

ebay seller konferenz.de

22 January 2019 - Cologne, Germany

Praxisanleitung: So einfach sind mehr Umsatz, Ertrag und Liquidität



> Moderator

Peter Höschl

// Betreiber von shopanbieter.de und Die Renditemacher UG

*seit 20 Jahren Erfahrung operativ und beratend im E-Commerce unterwegs
Autor diverser Fachbücher, etlicher Whitepaper und Tausender Fachartikel*

*Schwerpunkt: E-Commerce-Analyse, Controlling
Leitspruch: Umsatz ist schön, aber Rendite ist schöner!*



Die einfache Erfolgsformel

1. Liquidität aufbauen
2. Kosten senken
3. Umsatz steigern

Ausnahme: Das Geschäftsmodell ist im Eimer oder das Unternehmen ist schon so nah an der Insolvenz, dass es ganz einfach zu spät ist.

How to

- 1 Lagerbestand, -reichweite und der richtige Zeitpunkt der Nachbestellung
- 2 ABC- und XYZ-Analyse
- 3 DB II-Auswertung
- 4 Pimp your BWA



Lagerbestand, Lagerreichweite und Nachbestellung

Was soll erreicht werden ?

- Liquidität steigern
- Renner / Penner identifizieren
- Überbestände abbauen
- „Out of stock“ vermeiden



Lagerbestand, Lagerreichweite und Nachbestellung

Benötigte Daten

Artikelnummer, -name und Marke/Hersteller

Ø Einkaufspreis (EK)

aktueller Lagerbestand

Lieferdauer seitens Lieferant (optional)

Umsatz und Anzahl der Verkäufe in einem bestimmten Zeitraum je Artikelnummer

Datum letzter Verkauf (optional)

> Lagerbestand, Lagerreichweite und Nachbestellung

	Umsatz	%	Ø je Artikel	Lagerwert	%	Ø je Produkt	Produkte	%	Produkte ohne Lagerbestand	
Gesamt	2.587.615			991.807			5.300			
A	2.070.092	80,0%	9.241	415.490	41,9%	1.855	224	4,2%	75	33,5%
B	388.142	15,0%	444	139.025	14,0%	159	875	16,5%	391	44,7%
C	129.380	5,0%	31	437.292	44,1%	104	4.201	79,3%		

> Lagerbestand, Lagerreichweite und Nachbestellung

	DB IA-Artikel		B-Artikel		C-Artikel	
		%		%		%
> 50%	10	4,5%	36	4,1%	236	5,6%
< 50%	28	12,5%	58	6,6%	214	5,1%
< 40%	56	25,0%	265	30,3%	438	10,4%
< 30%	64	28,6%	216	24,7%	612	14,6%
< 20%	53	23,7%	264	30,2%	671	16,0%
< 10%	10	4,5%	30	3,4%	66	1,6%
< 0%	3	1,3%	6	0,7%	56	1,3%
ohne Umsatz					1.908	45,4%



