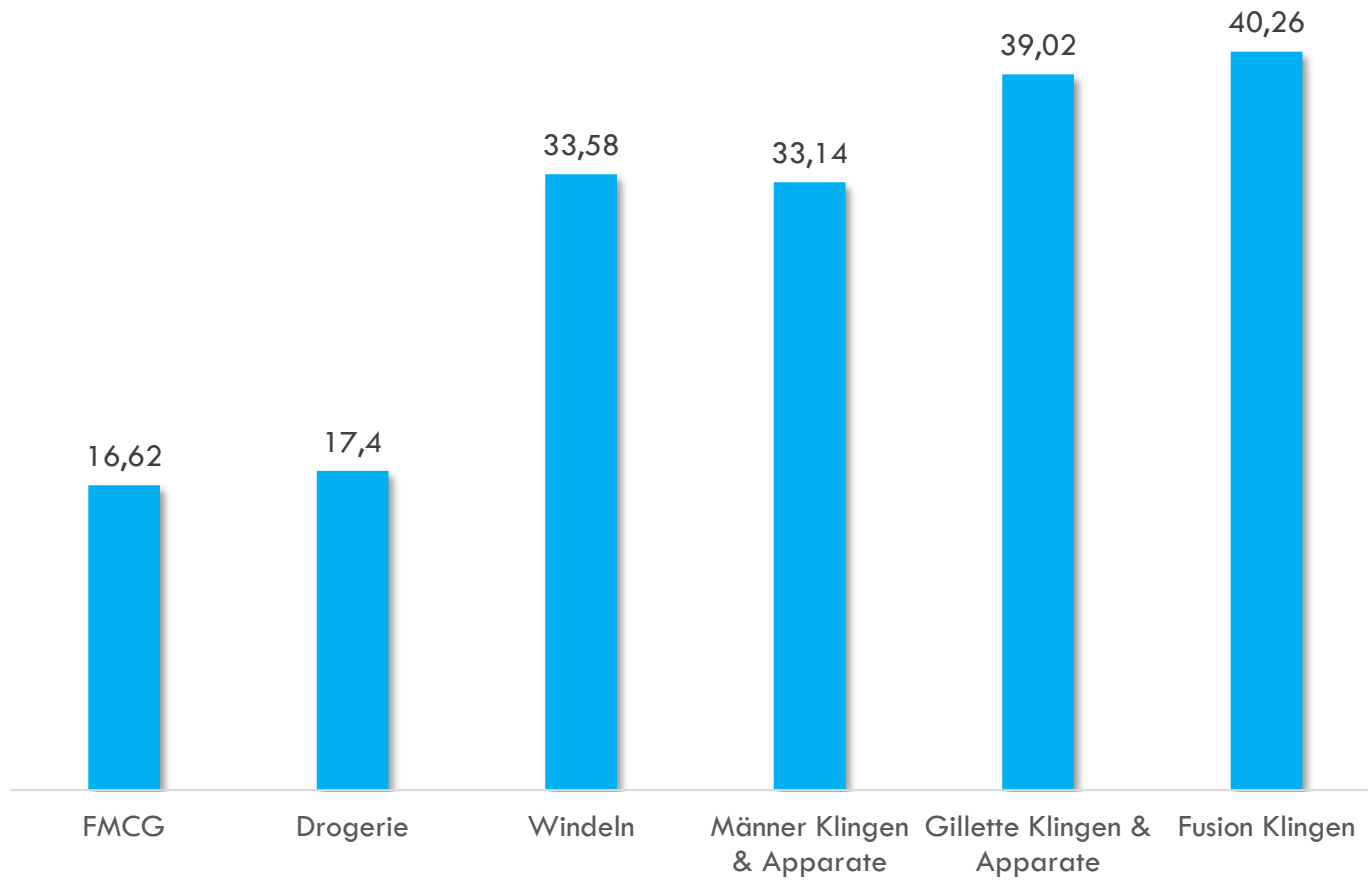


**UNZUFRIEDENE
KONSUMENTEN**



**UNZUFRIEDENE
HÄNDLER**

DURCHSCHNITTLICHER RESTWARENKORB IN €



GLOBALES POTENTIAL

(in Millionen €)

