AHAG
Prozesse und BI

Smart Controlling aus der Cloud

Hi, Ich bin **DataWow**
und zeige Dir **mit Deinen Daten**, wie Dein Shop läuft,
wo Du Geld verdienst und wo Du Geld verlierst!

Detaillierte Berichte und Analysen für folgende Bereiche helfen Dir, Deinen Shop zu verbessern und Deinen Gewinn zu erhöhen!

Diese Berichte und Analysen stellen wir auf Basis Deiner Daten zur Verfügung:

- Die wichtigsten Zahlen auf einen Blick
- Detaillierte Umsatzanalysen
- Detaillierte Deckungsbeiträge
- Retourentransparenz
- Bestandsoptimierung
- Marketing

Die wichtigsten Kennzahlen auf einen Blick

ΔVJ %	+11 %
aktuell	6,1 Mio.
ΔVJ	+597 Tsd.
Gesamtumsatz	

ΔVJ %	-7 %
aktuell	2,1 Mio.
ΔVJ	-157 Tsd.
Rohmarge	

ΔVJ %	-13 %
aktuell	1,5 Mio.
ΔVJ	-213 Tsd.
DB 1	

ΔVJ %	-20 %
aktuell	1,0 Mio.
ΔVJ	-251 Tsd.
DB 2	

aktuell	2,4 Mio.
Δ VJ	+968 Tsd.
Δ VJ %	+68.8 %
Bestandswert	

aktuell	13,0
Δ VJ	+2,2
Δ VJ %	+20,3 %
Reichweite Mon...	

aktuell	4,1 %
Δ VJ	-1,3 %
Anzahl Retouren	482
Retourenquote	

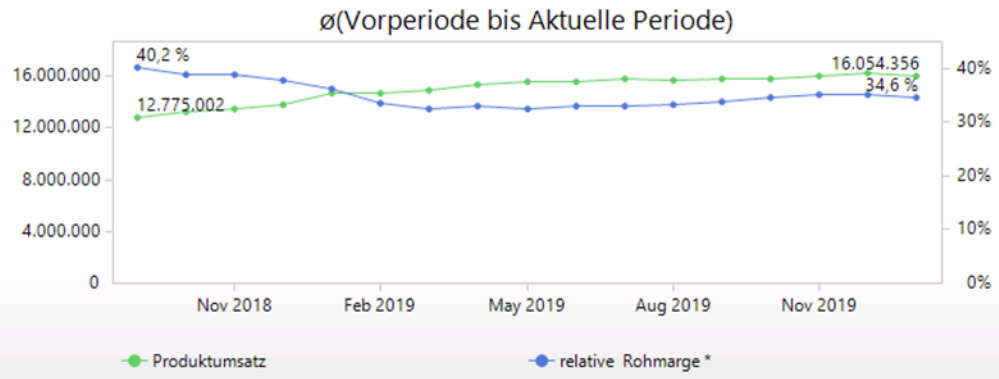
Bestellungen	12 Tsd.
Kunden	9 Tsd.
Artikel	1 Tsd.
Anzahlen	

Wer sein Unternehmen sicher steuern will, muss wissen, wo man steht. Erkenne frühzeitig, wenn die Dinge aus dem Ruder laufen und steuere rechtzeitig gegen. Bei Bedarf kannst Du tiefer ins Detail gehen und der Ursache auf die Schliche kommen. Das Dashboard liefert dir dazu den passenden Einstieg und leitet Dich zum relevanten Detail.

Detaillierte Umsatzanalyse

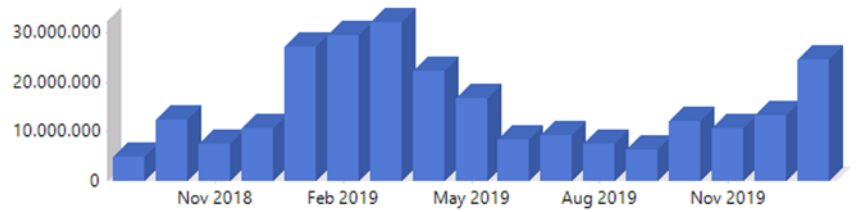
ø({pp11} bis {cp})

Zeitreihe Umsatz/rel. DB 1 Ø 12 Monate



Sep 2018 bis Jan 2020, * auf rechter Y-Achse

Umsatz nach Monat



	Jul 2019	Aug 2019	Sep 2019	Oct 2019	Nov 2019	Dec 2019	Jan 2020
Produktumsatz	9.278.590	7.480.770	6.275.416	12.188.484	10.794.738	13.251.846	24.642.07

