



Intelligente Handelsplattform

Fallstudie



Benu Slovakia ist Teil
des größten Netzwerks
von Apotheken in Europa

Winter 2025

Dominika Vašková | Category Management Specialist

Was hat Sie motiviert, nach einem neuen Raumplanungssystem zu suchen?

Unsere Motivation, nach einem neuen System für die Raumplanung zu suchen, beruhte auf der Notwendigkeit, die Erstellung der Planogramme zu vereinfachen. Mit zunehmender Anzahl der Apotheken wurde dieser Prozess im bestehenden System immer schwieriger. Gleichzeitig benötigten wir mehr Funktionalität, als die bestehende Lösung bieten konnte. Wir suchten daher nach einem umfassenderen Ansatz für das Category Management, der unsere Prozesse effektiv unterstützt. Mit dem Quant-System konnten wir nicht nur die Planung verbessern, sondern auch flexibel auf spezifische Ausnahmen reagieren, die ein individuelles Vorgehen erforderten.

Als Unternehmen, das ein Apothekennetzwerk betreibt, benötigen wir eine konsistente und übersichtliche Möglichkeit, Kategorien und Raumplanung zu verwalten. Gleichzeitig ist es für uns wichtig, dass wir alle Anforderungen in einer Online-Umgebung erfüllen können, die den Bedürfnissen unseres wachsenden BENU-Apothekennetzwerks entspricht.

„Das Quant-System hat uns nicht nur das Category Management ermöglicht, sondern auch die Verwaltung der Besuche der Regionalmanager, der Audits und vor allem der Anfragen (Aufgaben). Die Plattform deckt mehrere Anforderungen umfassend ab und optimiert den Einsatz verschiedener Tools, wodurch wir die Arbeit vor Ort, also in der Apotheke, vereinfachen konnten. Durch die Umstellung auf das Projekt haben wir die Prozesse, die Kommunikation und die Zufriedenheit der Mitarbeiter mit den Prozessen selbst verbessert.“

Martina Marcineková | Head of Category Management, Benu

- Kunde von 2021
- 186 Apotheken in der Slowakei mit einer Größe von 17 bis 173 m²
- 110 000+ SKU's



Warum haben Sie sich für Quant entschieden?

Wir haben uns für Quant entschieden, weil es uns alle Funktionen bot, die wir damals brauchten. Die Erstellung von Planogrammen, deren Veröffentlichung in den Apotheken und die Kommunikation mit den Lieferanten – all das haben wir in einem System gefunden. Quant ist vielseitig und einfach zu bedienen, was für uns entscheidend war.

Wir brauchten ein Tool, das sowohl die Anforderungen der Zentrale als auch die unserer Geschäftspartner effizient abdeckt. Und genau das hat Quant geliefert. Außerdem war die Benutzerfreundlichkeit für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entscheidend. Die Entscheidung war also klar.

Seit wann verwenden Sie Quant?

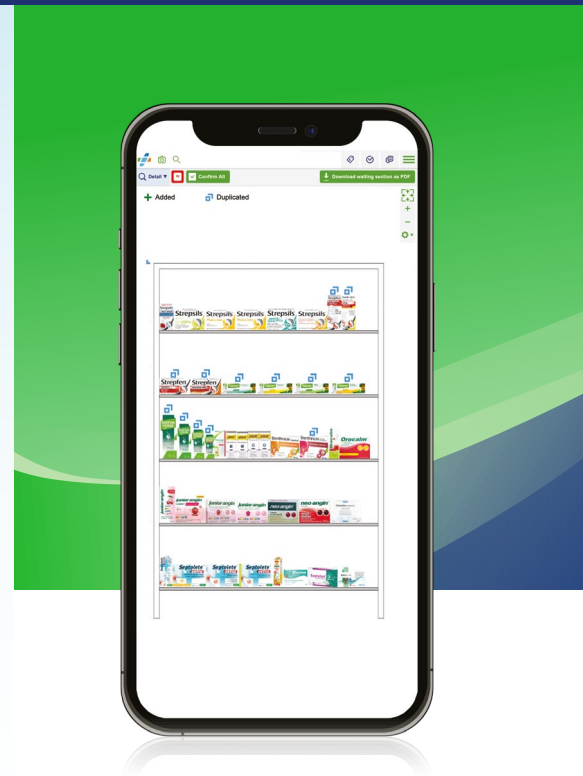
Wir verwenden Quant in den Apotheken seit 11/2021.