Lagerbestand, Lagerreichweite und Nachbestellung

Artikel				Lagerbestand			Verkauf / Tag			Order	
SKU	Hersteller / Lieferant	Artikelname	Datum Itz. Sale	EK ø	Bestand	Lagerwert	EK ø-Sales / Tag	Umsatz	Reichweite	Lieferdauer	Termin
1	AAA	Taschenlampe	23.06.18	3,5	2.339	8.187	0,97	4,68	2.420	7	18.05.25
2	BBB	Kugelschreiber	28.04.18	8,27	242	2.001	0,41	3,78	589	3	17.05.20
3	CCC	Stiftebox	10.06.18	9,1	60	546	5,70	108,30	11	4	16.10.18
4	DDD	Schreibtischunterlage	21.03.18	73	13	949	0,00	0,00		5	
5	EEE	USB-Stick	07.04.18	38	23	874	0,00	0,00		10	
6	AAA	Goldene Büroklammer	02.02.18	69	12	828	0,00	0,00		7	
7	BBB	Untersetzer	14.08.18	23,5	30	705	0,06	1,63	540	3	30.03.20
8	CCC	Taschenrechner	03.08.18	17,9	38	680	0,04	1,49	855	4	07.02.21
9	DDD	Schlüsselanhänger	02.10.17	13	51	663	0,00	0,00		5	
10	EEE	Brillenetui	19.08.18	8,75	75	656	0,10	1,88	750	10	19.10.20
11	AAA	Handyhülle	26.03.18	91,8	7	643	0,00	0,00		7	
12	BBB	Aufbewahrungsbehälter	18.07.18	57	11	627	0,01	1,10	990	3	23.06.21
13	CCC	Schmutzfänger	09.05.18	87,7	7	614	0,02	3,53	315	4	17.08.19
14	DDD	Locher	25.09.17	150,5	4	602	0,00	0,00		5	
15	EEE	Klammeraffe	25.04.18	116	5	580	0,02	4,40	225	10	13.05.19
16	AAA	Klebebandabroller	05.10.18	10	55	550	1,76	50,74	31	7	03.11.18
17	BBB	Steckdose	05.01.18	49	11	539	0,00	0,00		3	
18	CCC	Schreibtischlampe	09.06.18	17,9	29	519	0,12	2,80	237	4	31.05.19
19	DDD	Zettelbox	29.05.18	11,95	41	490	0,01	0,14	3.690	5	11.11.28
20	EEE	Arbeitsmappe	18.04.18	10	47	470	0,23	6,69	201	10	19.04.19



ABC- und XYZ-Analyse

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 80% des Umsatzes aus
- **B-Artikel:** Diese Produkte machen 80–95% des Umsatzes aus
- **C-Artikel:** Rest

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

ABC- und XYZ-Analyse

Benötigte Daten

Artikelnummer, -name und Marke/Hersteller

Umsatz in einem bestimmten Zeitraum je Artikelnummer

Info in wie viel Monaten dieser Artikel in den vergangenen 12 Monaten verkauft wurde

> Lagerbestand, Lagerreichweite und Nachbestellung

	Umsatz	%	Ø je Artikel	Lagerwert	%	Ø je Produkt	Produkte	%	Produkte ohne Lagerbestand	
Gesamt	2.587.615			991.807			5.300			
A	2.070.092	80,0%	9.241	415.490	41,9%	1.855	224	4,2%	75	33,5%
B	388.142	15,0%	444	139.025	14,0%	159	875	16,5%	391	44,7%
C	129380	5,0%	31	437.292	44,1%	104	4.201	79,3%		
X	1.692.300	65,4%	9.350	362.680	36,6%	2.004	181	3,4%	16	8,8%
Y	421.781	16,3%	602	175.786	17,7%	251	701	13,2%		
Z	473.533	18,3%	188	155.108	15,6%	62	2.513	47,4%		
Z*	0	0,0%	0	298.232	30,1%	156	1.916	36,2%		

