

Kl im Handel – Hype oder tatsächlich hilfreich?

SHI-Event | 29. Juni 2022 | Dr. Georg Wittmann, ibi research

Was wir uns heute anschauen wollen ...



- Momentaufnahme "Handel"
- Was ist KI?
- KI im Handel Hype oder tatsächlich hilfreich?
- Wie kann ich Kl nutzen?
- Welche Chancen und Herausforderungen bietet KI im Handel?

Das stationäre Ladengeschäft ist nach wie vor der meistgenutzte Vertriebskanal – der eigene Online-Shop gewinnt an Bedeutung



Über welche Vertriebskanäle verkaufen Sie derzeit Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen?













79%

- 6% **U**

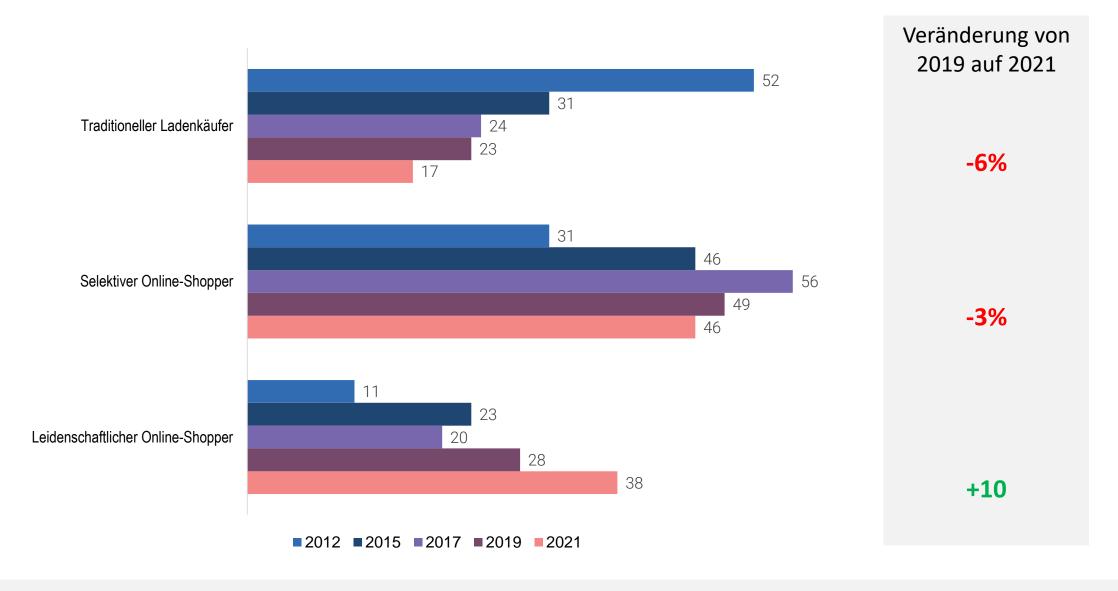
39% 2017: 33% + 6% ••• 12% 2017: 11% + 1% •••

10% 2017: 8% + 2% •••

7%
2017: 6%
- 1% U

Insbesondere der Anteil der intensiven Online-Shopper hat während der Corona-Pandemie stark zugenommen







Künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen



- Künstliche Intelligenz soll Maschinen in die Lage versetzen, menschliche Tätigkeiten zu übernehmen. Dabei soll das menschliche Gedächtnis, sein Lernverhalten und seine Entwicklung nachgebildet werden (Enzyklopädie der Wirtschaftsinformatik 2016)
- Teildisziplin der Informatik, die so unterschiedliche Problembereiche wie die Bildverarbeitung, Robotik, Fließtext- und Spracherkennung, mechanische Beweise und anderes umfasst und auch die Konstruktion von wissensbasierten Systemen einschließt. (Heinrich & Roithmayr, 1992)
- Im Bereich der KI-Forschung und -Anwendung sollen Lernen, Verstehen und Entscheiden maschinell reproduziert werden.
- Maschinelles Lernen ist eine Schlüsseltechnologie der KI



WELCHEN STELLENWERT HABEN KI-PROJEKTE IN IHREM UNTERNEHMEN?

の場

Mehrfachnennung möglich



MITTEL

Obwohl das Interesse an KI wächst, zeigen die Ergebnisse dieser Studie, dass KI noch keinen hohen Stellenwert bei den befragten Unternehmen hat.