Welche Erwartungen hatten Sie damals?

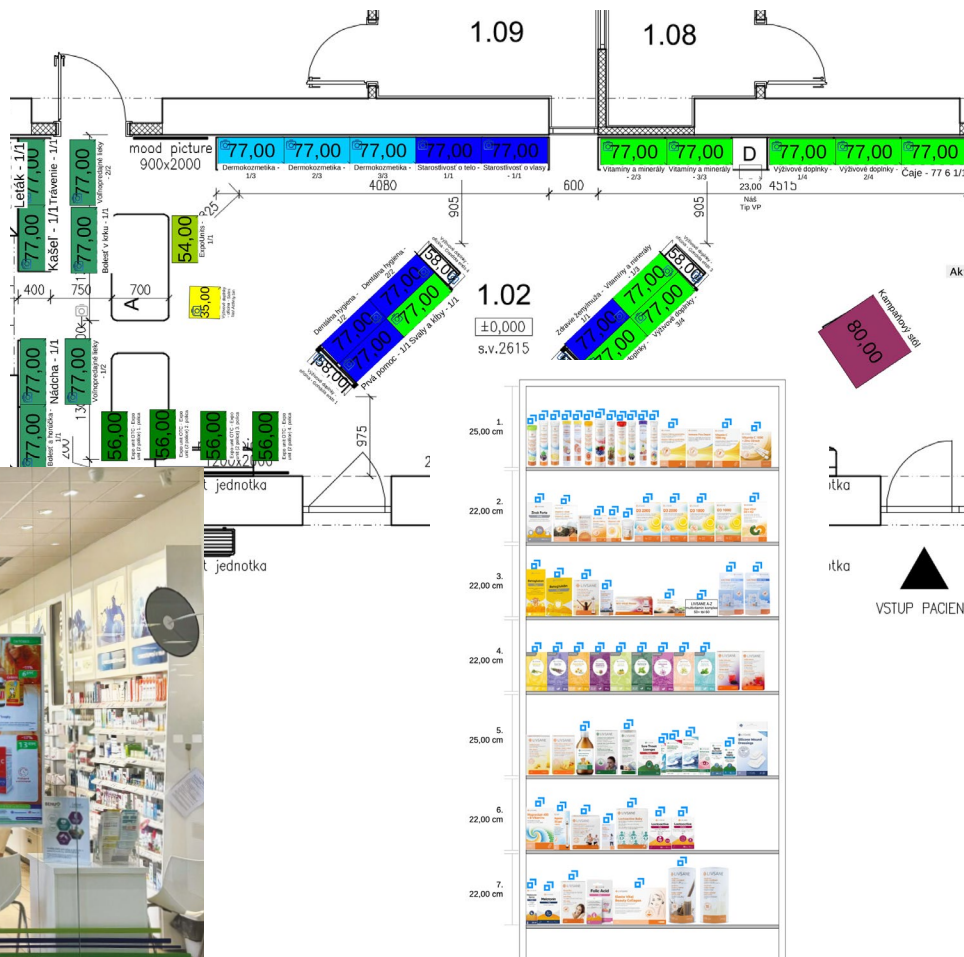
Wir erwarteten vor allem eine vereinfachte Erstellung und Veröffentlichung von Planogrammen, was wir auch erreicht haben. Für uns war es wichtig, alle Informationen über jede Apotheke in einem System zu haben.

Was waren die größten Herausforderungen und wie haben Sie sie gemeistert?

Das größte Hindernis für uns war die anfängliche Skepsis der Apotheken gegenüber dem neuen System und der detaillierteren Kontrolle der Abgabe. Wie bei jeder Innovation brauchte Quant Zeit, um sich zu etablieren und zu verstehen, warum wir es einführten. Nach und nach erklärten wir den Apotheken die Vorteile und den Nutzen des Systems. Unser internes Handbuch, in dem alle Funktionen beschrieben sind, die wir heute nutzen, hat uns dabei sehr geholfen. Und natürlich viel Geduld.



