

Nr. 1 | April 2021

PVH magazin

DAS FACHMAGAZIN für den Produktionsverbindungshandel

© Stock.com/ksimage, E/D/E

Schwerpunktthema

Neue Wege und Technologien im PVH: Von der Digitalisierung am Bau bis zur Künstlichen Intelligenz

E/D/E Thema: Wachstum und neue Leistungen – 2020 im Überblick

E/D/E extra: 25 Jahre Fachkreis Technischer Handel

Mitglieder: Nachhaltige Aktivitäten bei SÜLZLE

Lieferanten: Brillenspezialist Bollé in der Pandemie gefordert



Der flixxstore bietet ein wachsendes Angebot an KI-basierten Lösungen – maßgeschneidert für den PVH. (Abbildung: PVH FUTURE LAB)



Automatisiert zu mehr Effizienz

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz (KI) – beide Megatrends sind eng miteinander verknüpft. Experten erwarten, dass sich selbstlernende KI-Systeme in den kommenden Jahren in großem Umfang auch im Produktionsverbindungshandel durchsetzen werden. Automatisierte Prozesse in nahezu allen Bereichen von Beschaffung bis Vertrieb versprechen eine höhere Effizienz.

► Aktuell ist noch viel Luft nach oben: Lediglich sechs Prozent der deutschen Unternehmen setzen bereits auf Künstliche Intelligenz zur Optimierung ihrer Prozesse. Das berichtet eine Studie des ZEW Mannheim (Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), die im Dezember 2020 veröffentlicht wurde. Allerdings: Die Vorreiter konnten laut Studie ihre Ertragssituation erheblich verbessern und die Innovationskraft spürbar steigern.

Datensammlung schafft die Basis

Zwar steckt aktuell die Umsetzung von KI-Anwendungen noch in den Kinderschuhen, doch das dürfte sich laut Einschätzung vieler Marktbeobachter rasch ändern.

„Für den PVH ist nun der richtige Zeitpunkt, sich perspektivisch mit dem Thema auseinanderzusetzen und eine auf das Unternehmen zugeschnittene Strategie zu entwickeln“, schildert Thilo Brocksch, Mitgründer und Geschäftsführer des PVH FUTURE LAB: „2021 wird ein

entscheidendes Jahr für diese Entwicklung, und wir möchten den Handel dabei als enger Partner sowohl in strategischer Hinsicht als auch mit anwendungsreifen Produkten unterstützen.“ Drei Entwicklungen verhelfen aus seiner Sicht den Lösungen zu ihrem Durchbruch: „Die Technologien sind marktreif verfügbar, die notwendige Rechenpower ist bezahlbar geworden, zudem verfügt der PVH heute über umfangreiche Datenbestände als Voraussetzung für die Anwendungen.“ Mit Produkten wie selfflixx oder dem techflixx BodyTempScan zur Fiebermessung auf Distanz bietet das PVH FUTURE LAB schon heute Lösungen, die sich die Möglichkeiten Künstlicher Intelligenz zunutze machen. Und weitere sollen folgen. Das Angebot unter www.flixxstore.com wird in den kommenden Monaten sukzessive ausgebaut.

Entscheidende Durchbrüche erwartet der Digitalisierungsexperte Prof. Dr. Hanno Gottschalk (Universität Wuppertal) insbesondere in der Bild- und Spracherkennung. Von Unternehmen des PVH würde er sich mehr Mut wünschen, um neue Wege zu beschreiten: „Natürlich kennt der Mittelstand das eigene Geschäft. Dieses Wissen ist aber nicht im-

» 2021 wird ein entscheidendes Jahr für den Durchbruch KI-basierter Anwendungen «

Thilo Brocksch

» Die Datenbasis von heute ist das Geschäft von morgen «

Frank Beitelmann

mer strukturiert und liegt nicht allen Beteiligten in digitaler Form vor“, unterstreicht Prof. Gottschalk und macht gleichzeitig deutlich: „Künstliche Intelligenz ist viel mehr als eine reine Rationalisierungsmaßnahme – sondern eine hochinteressante Möglichkeit, um Routinearbeiten und -prozesse automatisiert erledigen zu lassen, sodass Unternehmen mehr Qualität und mehr Ressourcen in individuelle Anforderungen ihrer Kunden investieren können.“