Warum liegt KI gerade jetzt so im Trend?



Unternehmensseite

- Hohe Reife der wissenschaftlichen Erkenntnisse zu Methoden/Modellen
- Leistungsfähige (Cloud)-Computing-Systeme
- Datenverfügbarkeit
- Öffentliche Wahrnehmung "der Trend KI"
- Imagefragen und Konkurrenzdruck

ABER: Ressourcen-, Kompetenz- und Datenverfügbarkeit und KMU?

Kundenseite: "Verbraucher der Zukunft"

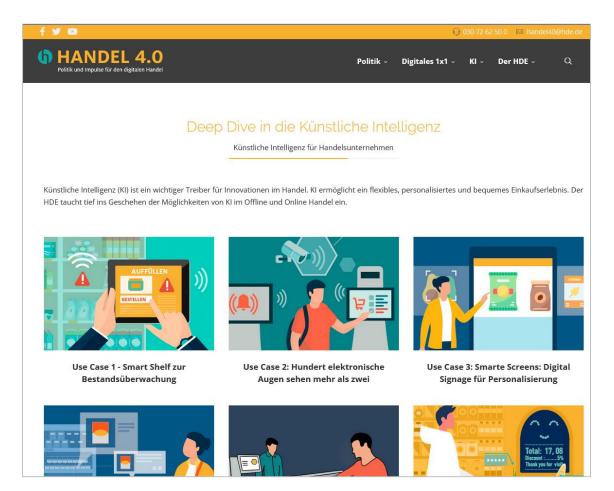
- Service
- Convenience
- Individualität
- Nachhaltigkeit

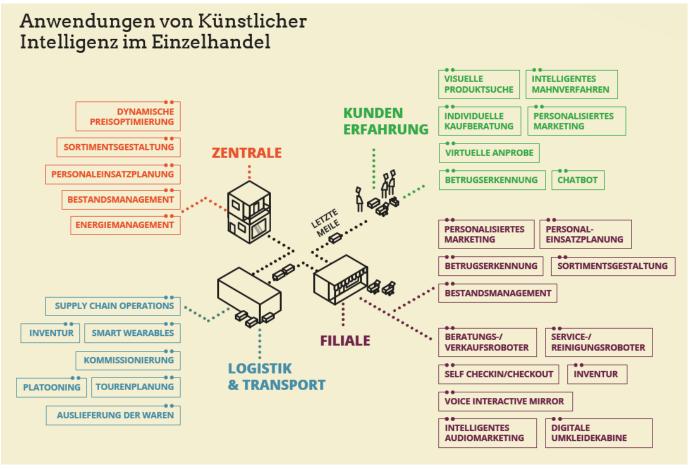
→ Online: Unkompliziert

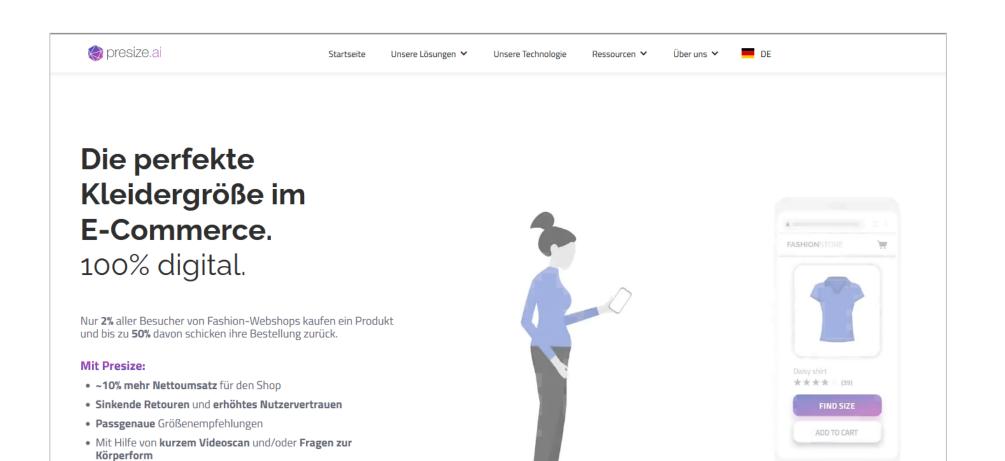
→ Offline: deutlicher USP/Shopping Experience