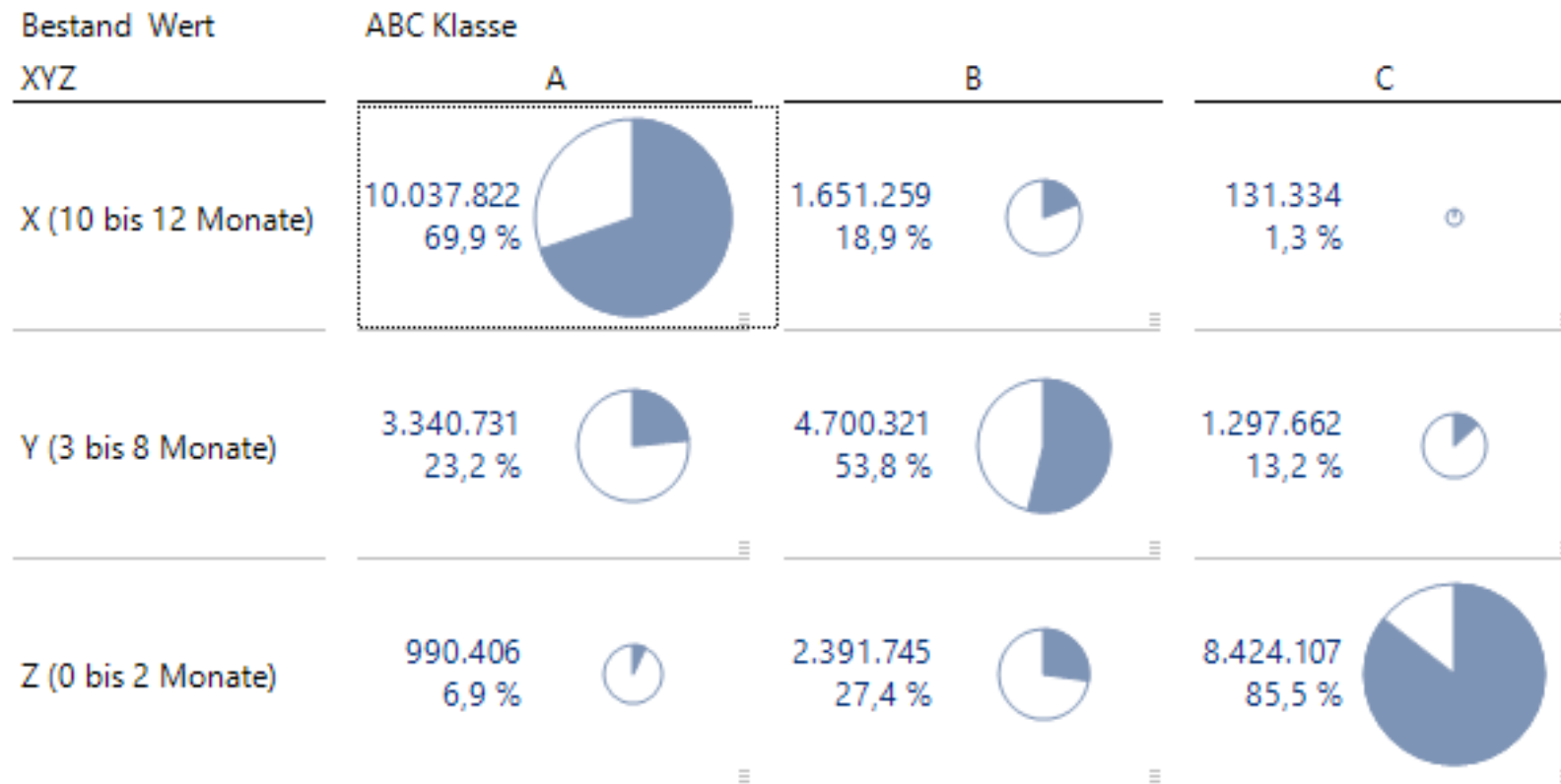
> Einfache ABC- und XYZ-Analyse

Artikel			Verkauf		Umschlag	
SKU	Hersteller / Lieferant	Artikelname	ABC	Umsatz	XYZ	Anzahl Mte
12BBB		Aufbewahrungsbehälter	A	4.740	X	12
7BBB		Untersetter	A	3.718	X	12
18CCC		Schreibtischlampe	A	3.658	X	12
4DDD		Schreibtischunterlage	A	2.946	X	10
20EEE		Arbeitsmappe	B	2.100	Y	9
19DDD		Zettelbox	B	1.891	Y	7
13CCC		Schmutzfänger	B	1.685	Y	6
14DDD		Locher	B	1.218	Y	6
15EEE		Klammeraffe	B	791	Y	5
6AAA		Goldene Büroklammer	B	589	Y	4
11AAA		Handyhülle	B	378	Z	3
9DDD		Schlüsselanhänger	B	298	Z	2
10EEE		Brillenetui	B	178	Z	2
5EEE		USB-Stick	B	128	Z	2
...	Z	1
2BBB		Kugelschreiber	C	0	Z0	0
3CCC		Stiftebox	C	0	Z0	0
16AAA		Klebebandabroller	C	0	Z0	0
1AAA		Taschenlampe	C	0	Z0	0
8CCC		Taschenrechner	C	0	Z0	0

	Verkaufsregel- mäßigkeit	Profitabilität (DB II)		
		A	B	C
Hoch	X	1	2	3
	Y	4	5	6
Niedrig	Z	7	8	9
	Z*	10	11	12
		Hoch		Niedrig