Produktumsatz

Sep 2018 bis Jan 2020

Sep 2019

Umsatz nach Artikelgruppe

Gesamtumsatz	aktuell		ΔVJ		ΔVJ %	
Artikel	nicht kumuliert	kum.	nicht kumuliert	kum.	nicht kumuliert	kum.
Alle Artikel	3.738.249	59.146.518	+1.255.509	+5.651.610	+51 %	+11 %
Schüssel	726.793	9.041.515	+435.614	+1.497.606	+150 %	+20 %
Vasen	74.575	395.531	+63.935	+95.644	+601 %	+32 %
Weingläser	42.587	291.676	+32.252	+54.920	+312 %	+23 %
große Teller	1.086.313	15.488.113	+353.395	+1.595.530	+48 %	+11 %
kleine Teller	463.742	8.599.097	+83.713	+1.668.352	+22 %	+24 %
Becher	316.119	10.172.571	-18.848	-423.976	-6 %	-4 %
Saftgläser	11.964	419.404	-3.431	+27.666	-22 %	+7 %
Weizengläser	67.027	368.296	+57.558	+228.334	+608 %	+163 %

Okay! Der Umsatz läuft ziemlich gut. Aber bei den Bechern sieht es nicht gut aus! Gleich schauen wir uns mal die Deckungs-beiträge an.

Detaillierte Umsatzanalyse

Plattform	aktuell nicht kumuliert	aktuell kum.	ΔVJ nicht kumuliert	ΔVJ kum.	ΔVJ % nicht kumuliert	ΔVJ % kum.
Amazon	1.627.960	22.934.494	+821.215	+366.496	+102 %	+2 %
Ebay	1.012.855	18.205.098	+298.477	+4.003.662	+42 %	+28 %
WebShop	1.097.434	18.006.926	+135.817	+1.281.452	+14 %	+8 %

Plattform	Artikel	aktuell nicht kumuliert	aktuell kum.	ΔVJ nicht kumuliert	ΔVJ kum.	ΔVJ % nicht kumuliert	ΔVJ % kum.
Alle Plattformen		3.738.249	59.146.518	+1.255.509	+5.651.610	+51 %	+11 %
Amazon		1.627.960	22.934.494	+821.215	+366.496	+102 %	+2 %
Ebay		1.012.855	18.205.098	+298.477	+4.003.662	+42 %	+28 %
WebShop	⊟ Alle Artikel	1.097.434	18.006.926	+135.817	+1.281.452	+14 %	+8 %
	⊞ kleine Teller	146.967	2.597.547	+23.068	+700.678	+19 %	+37 %
	⊞ große Teller	299.387	4.936.613	+1.291	+635.554	+0 %	+15 %
	⊞ Schüssel	193.989	2.762.125	+60.338	+411.368	+45 %	+17 %
	(Rest Obere)	101.321	323.794	+88.595	+101.898	+696 %	+46 %
	(Rest Untere)	0,00	198	0,00	-688		-78 %
	⊞ Dekoschale	284.139	4.189.420	+3.935	-4.549	+1 %	0 %
	⊞ Saftgläser	2.788	110.726	-8.789	-25.145	-76 %	-19 %
	⊞ Becher	68.843	3.086.503	-32.620	-537.666	-32 %	-15 %

Wir zeigen Dir im Detail welche Kanäle mit welchen Artikelgruppen und Artikeln gut laufen und wo Du Umsatz verlierst.

Detaillierte Deckungsbeitragsanalyse

	Ist	Wert / Stück
Produktumsatz netto	2.841.903	49,13
Versandumsatz	508.814	8,80
Gesamtumsatz	3.350.716	57,93
Versandkosten	3.519	0,06
Kosten Material	1.456.570	25,18
Rohmarge	1.890.627	32,69
relative Rohmarge	56,4 %	56,4 %
Plattformprovision	242.107	4,19
Packkosten variabel	699	0,01
Pickkosten variabel	2.424	0,04
Kosten Verpackung	1.049	0,02
MGK variabel	58.263	1,01
Kosten Zahlungsverkehr	39.365	0,68
DB 1	1.547.769	26,76
relativer DB 1	46,2 %	46,2 %
Marketingkosten	242.107	4,19
Pickkosten fix	3.636	0,06
Packkosten fix	1.049	0,02
MGK fix	29.131	0,50
DB 2	1.271.321	21,98
relativer DB 2	37,9 %	37,9 %

Intuitive Margenanalyse bis ins Detail

Welche Produkte, Plattformen, Kunden oder Kampagnen erzielen welche Margen in welchem Land? Durch exakte Kostenzuordnung (Versandkosten, Gebühren, Geldverkehr, etc.) für jeden Verkaufsvorgang identifizierst Du Margenkiller auf einen Blick.

