



Digitalisierungs-Werkstatt
Künstliche Intelligenz für den Handwerksbäcker

Umsetzungs-Workshop am 27.09.2021

ZUKUNFTSINITIATIVE
HANDWERK
2025 



Die erste Hälfte der Umsetzungsphase ist abgeschlossen.

In den vergangenen Wochen wurde in den Betrieben intensiv an den entscheidenden Themen zum sinnvollen Einsatz der KI weiter gearbeitet.

Gegenstand der ersten Beratungstage war unter anderem die **Bestandsaufnahme der Daten**, die bereits in den Systemen der Unternehmen existieren und erzeugt werden. Die Herausforderung lag darin, diese Daten entsprechend zu exportieren und aufzubereiten.

Für einen sinnvollen Einsatz der KI-basierten Planungsinstrumente ist eine **Produktanalyse notwendig**. Es muss ein Bewusstsein existieren, welchen **Deckungsbeitrag die einzelnen Produkte** erzielen, um daraus die notwendigen **Konsequenzen für die Planung** zu ziehen. Deshalb wurde in den weiteren Beratungstagen dieses Themen individuell in den Betrieben vertieft.



Die Themen des Umsetzungsworkshops

Im Umsetzungsworkshop wurden nun die Auswertungen dieser Daten dargestellt und diskutiert.

Anhand der vorliegenden Daten lassen sich eine Vielzahl von **Rückschlüssen ziehen**. Daraus resultierend ergeben sich mögliche **Maßnahmen in der Planung** sowie eine notwendige (Neu-) **Strukturierung der Prozesse**.

Da die Präzision der KI von der Quantität und Qualität bereitgestellter Daten abhängig ist, ist es wichtig, im Unternehmen einen **optimalen Informationsfluss** zu haben.

Die **digitale Kommunikation** ist deshalb ein wichtiger Baustein und Thema dieses Workshops.



Umsatzverteilung im Tagesverlauf

Erkenntnisse

Es gibt starke Schwankungen im Tagesverlauf.

Die Umsatzverteilung unterscheidet sich je nach Filiale und Produkt.

Letzte(n) Stunde(n) sind umsatzschwach.





Umsatzverteilung im Tagesverlauf



Rückschlüsse
und Maßnahmen

Sind die
Öffnungszeiten
wirtschaftlich
gewählt?

Personalplanung
sollte überdacht
werden.

Bestimmte Arbeiten
sollten im Ablauf
vorgezogen werden.





Ausverkauf = Entgangener Umsatz?



Analyse
letzter
Verkaufszeit-
punkt

Durch die Daten
kann pro Produkt
der Ø-Ausverkaufs-
zeitpunkt bestimmt
werden.

Dadurch ist es
möglich, die Höhe
der entgangenen
Umsätze zu
berechnen.

Dient als
Entscheidungshilfe
beim Konflikt zwischen
Retourenquote und
Warenverfügbarkeit.





Warenkorbanalyse

Welche Artikel
werden
zusammen
gekauft?

Durch die Analyse
lassen sich Regeln
für das
Kaufverhalten der
Kunden aufstellen.

„Wer Brot
kauft, kauft in
50% der Fällen
einen Kaffee
dazu.“

Welche Produkte
werden wie häufig
mehrfach gekauft?

Anhand der
Ergebnisse können
Verkaufsmitarbeiter
geschult werden.

Dem Kunden
können Angebote
gemacht werden.





Warenverfügbarkeit in Abhängigkeit zur Retourenquote

Bestimmung
der Ziel-
Warenverfüg-
barkeit

Bildung von
Produktgruppen,
um Retouren zu
minimieren.

Hohe
Warenverfügbarkeit
-> steigende
Retourenquote.

Warenverfügbarkeit
ist abhängig vom
Deckungsbeitrag.

Sortiment besser
steuern durch
Straffung.





Digitale Kommunikation

Einführung
eines digitalen
Tools

Als Vorarbeit:
Welche Personen
müssen an welchen
Prozessen beteiligt
werden?

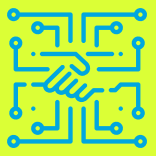
Bildung von
zielgruppen-
relevanter
Informationen.

Auswahl eines
geeigneten
Systems.

Überlegungen zu
standardisierten
Formularen, z.B.
Sonderbestellungen.

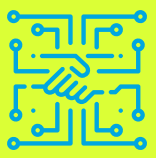
Wie soll die
Zusammenarbeit
organisiert werden?





Digitalisierungs-Werkstatt Künstliche Intelligenz für den Handwerksbäcker





Digitalisierungs-Werkstatt

Künstliche Intelligenz für den Handwerksbäcker

Im Rahmen der „Zukunftsinitiative Handwerk 2025“ wird dieses Projekt finanziell gefördert durch das *Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg.*