- 1,2,4** = Produkte bevorzugt verkaufen und Absatz fördern
- 5** = Fallweise Entscheidung
- 3,6,7,8,9** = Produkte deren Verkauf kaum lohnt
- 10,11,12** = Produkte schnellstmöglich abverkaufen

> Professionelle ABC- und XYZ-Analyse



> ABC- und XYZ-Analyse Detailebene (C/Z – Cluster)

Artikelgruppen	Bestand Wert	Reichweite	Verbrauch Menge	SiBe	Wiederbeschaffungszeit	Mindestbestellmenge
1124 - Kaffeemaschine Beta de luxe Edelstahl	151.132	12,3	514	800	14	270
1670 - Kaffeemaschine Sigma Beauty rot	108.576	59,1	73	8.400	148	520
1353 - Kaffeemaschine Delta L Alu	87.172	37,8	145	100	30	3
1633 - Kaffeemaschine Sigma quick Alu	74.785	33,7	85	1.300	60	90
1674 - Kaffeemaschine Sigma Beauty Edelstahl	72.914	8,2	194	30	165	2
1309 - Kaffeemaschine Delta single schwarz	68.571	36,0	339	1.700	42	160
1629 - Kaffeemaschine Sigma de luxe schwarz	61.360	21,1	129	100	82	1
1154 - Kaffeemaschine Beta L Edelstahl	61.354	19,2	219	100	14	4
1610 - Kaffeemaschine Sigma family rot	57.654	15,8	304	300	82	4
1403 - Kaffeemaschine Epsilon single Alu	54.775	12,4	327	1.100	12	40

Einfache DB II-Auswertung

Was soll erreicht werden ?

- Margenbringer und defizitäre Produkte identifizieren
- Portfoliobereinigung (Sortimentssteuerung)
- Marketingentscheidungen valide treffen
- Unterstützung Einkauf



Einfache DB II-Auswertung

Benötigte Daten

Artikelnummer, -name und Marke/Hersteller

Ø Einkaufspreis (EK)

Umsatz und Anzahl der Verkäufe in einem bestimmten Zeitraum je Artikelnummer

Kalkulationssatz für Marketing bzw. Marktplatzgebühren, zB. 15%

Kalkulationssatz für Payment, zB. 2,85%

Kalkulationssatz für Logistik, zB. 3,75 €



Einfache DB II-Auswertung

	Anzahl	%	Umsatz	%
ohne Umsatz	736	19,2%	0	0
DB II < 0	226	5,9%	95.742	3,7%
DB II < 5%	195	5,1%	284.638	11,0%
DB II < 10%	286	7,5%	313.101	12,1%
DB II < 20%	999	26,1%	1.265.343	48,9%
DB II < 30%	771	20,1%	390.729	15,1%
DB II > 30%	614	16,0%	240.648	9,3%
	3.827		2.587.615	