VERBESSERTE ON-SHELF-AVAILABILITY UND MASSNAHMEN ZUR MINIMIERUNG VON OUT-OF-STOCKS BERGEN POTENTIALE IN HÖHE VON **175 MILLIONEN €**, CA. **3%** DES UMSATZES DER KATEGORIE HERRENRASUR

(MIO. €)	ON-SHELF-AVAILABILITY	OUT-OF-STOCK
NORDAMERIKA	20	55
EUROPA	30	40
MEA	10	5
LATEINAMERIKA	2	5
ASIEN	4	4
TOTAL	66	109

Annahmen

1

+50% Abverkaufspotential durch den Wechsel auf offenen Verkauf

2

Zusatzumsatzpotential nur 33% durch P&G Produkte getrieben

3

1% OOS Reduktion = 0,6% Umsatzerhöhung





WAS PASSIERT, WENN...? FUSION & MACH 3 OOS

Ich kaufe ein
anderes Produkt
derselben Marke

17%

Ich kaufe ein
Produkt einer
anderen Marke

11%

Ich wechsel die
Einkaufsstätte

48%

Ich versuche es
später erneut

14%

Ich suche online
nach einer
Alternative

8%

Ich kaufe gar
nichts

2%

UMSATZ DES BETROFFENEN HÄNDLERS

-3%

-4%

-48%

-1%

-8%

-2%

3% verbesserte Warenverfügbarkeit = 2% mehr Umsatz

UMSATZ P&G

-3%

-7,5%

-3,5%

-1%

-2%

-2%

3% verbesserte Warenverfügbarkeit = 0,6% mehr Umsatz



INVENTURDIFFERENZEN IN DER RASURKATEGORIE

4,5X

Inventurdifferenzen sind bis zu **4,5X höher** als die durchschnittliche Inventurdifferenz

10X

Die Systemrasur weist **10X höhere** Inventurdifferenzwerte ggü. Durchschnitt vor

30X

Bestseller in der Herrenrasur zeigen bis zu **30X höhere** Inventurdifferenzen auf