Künstliche Intelligenz für Handelsunternehmen



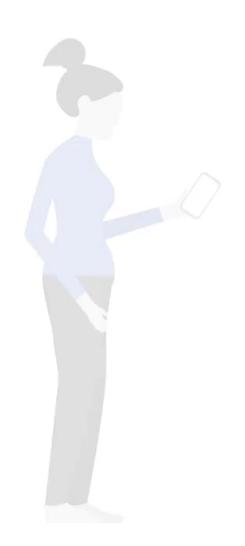


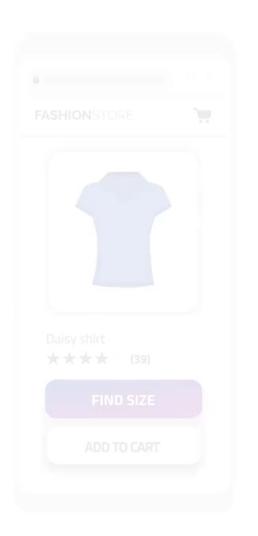


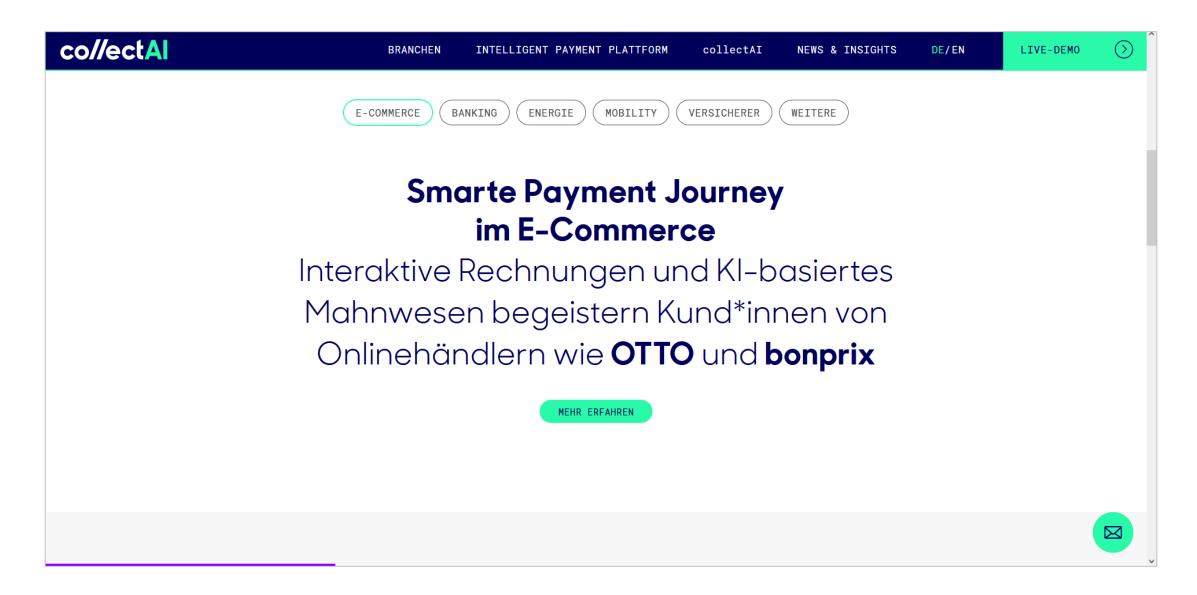


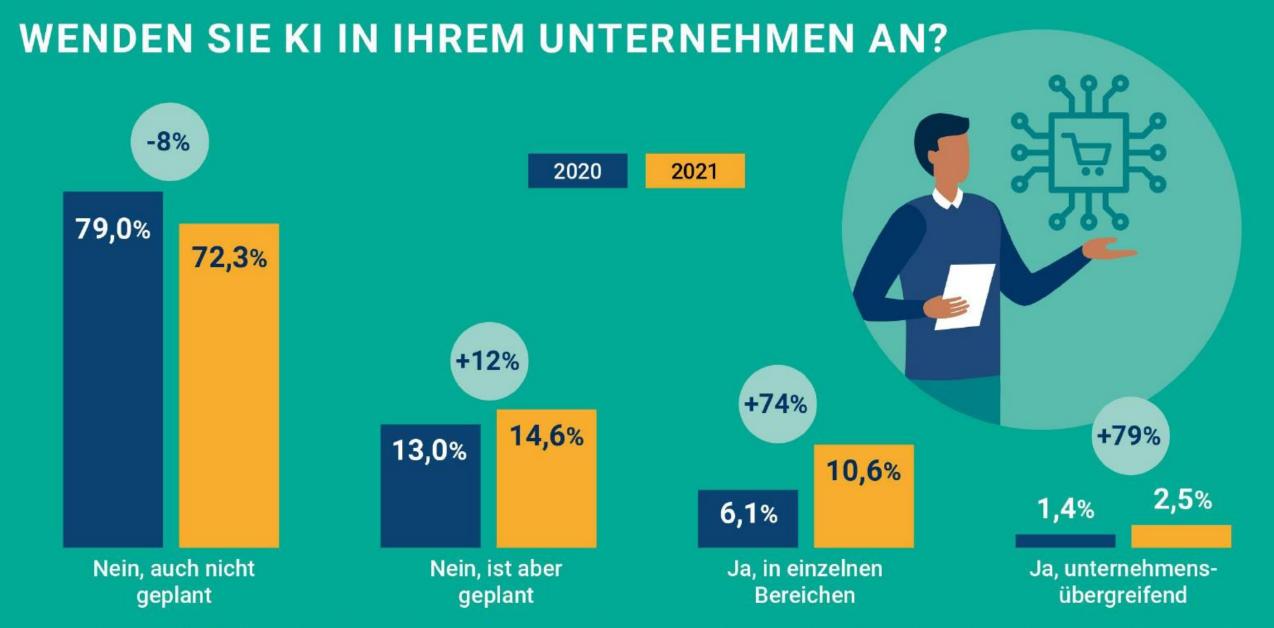
Anfragen als Shop

Jetzt ausprobieren









Im Jahr 2021 ist KI für die meisten Handelsunternehmen noch kein relevantes Investitionsfeld. Nur sehr wenige Unternehmen nutzen KI in einzelnen Bereichen oder unternehmensübergreifend. Im Vergleich zum Jahr 2020 steigt der relative Anteil von Unternehmen aber an, die bereits KI einsetzen oder deren Einsatz planen.

Quelle: Auswertung Safaric Consulting und HDE in 2021

WELCHE KONKRETEN ANWENDUNGSFÄLLE HABEN SIE BEREITS MIT KI UMGESETZT?



Die umgesetzten Anwendungsfälle zeigen, dass KI aktuell vor allem als Stand-Alone-Lösung eingesetzt wird. Dies liegt möglicherweise daran, dass in die bestehende IT-Systemlandschaft integrierte KI-Lösungen sehr komplex in ihrer Umsetzung sind und Handelsunternehmen daher anhand einfacher Anwendungsfälle zunächst erste Erfahrungen mit KI sammeln wollen. Einige der Lösungen können zudem extern beschafft und ohne großen Integrationsaufwand eingeführt werden.



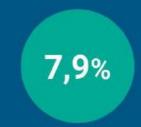
Kamerasystem zum Diebstahlschutz am POS



Klassifizierung von Produkt-/Warengruppen



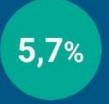
Automatisierte Sortimentsüberarbeitung



Smart Shelf zur Bestandsüberwachung



Prüfung von Lieferantendaten



Massenprüfung von Daten

WELCHE KONKRETEN ANWENDUNGSFÄLLE MIT KI HABEN SIE IN ZUKUNFT GEPLANT?



Die geplanten Anwendungsfälle zeigen, dass der Fokus zukünftig eher auf kundenorientierten Anwendungsfällen liegt, um das Kundenverhalten zu analysieren und darauf aufbauend automatisierte Angebote und Preise zu schalten. Diese Anwendungsfälle sind allerdings auch deutlich komplexer in ihrer Umsetzung.