„Quant ist vielseitig und einfach zu bedienen, was für uns entscheidend war.“



Wie verlief die Einführung des Systems und was waren die ersten Vorteile?

Am Anfang haben wir Quant als ein Werkzeug für CAT MAN vorgestellt, das vor allem die Zentrale unterstützt. Später wurden wir bei der Einführung von den Regionalleitern unterstützt, die uns die Vorteile von Quant erklärten und wie es auch den Apothekenmitarbeitern direkt vor Ort, also in den Apotheken, hilft. Die anfängliche Skepsis in den Apotheken ist gewichen und heute schätzen auch die Apotheker die Schnelligkeit, Vollständigkeit und Übersichtlichkeit von Quant.

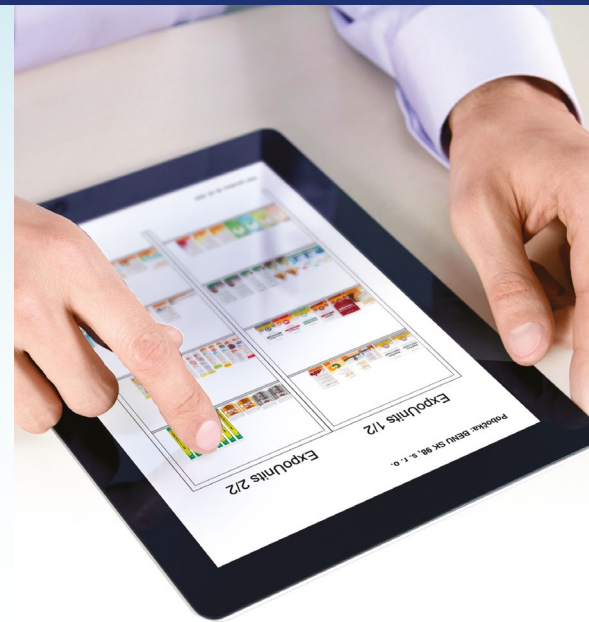
Ist es Ihnen gelungen, Quant mit anderen Systemen wie ERP zu integrieren und den Datentransfer zu automatisieren?

Ja, gleich zu Beginn der Implementierung, denn wir brauchten bereits Daten von den Apotheken, als wir Quant einführten.

Wie hat sich die Quant-Website als Instrument zur Veröffentlichung der Planogramme und zur Kommunikation mit den Filialen bewährt?

Für uns können wir sagen, dass sich Quant bewährt hat und die Apotheken sehr schnell gelernt haben, damit zu arbeiten. Dank Quant haben wir unsere E-Mail-Kommunikation reduziert und auf Quant umgestellt. Heute haben wir nur noch diesen Kommunikationskanal für bestimmte Arten von Informationen. Wir sind der Meinung, dass die Quant-Website für die Apotheken übersichtlich ist und sie keine Probleme haben, darüber zu kommunizieren.

In der Vergangenheit kommunizierten wir mit den Apotheken hauptsächlich per E-Mail, was zu einer enormen Menge an Nachrichten führte. Oft handelte es sich um die gleiche Sache von verschiedenen Apotheken. Heute werden 90 % der Kommunikation über Quant abgewickelt. Es gibt bestimmte Informationen, die nur auf diese Weise übermittelt werden können.