Zukunftsthema Bilderkennung

Die Bilderkennung nennt auch Achim Scheuß, Abteilungsleiter Branchensoftware-Entwicklung bei der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme (Münster), als vielversprechendes Feld. „Das kann zu neuen Lösungen beitragen, beispielsweise indem der Kunde aus dem Handwerk nur noch ein Foto seiner Aufgabenstellung einschicken muss, um eine Ersatzteilbestellung auszulösen.“ Aber auch Funktionen wie automatisierte Artikelempfehlungen oder die Berechnung von Kundenabwanderungswahrscheinlichkeiten schaffen einen konkreten Nutzen für den PVH, ist Scheuß überzeugt. Voraussetzung dafür, KI-Modelle hinreichend trainieren zu können, sei allerdings eine ausreichend große Datenbasis. „In dieser Hinsicht eröffnen Kooperationen etwa auf Ebene des E/D/E große Potenziale.“

Automatisierte Prozesse mit Unterstützung von KI schaffen freie Ressourcen für den Handel, um zielgerichteter zu agieren, etwa um Kunden besser zu binden, individueller zu betreuen oder auch um ehemalige Kunden zurückzugewinnen. Dazu bietet die GWS Lösungen, die den Handel bei der Prozessoptimierung unterstützen. Für zielführende Anwendungsfälle erfordert es eine enge Zusammenarbeit mit den Händlern, um ihre Kompetenz und Erfahrung in den regionalen Märkten einfließen zu lassen, erklärt Scheuß weiter: „Das PVH FUTURE LAB ist ein gutes Beispiel dafür, wie zielführende Lösungen entstehen können, wenn innovative Großhändler ihr individuelles Know-how in einen Ideenpool einbringen, aus dem jeder Teilnehmer für sich einen zielorientierten Anschluss an das wichtige Themenfeld KI schöpfen kann.“

Ressourcen besser nutzen

Tobias Burger, Head of Product bei der faveo GmbH (Essen), zählt gleich vier Anwendungsbereiche auf, in denen KI bereits Mehrwert für den PVH schaffen könne: „Dazu zählen Bestandsoptimierung und Bestelloptimierung, Automatisierungen, zum Beispiel bei der Eingangsprüfung per Text- und Bilderkennung, eine automatisierte Auftragseingangserfassung sowie Recommendations, also zielgerichtete Produktempfehlungen.“ Mit einer Anbindung an Standardprodukte etwa von Microsoft seien diese Lösungen direkt implementierbar. „Der erzielbare Mehrwert zeigt sich in effizienteren, schnelleren Prozessen ebenso wie in Umsatzsteigerungen und einer optimierten Beschaffung, die beispielsweise saisonale Bedarfe automatisch und frühzeitig genug erkennt“, erklärt Burger. „Die große Herausforderung für den Handel ist es dabei, einen Partner an der Seite zu haben, der nicht nur die Technologie beherrscht und Branchenlösungen anbietet, sondern auch den PVH-Markt kennt und versteht.“

KI zur Chefsache machen

Aus Sicht von Frank Beitelmann, Geschäftsführer der OSG-Online Software Gesellschaft für neue Medien mbH (Oldenburg), sollte KI zur Chefsache im Unternehmen erklärt werden, da es um grundlegende strategische Entscheidungen gehe. „Neben der Auswahl und Implementierung von Tools ist die Nutzung von Künstlicher Intelligenz stets auch mit einem Beratungsbedarf im Unternehmen verbunden, um Strategien zu entwickeln, Milestones festzulegen und die Umsetzung kontinuierlich zu verfolgen.“ Wo will das Unternehmen in fünf Jahren stehen? Welche Voraussetzungen sind dafür heute zu schaffen? Beitelmann unterstreicht: „Wir sprechen nicht über einen Sprint, sondern über einen Dauerlauf. Eines ist aber klar: Wer zu den Gewinnern gehören will, sollte das Thema jetzt anpacken und mit dem zielgerichteten Sammeln von Daten beginnen. Denn die Datenbasis von heute ist das Geschäft von morgen.“

[os]