Trenderkennung von Kundenbedürfnissen



Personalisierte Angebote und Preise



Cross-/Up-Selling Initiativen



Marktindividuelle Sortimente



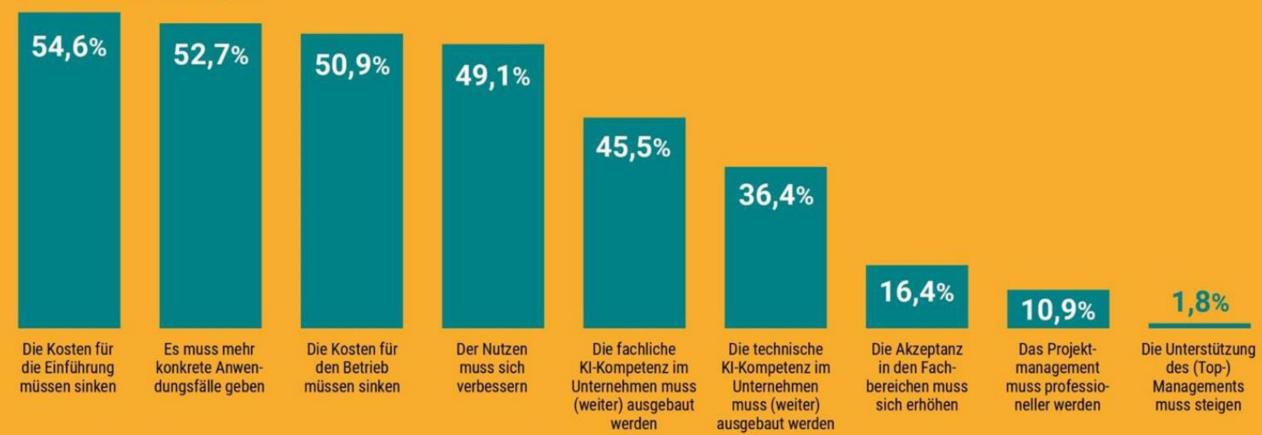
Absatzprognosen für das Aktionsmanagement



Prüfung von Lieferantendaten

WAS MUSS SICH AUS IHRER SICHT ÄNDERN, DAMIT SIE IN IHREM UNTERNEHMEN (MEHR) KI-PROJEKTE DURCHFÜHREN?

Mehrfachnennung möglich



Laut den befragten Unternehmen müssen die Kosten für die Einführung (54,6%) und für den Betrieb (50,9%) weiter sinken. Es müssen mehr konkrete Anwendungsfälle existieren (52,7%) und der Nutzen der KI-Lösungen sollte verbessert werden (49,1%), sodass Unternehmen nicht davor zurückschrecken, KI einzuführen. Auch der Aufbau von fachlichem (45,5%) und technischem (36,4%) KI-Know-How gestaltet sich für viele der befragten Handelsunternehmen noch als herausfordernd. Fehlende Offenheit des (Top-) Managements zu KI geben nur 1,8% der befragten Handelsunternehmen an.