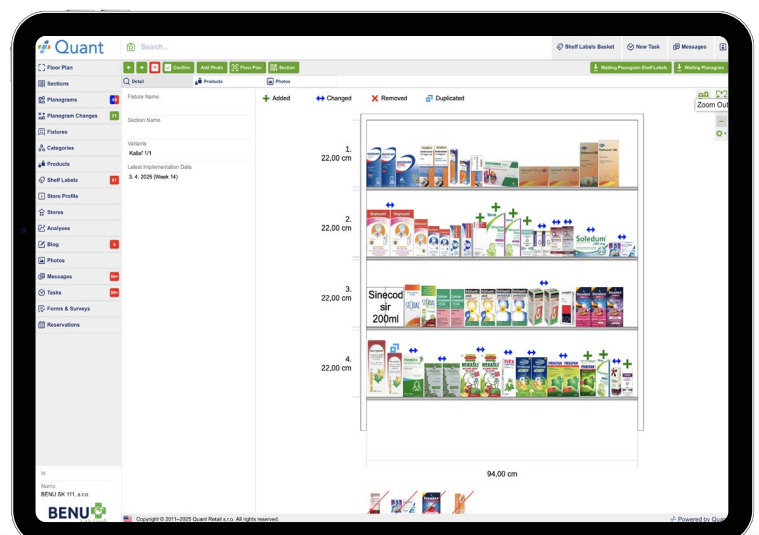


„Für uns können wir sagen, dass sich Quant bewährt hat und die Apotheken sehr schnell gelernt haben, damit zu arbeiten. Dank Quant haben wir unsere E-Mail-Kommunikation reduziert und auf Quant umgestellt.“



Gleichzeitig sehen wir mehrere Vorteile:

1. Die Zahl der E-Mails ist zurückgegangen.
2. Wir planen, die Mailinglisten abzuschaffen, da sie kaum noch genutzt werden.
3. Die Apotheke gibt die Anfrage etwa so schnell ein wie eine E-Mail.
4. Die Anforderungen sind typologisch gegliedert. Dies erleichtert den gesamten Prozess.
5. Wir haben einen Überblick, ob die Anforderung erfüllt ist oder nicht.
6. Die Anfrage wird in einer E-Mail an die Person „abgelegt“, die für die Lösung der Anfrage verantwortlich ist.



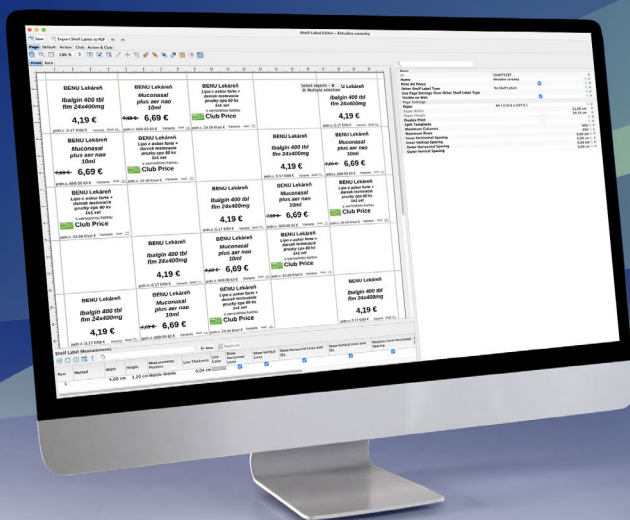
In Quant verwenden Sie das Modul für die Buchung von Ausstattungen. Was war Ihre Motivation, dieses Modul einzusetzen? Wie haben Sie es eingesetzt?

Wir haben dieses Buchungssystem in Zusammenarbeit mit Ihnen entwickelt. Wir brauchten dieses Modul vor allem, um die direkte Kommunikation mit den Lieferanten zu eliminieren und gleichzeitig die Sichtbarkeit der Kapazitäten der einzelnen Ausstattungen zu erhöhen. Es war eine wichtige Übersicht für uns, aber auch für die Lieferanten, die wir im Sinne der Arbeitseffizienz umsetzen mussten. Die Einführung verlief reibungslos und ohne Komplikationen. Die Auftragnehmer haben sich schnell an diese Methode gewöhnt, und der Mietprozess ist so einfach geworden, wie wir es brauchen.



Sie haben vor kurzem den Druck von Regaletiketten mit Quant eingeführt. Wie lief die Einführung dieses Moduls ab?

Aus Sicht der Apotheken wurde diese Funktionalität als vorrangig angesehen. Der Druck der Regaletiketten erfolgte über Quant, während wir noch mit Regaletiketten aus NRSYS arbeiteten. Bevor wir die Daten für die Regaletiketten einführten, wählten wir drei Pilotapotheken aus, um den Druck und die Genauigkeit der Daten zu testen. Nachdem wir die Funktionalität in diesen Apotheken überprüft hatten, begannen wir mit dem Druck von Regaletiketten für das gesamte BENU-Netzwerk. Mit diesem Schritt haben wir den Druck der Regaletiketten für die Aktion durch die Marketingagentur und den Druck der regulären Regaletiketten direkt in den Apotheken realisiert. Diese Umstellung brachte natürlich auch wirtschaftliche Vorteile in Form von Einsparungen. Für die Apotheke liegt der größte Vorteil darin, dass die Preisliste die genaue Position der Produkte innerhalb der Planogramme und der Apotheke anzeigt.