Detaillierte Deckungsbeitragsanalyse

	Amazon	Ebay	WebShop
Produktumsatz netto	1.291.387	726.095	824.421
Versandumsatz	160.475	187.747	160.591
Gesamtumsatz	1.451.862	913.842	985.012
Versandkosten	1.264	1.146	1.110
Kosten Material	536.260	525.324	394.986
Rohmarge	914.338	387.372	588.916
relative Rohmarge	63,0 %	42,4 %	59,8 %
Plattformprovision	176.098	66.009	0,00
Packkosten variabel	262	230	208
Pickkosten variabel	973	773	678
Kosten Verpackung	393	345	311
MGK variabel	21.450	21.013	15.799
Kosten Zahlungsverkehr	17.839	10.103	11.424
DB 1	697.716	289.245	560.807
relativer DB 1	48,1 %	31,7 %	56,9 %
Marketingkosten	176.098	66.009	0,00
Pickkosten fix	1.460	1.160	1.017
Packkosten fix	393	345	311
MGK fix	10.725	10.506	7.900
DB 2	508.845	211.053	551.424
relativer DB 2	35,0 %	23,1 %	56,0 %

Ebay hat mit 31,7 % den schlechtesten relativen DB 1. Da schauen wir jetzt mal genauer hin!

Detaillierte Deckungsbeitragsanalyse

Ebay	Gesamtumsatz	Rohmarge	relative Rohmarge	∑ variable Kosten	DB 1	relativer DB 1	DB 2	relativer DB 2
Alle Artikel	3.350.716	1.890.627	56,4 %	-1.798.379	1.547.769	46,2 %	1.271.321	37,9 %
Schüssel	650.082	215.721	33,2 %	-511.289	138.105	21,2 %	76.614	11,8 %
Vasen	66.495	-106	-0,2 %	-74.672	-8.231	-12,4 %	-14.254	-21,4 %
Weingläser	37.724	-46.547	-123,4 %	-90.183	-52.513	-139,2 %	-56.331	-149,3 %
große Teller	972.623	715.701	73,6 %	-350.222	621.178	63,9 %	542.766	55,8 %
kleine Teller	416.247	283.270	68,1 %	-171.945	243.624	58,5 %	211.192	50,7 %
Becher	285.805	187.675	65,7 %	-126.430	158.767	55,6 %	134.643	47,1 %
Saftgläser	10.877	6.472	59,5 %	-5.560	5.303	48,8 %	4.321	39,7 %
Weizengläser	59.628	41.487	69,6 %	-21.130	38.443	64,5 %	36.482	61,2 %
Dekoschale	851.236	494.075	58,0 %	-439.457	410.610	48,2 %	343.704	40,4 %