Quelle: Auswertung Safaric Consulting und HDE in 202

Chancen & Risiken von KI im Handel

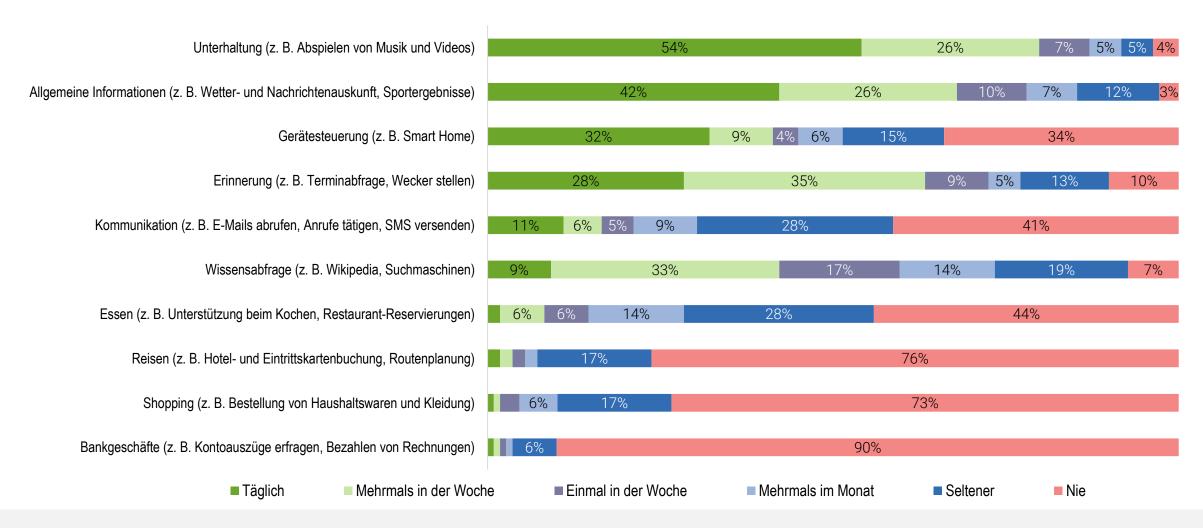


	Chancen von KI im Handel	Risiken von KI im Handel
Unternehmen	 Fundiertere und genauere Entscheidungen (fairere Prozesse) Steigerung Effektivität und Effizienz Höhere Mitarbeiterzufriedenheit (Befreiung von Routinetätigkeiten) Begegnung des Fachkräftemangels 	 Unmöglichkeit der Folgenabschätzung Fehlerhaftigkeit der Algorithmen Nachvollziehbarkeit und Kontrollierbarkeit der Algorithmen
Gesellschaft und Umwelt	 Schaffung neuer Arbeitsplätze Lösung ökologischer Herausforderungen (z.B. Lebensmittelverschwendung, Energieverbrauch) 	 Vernichtung bestehender Arbeitsplätze Intransparenz von Entscheidungsprozessen Diskriminierung bestimmter Gruppen (trügerische Objektivität der Algorithmen)
Kund*innen	 Mehr Komfort, bessere Kundenerfahrung (z.B. durch Channel Integration) Besseres Produktangebot und Verfügbarkeit von Produkten Bessere Beratung 	 "Gläserner Mensch" Unbewusste Manipulation Intransparente Preise

Exkurs: Alexa, Siri & Co.: Shopping macht bisher kaum ein Konsument

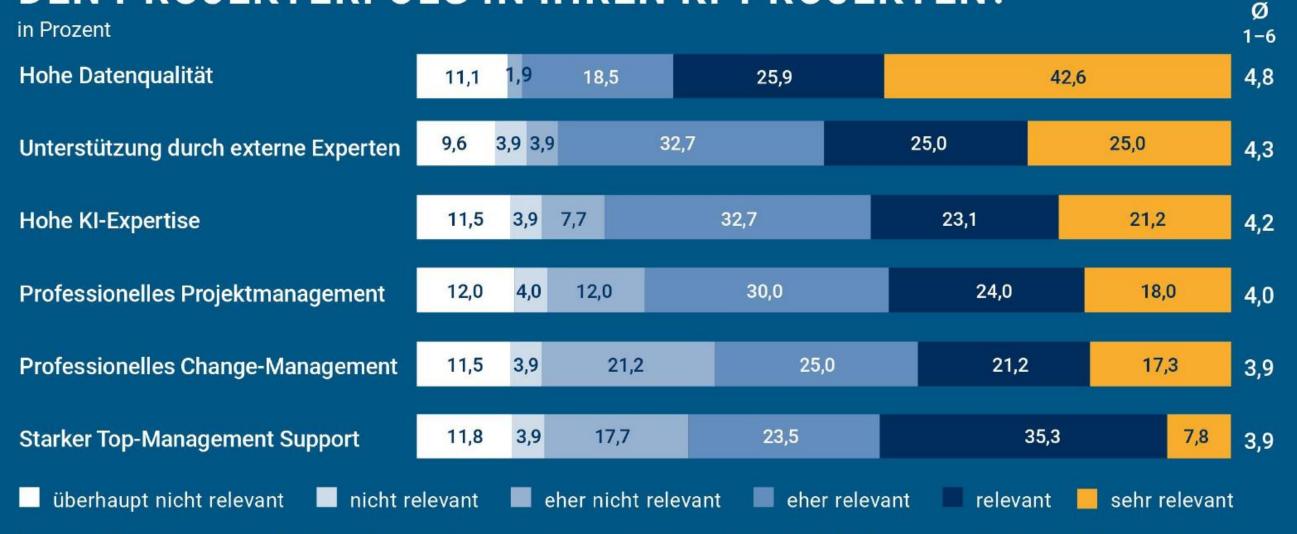


Für welche Anwendungsbereiche und in welcher Häufigkeit nutzen Sie intelligente Lautsprecher?