➤ Sie haben vor kurzem begonnen, die Module Aufgabenmanagement und Formulare zu verwenden. Was hat Sie dazu bewogen, dieses Modul zu verwenden? Wie ist es Ihnen gelungen, es einzusetzen?

Wir mussten die Bedürfnisse der Apotheken verwalten und das Durcheinander der E-Mail-Kommunikation beenden. In vielen Fällen haben die Apotheken die „Nicht-Eigentümer“ des Prozesses belastet, was dazu führte, dass Probleme/Anfragen der Apotheken unbearbeitet blieben. Da die Anzahl der Prozesse zunahm, stiegen auch die betrieblichen Anforderungen, um diese zu bewältigen, was zu einem Anstieg der Vollzeitstellen und der Kosten führte.

Entscheidend war, ein System zu verwenden, das es uns ermöglicht, zusätzlich zu den grundlegenden Anforderungen weitere Dienste auf einer Plattform hinzuzufügen, so dass wir den Mitarbeitern nicht beibringen müssen, mit neuen Werkzeugen zu arbeiten. Die Implementierung ist nie einfach, da wir die Gewohnheiten unserer Mitarbeiter ändern müssen, aber nach sechs Monaten sehen wir, dass das System akzeptiert wird und wir dank der Aufgabenverwaltung in Quant unsere Prozesse effizienter gestalten können.





Wie beurteilen Sie die Qualität der Unterstützung von Quant Retail?

Wir haben keine Probleme mit der Qualität des Supports. Jede Situation oder jedes Problem, das auftritt, wird immer schnell gelöst. Das können wir nur positiv bewerten.

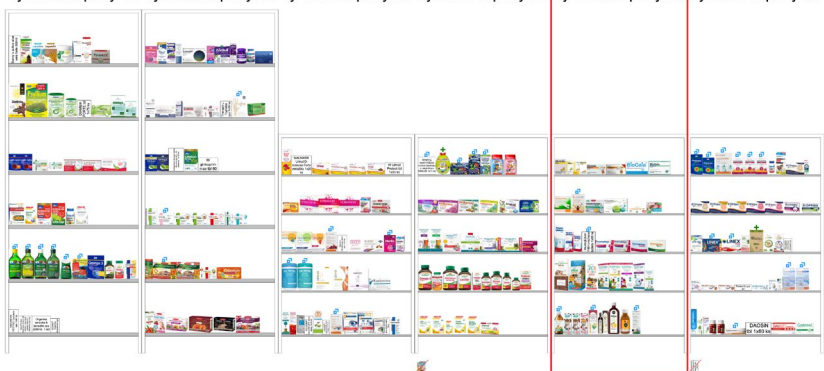
Was sind die wichtigsten Ergebnisse des Projekts und Ihre Zukunftspläne?

Für die Zukunft planen wir, die komplette Verwaltung der Sekundärexposition in Quant zu erweitern. Wir planen, einige Funktionen zu ändern und hinzuzufügen. Ziel ist es, den Prozess zu automatisieren, die Dokumente für den POS-Druck vorzubereiten und die Rechnungsübermittlung an die BI-Abteilung zu gewährleisten.



„Wir haben keine Probleme mit der Qualität des Supports. Jede Situation oder jedes Problem, das auftritt, wird immer schnell gelöst.“

Výživové doplnky 1/6 Výživové doplnky 2/6 Gondola 3 Výživové doplnky 3/6 Gondola 3 Výživové doplnky 4/6 Gondola 3 Výživové doplnky 5/6 Gondola 3 Výživové doplnky 6/6



Interesse an einer Präsentation?

Gerne stellen wir Ihnen Quant in einer persönlichen Präsentation mit dem vollen Funktionsumfang vor, der für Ihr Unternehmen interessant sein könnte.

www.quantretail.com

Für mehr Informationen kontaktieren Sie uns, bitte über:

E-Mail: sales@quantretail.com