> Einfache DB II-Auswertung

Artikel			Verkauf		Einkauf			Operative Kosten			DB II	
SKU	Hersteller / Lieferant	Artikelname	Umsatz	Sales	EK	Roh-ertrag	%	Marketing	Payment	Logistik	DB II	%
1	AAA	Taschenlampe	707	23	319	388	54,9%	106	20	86	175	24,8%
2	BBB	Kugelschreiber	620	24	294	326	52,6%	93	18	90	125	20,2%
3	CCC	Stiftebox	535	30	318	217	40,6%	80	15	113	9	1,7%
4	DDD	Schreibtischunterlage	2.946	33	1.638	1.308	44,4%	442	84	124	658	22,3%
5	EEE	USB-Stick	1.027	37	517	510	49,7%	154	29	139	188	18,3%
6	AAA	Goldene Büroklammer	1.838	43	960	878	47,8%	276	52	161	389	21,1%
7	BBB	Untersetzer	3.718	31	1.975	1.743	46,9%	558	106	116	963	25,9%
8	CCC	Taschenrechner	1.190	23	576	614	51,6%	178	34	86	315	26,5%
9	DDD	Schlüsselanhänger	1.359	24	702	657	48,3%	204	39	90	324	23,9%
10	EEE	Brillenetui	1.174	28	588	586	49,9%	176	33	105	272	23,1%
11	AAA	Handyhülle	1.426	28	714	712	49,9%	214	41	105	352	24,7%
12	BBB	Aufbewahrungsbehälter	4.740	111	2.372	2.368	50,0%	711	135	416	1.105	23,3%
13	CCC	Schmutzfänger	2.180	57	1.190	990	45,4%	327	62	214	387	17,8%
14	DDD	Locher	1.964	33	957	1.007	51,3%	295	56	124	533	27,1%
15	EEE	Klammeraffe	1.841	30	899	942	51,2%	276	52	113	501	27,2%
16	AAA	Klebebandabroller	296	30	145	151	51,0%	44	8	113	-14	-4,8%
17	BBB	Steckdose	816	38	359	457	56,0%	122	23	143	169	20,7%
18	CCC	Schreibtischlampe	3.658	24	1.674	1.984	54,2%	549	104	90	1.241	33,9%
19	DDD	Zettelbox	2.493	81	1.913	580	23,3%	374	71	304	-169	-6,8%
20	EEE	Arbeitsmappe	2.845	96	1.377	1.467	51,6%	427	81	360	600	21,1%



Professionelle DB II-Auswertung

	Amazon	Ebay	Shop
Menge	2.392	1.730	6.928
Bruttopreis	11.971	10.239	28.958
Produkt-umsatz	10.058	9.522	24.289
Frachtumsatz	1.355	1.094	2.139
Umsatz gesamt	11.413	10.616	26.428
Einkaufswert	5.237	5.125	14.711
SEA	913	849	2.114
Kommissionieren var	336	318	725
MGK var	209	205	588
Packen var	269	254	580
Gebuehr var	1.709	962	
Verpackungskosten var	130	97,07	242
Frachtkosten	644	532	1.302
Kosten Zahlung var	172	124	437
variable Kosten	9.724	8.528	20.835
DB 1	1.690	2.087	5.593
Kommissionieren fix	224	212	483
Retourenkosten var	0,00	0,00	0,00
Kosten Zahlung fix	105	61,22	136
Packen fix	179	170	386
MGK fix	105	103	294
DB 2	1.182	1.603	4.430



Pimp your BWA

Was soll erreicht werden ?