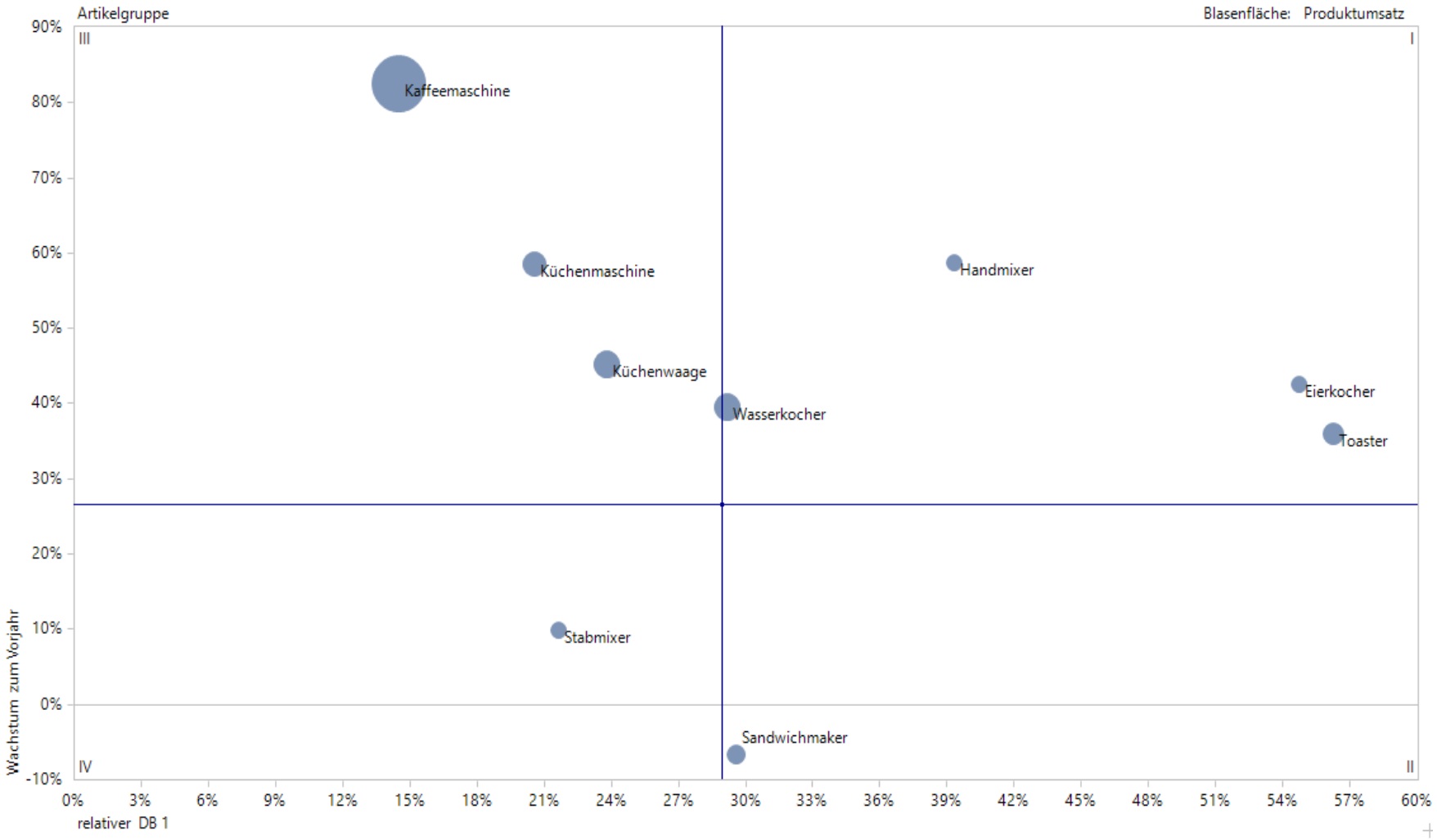
Gerade bei den Vasen und Weingläsern geht bei Ebay direkt Geld verloren! Dann schauen wir da auch noch einmal nach!

Detaillierte Deckungsbeitragsanalyse

Ebay	Gesamtumsatz	Rohmarge	relative Rohmarge	∑ variable Kosten	DB 1	relativer DB 1	DB 2	relativer DB 2
Vase gold Veillchen	4.175	3.012	72,2 %	-1.544	2.630	63,0 %	2.313	55,4 %
Vase orange Veillchen	1.428	1.416	99,1 %	-163	1.265	88,6 %	1.133	79,4 %
Weinglas weiss Orchidee	482	432	89,6 %	-103	378	78,5 %	331	68,8 %
Vase transparent Begonie	691	448	64,9 %	-320	362	52,5 %	289	41,9 %
Weinglas weiss Tulpe	562	354	62,9 %	-242	319	56,7 %	291	51,7 %
Weinglas rot Veillchen	330	244	73,8 %	-119	203	61,6 %	169	51,1 %
Vase orange Edelweiss	275	185	67,3 %	-124	151	54,9 %	122	44,2 %
Vase orange Maigl?ckchen	297	-1.211	-407,6 %	-1.598	-1.304	-438,9 %	-1.363	-459,0 %
Vase weiss Tulpe	1.181	-1.212	-102,6 %	-2.546	-1.369	-115,9 %	-1.471	-124,5 %
Weinglas gelb Petunie	275	-14.315	-5.205,5 %	-15.203	-14.929	-5.428,7 %	-15.248	-5.544,6 %
Vase gelb Narzisse	275	-14.316	-5.205,7 %	-15.203	-14.930	-5.428,9 %	-15.248	-5.544,9 %
Vase gelb Edelweiss	275	-14.317	-5.206,1 %	-15.204	-14.931	-5.429,4 %	-15.250	-5.545,5 %
Weinglas gelb Edelweiss	286	-16.310	-5.702,9 %	-17.285	-17.006	-5.946,3 %	-17.368	-6.072,6 %

Auf Artikelebene gibt es auch bei Ebay noch Licht und Schatten. Bei den Artikeln mit dem negativen DB 1 muss direkt der Verkauf gestoppt werden!