***DIEBSTAHL AUF DER
VERKAUFSFLÄCHE***



ALLGEMEINE URSACHEN FÜR INVENTURVERLUSTE

4,6 Milliarden €

Inventurdifferenzen im
Gesamteinzelhandel DE



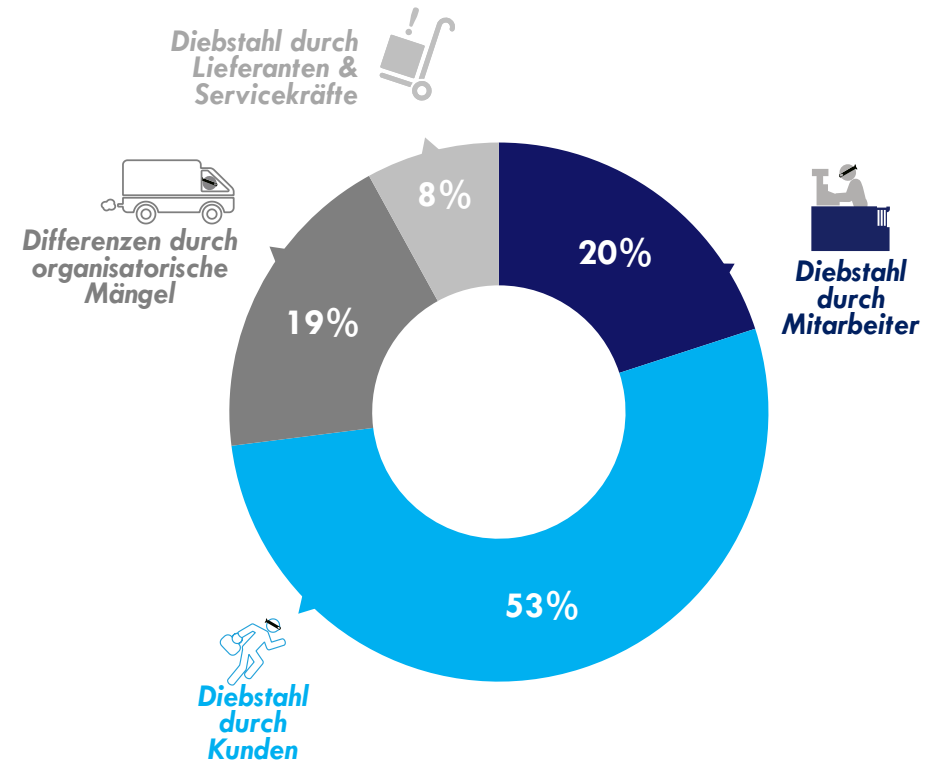
25% vor Ankunft
im Markt



75% im Markt

25% im Lagerbereich

50% auf der Fläche



WENIGER DIEBSTAHL, WENIGER UMSATZ





MEHR UMSATZ, MEHR DIEBSTAHL



WENIGER DIEBSTAHL, MEHR UMSATZ



**SPEZIFISCHER
SORTIMENTS-
SCHUTZ**

**ENGAGIERTES
PERSONAL**

**RELEVANTES
SORTIMENT**

**HOHE
BESTANDS-
GENAUIGKEIT**

**EINHALTUNG
DER PROZESSE**







MULTIFUNKTIONALER OSA WORKSHOP

BEGLEITEN DER REISE EINER KLINGENPACKUNG ENTLANG DER GESAMTEN LIEFERKETTE VOM DISTRIBUTIONSCENTER BIS ZUM CHECKOUT



IDENTIFIZIEREN DER DIEBSTAHLMÖGLICHKEITEN & BETRIEBSAUSFÄLLE, PRIORISIEREN UND ANALYSIEREN DER ZUGRUNDELIEGENDEN URSACHEN



BRAINSTORMEN MIT DER ZIELSETZUNG EINES ENTWURF FÜR DIE HAUPTLÖSUNGEN DER ZENTRALEN & RISKANTESTEN DIEBSTAHLPOTENTIALE & BETRIEBSAUSFÄLLE



ROLLOUT NACH ERFOLGREICHEM TEST IN ALLE FILIALEN UND NACHHALTIGES MONITORING DER RESULTATE



P&G Lager



Handelspartner Zentrallager



Filiallager



Regal



Kasse



200+ INTERNATIONALE PROJEKTE

Hard Tag Test in 6 Carrefour Hypermärkten im
Abtausch für die Safer Case Technologie bei
Herrenklingen

TESTERGEBNISSE

	% Veränderung
Umsatz in €	+4,6%
Warenverfügbarkeit	+1,5%



Roll-out in low & mid-risk Hypermärkten

OSA Test mit Butterflys in 67 Magnit (Discounter) Filialen

TESTERGEBNISSE

	VORHER	NACHHER
Offener Verkauf	54%	99%
Warenverfügbarkeit	80%	92%
Diebstahlquote	7.2%	4.1%



Roll-out in 10.000 Filialen

IMCO Test in
6 Filialen als Alternative zu Verkaufsautomaten –
Zielsetzung **+25% Abverkauf**