Quelle: ibi research (2019)

WIE RELEVANT SIND BZW. WAREN FOLGENDE FAKTOREN FÜR DEN PROJEKTERFOLG IN IHREN KI-PROJEKTEN?



Der am häufigsten genannte Erfolgsfaktor ist eine ausreichende Datenqualität. Sie ist insbesondere für das Trainieren und Anlernen der Kl-Modelle ein entscheidender Faktor und ist unverzichtbar. Gleichzeitig haben Unternehmen oft noch keine ausreichende interne Kl-Expertise aufgebaut, weshalb die Unterstützung durch externe Experten notwendig ist.

Quelle: Auswertung Safaric Consulting und HDE in 2021

Herausforderungen von KI im Einzelhandel



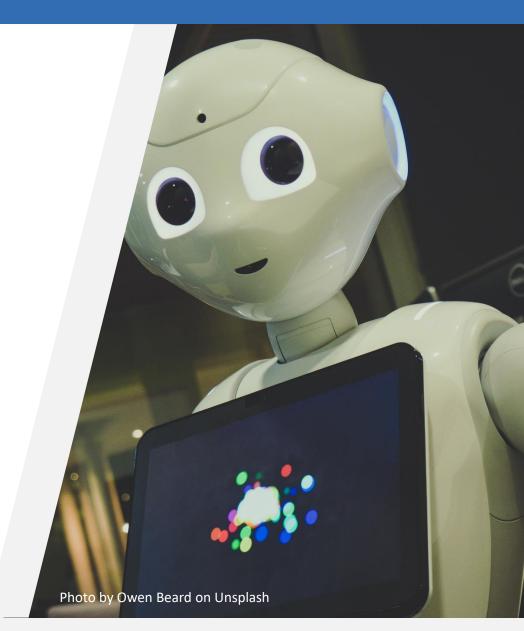
Technisch	Wirtschaftlich
 Unzureichende Rechenleistung Unzureichende Verfügbarkeit und Qualität der Daten Einbindung in bestehende IT-Systeme Unzureichende IT-Infrastruktur in Deutschland Fehleranfälligkeit und Kontrollierbarkeit der Algorithmen Datensicherheit Verfügbarkeit standardisierter KI-Lösungen 	 Konkurrenz und Preisdruck durch große Konzerne Personalmangel in den Unternehmen Finanzierung (Abschätzung der Rentabilität) Mangelnde Ressourcen im Unternehmen Mangel an Fachexpert*innen im Bereich KI
Strategisch/Organisatorisch	Rechtlich/politisch
 Fehlende Digitalisierungsstrategie im Unternehmen Mangelnde Expertise im Unternehmen Falsche Erwartungen Skepsis und Unsicherheit Fehlender Use-Case für KI-Anwendungen 	 Unsicherheiten bzgl. Datenschutzvorschriften Fehlende Zertifizierungen und Normen



KI im Handel: Fazit und Handlungsoptionen



- Der Handel muss KI verstehen und reale Anwendungsfälle identifizieren
- Nicht alles machbare führt zu tatsächlichen Mehrwerten.
- Die Anwendungsfälle sollten immer aus Sicht der Kunden und Mitarbeiter betrachtet werden
- Technische Grundlagen, insbesondere der "Umgang" mit Daten, muss erlernt bzw. geschaffen werden
- Mann muss nicht alles selber machen Nutzung von Dienstleistungen und Anwendung
- Aber KI-Anwendungen sind heute wie andere hochinnovative Projekte zu steuern – sie erfordern Probieren, Lernen, Anpassen, ggf. Richtungswechsel
- Unternehmen brauchen langfristig eine KI-Kultur und KI-Strategie sowie Sicherung von Ethik und Transparenz



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!





Kontaktdaten





Dr. Georg Wittmann

Georg.Wittmann@ibi.de

Tel.: 0941 943-1901

LinkedIn: https://www.linkedin.com/in/georg-wittmann-99052442/



ibi research an der Universität Regensburg GmbH



0941 943-1901



www.ibi.de



Galgenbergstraße 25 93053 Regensburg