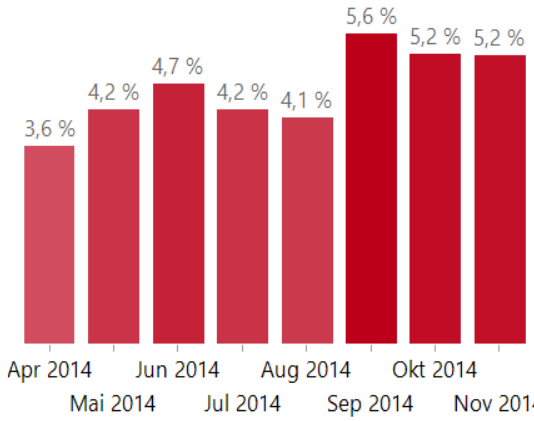
Detaillierte Deckungsbeitragsanalyse



Die Portfolioanalyse liefert wichtige Erkenntnisse für die strategische Ausrichtung. Die X-Achse zeigt den relativen Deckungsbeitrag. Die Y-Achse bildet das Umsatzwachstum zu Vorjahr der jeweiligen Artikelgruppe ab. Die Blasengröße stellt das Umsatzvolumen dar. Kurz gesagt: Rechts oben und möglichst groß ist prima!

Retourentransparenz

	aktuell		Abw in % zu VM
	Anzahl Retouren	Retourenquote	Retourenquote
Alle Artikel	331	4,8 %	+0,3 %
Schüssel	10	3,8 %	+19,5 %
Vasen	7	3,7 %	-38,8 %
Weingläser	172	5,2 %	-0,8 %
große Teller	30	6,8 %	+68,6 %
kleine Teller	33	4,6 %	+46,8 %
Becher	15	2,8 %	-30,4 %
Saftgläser	13	4,3 %	-12,3 %
Weizengläser	22	4,7 %	+0,4 %
Dekoschale	29	4,2 %	-22,5 %



Grund_Retoure	Anzahl Retouren
Alle Gründe	172
1 Problem Stammdaten	76
3. Artikel beschädigt	39
2. Falschlieferung	22
5. Widerrufsrecht	20
4. Sendung unvollständig	15

Schon wieder die Weingläser. Seit Monaten steigen die Retourenquoten. Wahrscheinlich auch ein Grund, warum der Deckungsbeitrag so schlecht ist! Und dann sind noch hauptsächlich fehlerhafte Stammdaten ausschlaggebend!

Bestandsoptimierung

Die ABC-Analyse zeigt, welche Artikel den höchsten Wertanteil ausmachen und daher von besonderer wertmäßiger Bedeutung sind. Diese Auswertung kann ggf. auch nach DB II durchgeführt werden. Die XYZ-Analyse zeigt die Gängigkeit der Artikel auf.

ABC-Artikel

- **A+**-Artikel: Diese Produkte machen 10 % des Umsatzes aus
- **A**-Artikel: Diese Produkte machen 10 % -80 % des Umsatzes aus
- **B**-Artikel: Diese Produkte machen 80 %–95 % des Umsatzes aus
- **C**-Artikel: Diese Produkte machen 95 %- 100% des Umsatzes aus
- **C***-Artikel: Machen keinen Umsatz

Erfahrungsgemäß sind **5-10%** aller Artikel die **A-Artikel**

XYZ-Artikel

- **X**-Artikel: wurden in 10 - 12 der vergangenen 12 Monate verkauft
- **Y**-Artikel: wurden in 4 – 9 Monaten verkauft
- **Z**-Artikel: wurden in 1 – 3 Monaten verkauft
- **Z***-Artikel: wurden in den vergangenen 12 Monaten nicht verkauft

Bestandsoptimierung

Anzahl Artikel XYZ	ABC Klasse A	B	C
X (10 bis 12 Monate)	91 66,4 %	66 24,3 %	35 2,5 %
Y (3 bis 8 Monate)	33 24,1 %	126 46,3 %	139 9,9 %
Z (0 bis 2 Monate)	13 9,5 %	80 29,4 %	1.236 87,7 %

