

KI-GESTÜTZTER BESTELLPROZESS: BROTHAUS SETZT AUF SELL & PICK

Effizienz und Umsatz steigern,
Mitarbeitende entlasten und
nachhaltig Kosten senken.

Das Projekt war ein voller Erfolg: Mit dem KI-gestützten Bestellprozess wurden erhebliche Einsparungen und Umsatzsteigerungen im sechsstelligen Bereich erzielt. Die Verbindung von menschlichem Fachwissen und KI optimierte den Warendruck, reduzierte den Wareneinsatz um bis zu 2,5 % und vereinfachte die Arbeitsabläufe nachhaltig.

Marcus Fischer
Geschäftsführung von der Borthaus GmbH



**Kosteneinsparungen +
Umsatzsteigerung im
sechsstelligen**



**Verbesserung des
Wareneinsatzes um bis zu
2,5%**



**Effizientere
Zusammenarbeit
zwischen Fachgeschäften
und Innendienst**



BROTHAUS

ZIEL DES PROJEKTES

Das Hauptziel des Projekts war die Einführung eines dynamischen, KI-gestützten Bestellprozesses, der den Wareneinsatz optimiert, die Retourenquote senkt und sowohl Zeit als auch Kosten spürbar einspart. Gleichzeitig sollte der neue Prozess nachhaltig zur Umsatzsteigerung beitragen. Darüber hinaus lag der Fokus darauf, die Zusammenarbeit zwischen Fachgeschäften und Innendienst effizienter zu gestalten – und all das ohne zusätzliches Personal einzusetzen.

AUSGANGSLAGE UND HERAUSFORDERUNG

Brothaus stand vor der Herausforderung, die Einführung einer KI-gestützten Bestelloptimierung in den bestehenden Strukturen umzusetzen. Dies bedeutete, nicht nur technische Prozesse anzupassen, sondern vor allem die Mitarbeitenden im Vertrieb auf diese Neuerung mitzunehmen. Vertrauen in die neue Technologie musste aufgebaut und die Akzeptanz für die Veränderung geschaffen werden. Ein zentraler Punkt war es, klar zu vermitteln, dass die KI die Mitarbeitenden unterstützt, anstatt sie zu ersetzen. Dabei wurde auf einen hybriden Ansatz gesetzt, bei dem 80 % des Bestellprozesses automatisiert wird, während 20 % flexibel durch Mitarbeitende angepasst bleiben, um lokale Expertise weiterhin einzubinden.

UMSETZUNG

Die Einführung der Bestelloptimierung wurde schrittweise und methodisch umgesetzt. Im ersten Schritt wurde Transparenz über alle Systeme, Daten und Prozesse geschaffen, um eine solide Grundlage zu legen. Workshops und ein kontinuierlicher Austausch zwischen den Mitarbeitenden und sell & pick stellten den erfolgreichen Wissenstransfer sicher. Statt bestehende Prozesse einfach zu ersetzen, wurden spezifische Potenziale analysiert, gezielt optimiert und erst dann automatisiert. Dieser maßgeschneiderte Ansatz stellt sicher, dass die individuellen Anforderungen des Unternehmens berücksichtigt werden. So kann das KI-Modell praxisnah und effektiv lernen und optimale Ergebnisse liefern.

ERGEBNIS

Das Projekt war ein voller Erfolg: Alle 70 Fachgeschäfte wurden bereits umgestellt, und eine neue Vertriebs-Innendienst-Abteilung stärkte die Verbindung zwischen Fachgeschäften und Verwaltung. Die Ergebnisse sind beeindruckend.

- **Kosteneinsparungen:** Erhebliche Einsparungen durch präzisere Vorhersagen und eine deutliche Reduzierung manueller Tätigkeiten.
- **Umsatzsteigerung:** Auf Basis der Vorhersagen konnte der Warendruck verbessert und somit der Umsatz erheblich gesteigert werden.
- **Verbesserter Wareneinsatz:** Einsparungen von bis zu 2,5 % des monatlichen Wareneinsatzes im Vertrieb.
- **Effizienter Einsatz von KI:** Kontinuierliches Feedback aus den Fachgeschäften fließt in die Bestellanpassung ein und verbindet menschliches Fachwissen mit KI für optimale Ergebnisse.

Insgesamt wurden Einsparungen bzw. Umsatzsteigerungen im sechsstelligen Bereich erzielt. Die Umstrukturierung ermöglichte es, bis zu 5 Vollzeitkräfte in den Vertriebs-Innendienst zu integrieren und die Arbeitsabläufe spürbar zu vereinfachen. Die Zusammenarbeit mit sell & pick war durch Workshops und individuelle Betreuung geprägt, die maßgeblich zum Erfolg beitrugen.



Wir finden, dein Betrieb hat den gleichen Erfolg verdient. Erfahre heute noch wie und vereinbare dir ein unverbindliches Beratungsgespräch [unter diesem Link](#).