TESTERGEBNISSE

Absatz Rasierklingen Total

% Veränderung

+87%

Absatz Rasierklingen Gillette

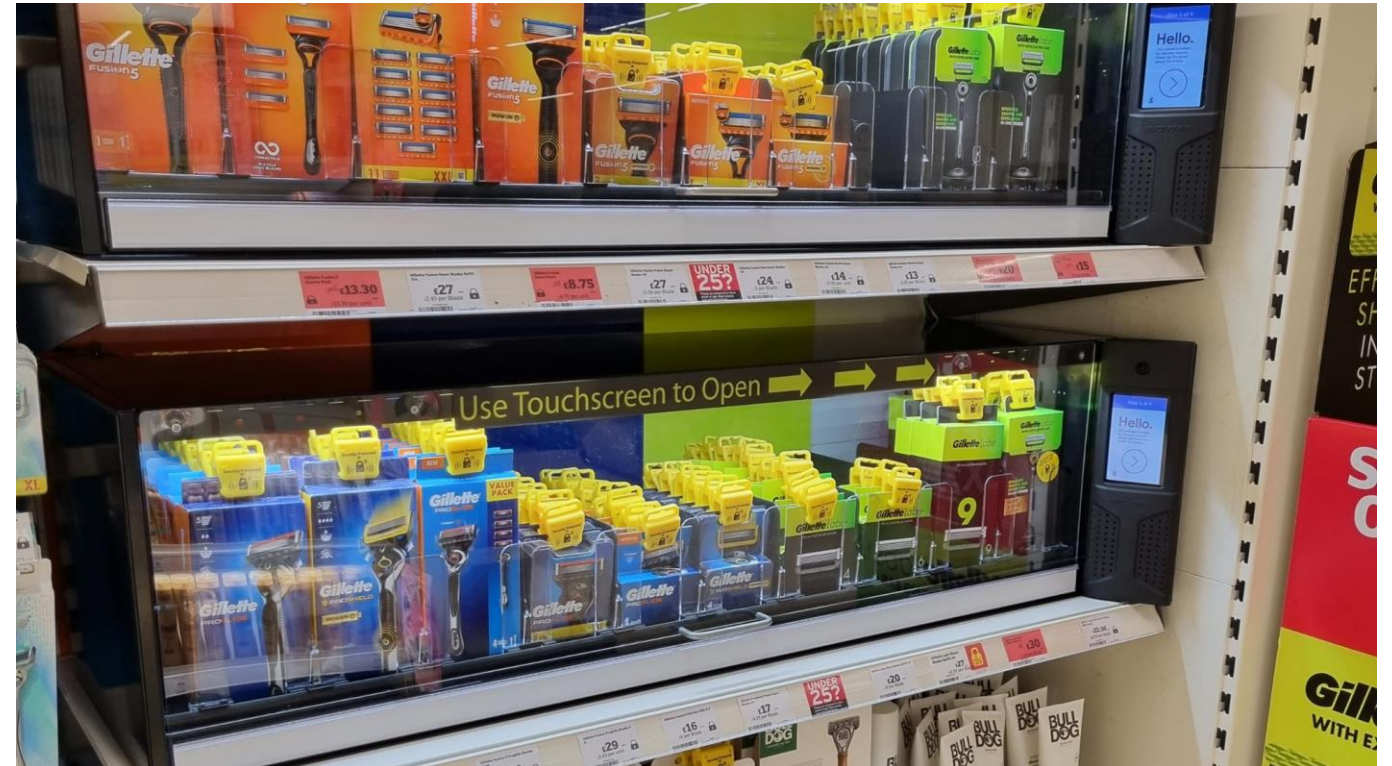
+102%



Roll-out in **21** von **30** Hypermärkten



CAPTANA - REGALKAMERA



FREEDOM CASE – VERLINKT MIT KUNDENKARTE

	Low-Risk	Mid-Risk	High-Risk
PRODUKT	 <p>HARDTAG / AUTOPEG</p>	 <p>OYSTER CASE</p>	 <p>OYSTER CASE SAFER CASE</p>
REGAL	 <p>V-HAKEN</p>	 <p>UFO HAKEN</p>	 <p>IMCO HAKEN IMCO REGAL</p>
STANDORT	GANG MIT MITTLEREM KUNDENVERKEHR	GANG MIT HOHEM KUNDENVERKEHR, INNERHALB DER SICHTLILINE DES PERSONALS	STANDORT MIT HOHER SICHTBARKEIT, KASSENÄHE

1

Optimierung der On-Shelf-Availability ist ein **kontinuierlicher Prozess**

2

Inventurverluste sind **facettenreich** – Diebstahl auf der Verkaufsfläche ist nur ein Treiber

3

Erfolg bedeutet eine gesunde Balance zwischen **weniger Diebstahl & mehr Umsatz**

4

1 size does not fit all
Verschiedene Lösungen für unterschiedliche Filialkonzepte (low/mid/high-risk)

5

Erfolgreiche Konzepte zur Minimierung von Inventurverlusten benötigen einen **multifunktionalen Ansatz**

6

Gute Kenntnisse & Training der Filialmitarbeiter für **Ursachenanalyse auf Store Ebene** sind essentiell