Bestand Wert XYZ	ABC Klasse A	B	C
X (10 bis 12 Monate)	10.037.822 69,9 %	1.651.259 18,9 %	131.334 1,3 %
Y (3 bis 8 Monate)	3.340.731 23,2 %	4.700.321 53,8 %	1.297.662 13,2 %
Z (0 bis 2 Monate)	990.406 6,9 %	2.391.745 27,4 %	8.424.107 85,5 %

Reichweite in Monaten XYZ	ABC Klasse A	B	C
X (10 bis 12 Monate)	3,2 19,7 %	5,4 21,1 %	9,7 26,5 %
Y (3 bis 8 Monate)	7,1 44,1 %	7,8 30,8 %	9,0 24,5 %
Z (0 bis 2 Monate)	5,8 36,2 %	12,2 48,0 %	18,0 49,1 %

1236 aller Artikel sind CZ – Artikel und binden einen Bestand von 8,4 Mio. €. Im Schnitt liegen diese Artikel für 18 Monate auf Lager. Dieser Block bindet nur Kapital und trägt nicht zum Unternehmenserfolg bei. Hier müssen wir ansetzten!

Bestandsoptimierung

Langsam-Dreher

	Wert / Stück	Bestands-menge	Bestands-wert	∑ Verkaufs-menge (12 Monate)	RW in Monaten
Sch?ssel gelb Chrysantheme	14,00	776	10.864	2	4.656,0
Sch?ssel schwarz Narzisse	14,00	324	4.536	2	1.944,0
Sch?ssel schwarz Edelweiss	11,00	950	10.450	8	1.425,0
Weizenglas weiss Tulpe	12,00	229	2.748	2	1.374,0
Weizenglas gr?n Chrysantheme	12,00	183	2.196	2	1.098,0
Sch?ssel gelb Veillchen	14,00	160	2.240	2	960,0
Weizenglas schwarz Petunie	12,00	159	1.908	2	954,0
Weizenglas gelb Veillchen	12,00	142	1.704	2	852,0
Weizenglas rot Petunie	12,00	129	1.548	2	774,0
Weizenglas gelb Edelweiss	12,00	125	1.500	2	750,0
Vase weiss Veillchen	12,00	248	2.976	4	744,0
Weizenglas gold Maigl?ckchen	12,00	123	1.476	2	738,0
Weizenglas orange Rose	12,00	120	1.440	2	720,0
Weizenglas blau Narzisse	12,00	120	1.440	2	720,0
Weizenglas blau Orchidee	12,00	120	1.440	2	720,0

Garnicht-Dreher

	Wert / Stück	Bestands-menge	Bestands-wert
Dekoschale gr?n Orchidee	13,00	2.520	32.760
Becher silber Tulpe	13,00	1.770	23.010
Sch?ssel gold Maigl?ckchen	11,00	2.080	22.880
Sch?ssel gr?n Petunie	13,00	1.219	15.847
Sch?ssel rot Petunie	14,00	665	9.310
Sch?ssel gr?n Veillchen	14,00	563	7.882
Becher silber Orchidee	13,00	520	6.760
Becher gold Orchidee	13,00	440	5.720
Dekoschale gelb Edelweiss	13,00	392	5.096
Becher silber Orchidee	13,00	376	4.888
gro?er Teller rot Narzisse	11,00	436	4.796
Sch?ssel transparent Rose	14,00	338	4.732
Dekoschale orange Petunie	12,00	384	4.608
Becher gold Orchidee	13,00	308	4.004
Sch?ssel gelb Narzisse	13,00	278	3.614

Langsam-Dreher sind Artikel mit einer enorm hohen Reichweite. Garnicht-Dreher sind Artikel, die sich überhaupt nicht mehr abverkaufen. Genau bei diesen Artikeln muss man bei der Bestandsbereinigung anfangen.

Marketing

verlorene Stammkunden

Anzahl Kunden	0 - 30 Tage	031 - 090 Tage	090 - 180 Tage	180 - 365 Tage	365+ Tage
1 Kauf	2.946 36,4 %	3.368 48,2 %	4.022 52,6 %	13.059 50,2 %	27.572 67,1 %
2-3 Käufe	3.746 46,3 %	2.643 37,9 %	2.842 37,2 %	10.928 42,0 %	12.676 30,9 %
4+ Käufe	1.399 17,3 %	970 13,9 %	776 10,2 %	2.008 7,7 %	816 2,0 %

Identifiziere verlorene Stammkunden und ihr Kaufverhalten, damit du sie durch eine gute Kundenansprache zurückgewinnst.