- Schneller Überblick in die Unternehmensentwicklung



Pimp your BWA

Bezeichnung	Jun/2018	Jun/2017	Veränderung absolut	in %	Jan/2018 - Jun/2018	Jan/2017 - Jun/2017	Veränderung absolut	in %
Umsatzerlöse	323.307,84	103.438,36	219.869,48	212,56	897.340,72	688.971,93	208.368,79	30,24
Best.Verdg. FE/UE	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	
Akt.Eigenleistungen	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	
Gesamtleistung	323.307,84	103.438,36	219.869,48	212,56	897.340,72	688.971,93	208.368,79	30,24
Mat./Wareneinkauf	62.778,06	29.593,39	33.184,67	112,11	130.597,17	172.434,33	-41.837,16	-24,26
Rohertrag	260.529,78	73.844,97	186.684,81	252,81	766.743,55	516.537,60	250.205,95	48,44
So. betr. Erlöse	300,00	34,85	265,15	760,83	1.807,32	119,49	1.687,83	1.412,53
Betriebl. Rohertrag	260.829,78	73.879,82	186.949,96	253,05	768.550,87	516.657,09	251.893,78	48,75
Kostenarten:								
Personalkosten	50.610,22	36.693,53	13.916,69	37,93	265.072,38	183.756,84	81.315,54	44,25
Raumkosten	21.386,72	12.150,36	9.236,36	76,02	128.612,24	36.246,86	92.365,38	254,82
Betriebl. Steuern	50,29	0,00	50,29		251,59	761,00	-509,41	-66,94
Versich./Beiträge	1.046,84	515,74	531,10	102,98	8.554,21	3.171,02	5.383,19	169,76
Besondere Kosten	5.914,03	4.084,66	1.829,37	44,79	27.130,45	19.276,28	7.854,17	40,75
Kfz-Kosten (o. St.)	2.280,63	1.900,45	380,08	20,00	13.212,69	10.974,73	2.237,96	20,39
Werbe-/Reisekosten	26.912,22	25.881,34	1.030,88	3,98	152.124,09	161.668,06	-9.543,97	-5,90
Kosten Warenabgabe	51.897,76	9.884,86	42.012,90	425,02	91.566,44	81.164,53	10.401,91	12,82
Abschreibungen	3.369,94	2.414,33	3.151,61	130,54	35.826,84	13.413,78	22.413,06	167,09
Reparatur/Instandh.	716,74	1.651,83	-935,09	-56,61	9.149,09	8.867,21	281,88	3,18
Sonstige Kosten	47.815,17	30.908,02	16.907,15	54,70	134.308,62	95.037,39	39.271,23	41,32
Gesamtkosten	214.196,46	126.085,12	88.111,34	69,88	865.808,64	614.337,70	251.470,94	40,93
Betriebsergebnis	46.633,32	-52.205,30	98.838,62	189,33	-97.257,77	-97.680,61	422,84	0,43
Zinsaufwand	12.378,39	14.825,15	-2.446,76	-16,50	74.756,21	16.596,26	58.159,95	350,44
Sonst. neutr. Aufw	5.341,74	0,00	5.341,74		32.856,91	0,00	32.856,91	
Neutraler Aufwand	17.720,13	14.825,15	2.894,98	19,53	107.613,12	16.596,26	91.016,86	548,42
Zinserträge	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	
Sonst. neutr. Ertr	13.497,03	0,00	13.497,03		16.853,27	993,01	15.860,26	1.597,19
Verr. kalk. Kosten	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	
Neutraler Ertrag	13.497,03	0,00	13.497,03		16.853,27	993,01	15.860,26	1.597,19
Kontenkl. unbesetzt	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	
Ergebnis vor Steuern	42.410,22	-67.030,45	109.440,67	163,27	-188.017,62	-113.283,86	-74.733,76	-65,97
Steuern Eink.u.Ertr	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	
Vorläufiges Ergebnis	42.410,22	-67.030,45	109.440,67	163,27	-188.017,62	-113.283,86	-74.733,76	-65,97

Angabe %-Anteil vom Umsatzerlös fehlt

> Pimp your BWA

Beispiele für Unterkontierungen

Umsatzerlöse

- Online-Shop
- Ladengeschäft A ...
- Amazon
- ...

Retouren

- Online-Shop
- Ladengeschäft A ...
- Amazon
- ...

Personalkosten

- Marketing
- Lager
- Verwaltung
- ...

Werbe-/Reisekosten

- Google AdWords ...
- AdWords Agentur
- Marketing-Software xyz
- ...

Kosten Warenabgabe

- Ausgangsfracht Versender A
- Ausgangsfracht Versender B
- Verpackungsmaterial
- ...

Sonstige Kosten

- Software A ...
- Agentur A ...
- Payment A
- ...

> Mehr Umsatz, Ertrag und Liquidität gefällig?



<https://www.shopanbieter.de/kpi-detailanalyse>



Mehr Umsatz, Ertrag und Liquidität gefällig?

Leistungsumfang

- Lagerauswertung ABC/XYZ-Analyse
- DB II Kalkulation nach
 - Artikel
 - Land
 - Verkaufskanal (zB. Online-Shop, Amazon, eBay)
 - Marken/Hersteller
 - Produktgruppen/ -kategorien
- Kundenauswertungen
- Retourenanalyse

<https://www.shopanbieter.de/kpi-detailanalyse>

> Kostenlose Risikoanalyse und Benchmark zum Wettbewerb



<https://www.shopanbieter.de/risikoanalyse>

➤ Kostenloser DB II-Kalkulator



<https://www.shopanbieter.de/db-kalk-sku>

> Kostenlose Wertermittlung: Das ist Ihr Online-Shop wert



<https://www.shopanbieter.de/shop-wert-ermitteln>

> Geschäft

Vielen Dank für Eure Aufmerksamkeit!

Noch Fragen?

Peter Höschl
089 809 132 790
info@renditemacher.de

