

Außer einem Pilotprojekt mit der Apothekenkette Dr.Max in Tschechien, haben wir im Herbst 2013 ein weiteres Pilotprojekt mit Dr.Max in der Slowakei gestartet, um Quant einzuführen.

Bis dato wurde noch kein Kategoriemanagementsystem installiert. Die Software, die zuvor in Tschechien betrieben wurde, galt jedoch als nicht geeignet, um die wachsenden Bedürfnisse in diesem Bereich zu befriedigen.

Zu diesen Bedürfnissen zählen:

- Stabile Multiuser-Software inklusive einer zentralen Datenbank mit Analysemöglichkeiten.
- Kategoriemanagement, das auch das Spaceplanning (Regalflächenverteilung in der Apotheke aufgrund einer Verkaufszahlenanalyse) enthält.
- Die Verfügbarkeit von Planogrammen, einschließlich Delta-Planogrammen, als Web-Login der jeweiligen Apotheken.
- Während der Setup-Phase wurde ein weiteres Ziel definiert: Erstellte Planogramme sollen mit den jeweiligen apothekenindividuellen Abverkaufsdaten abgestimmt werden.



Dr.Max ist mit mehr als 200 Apotheken Marktführer in der Slowakei. Das Wachstum der Apothekenkette kann als rasant bezeichnet werden.



In den ersten Wochen wurden die Importroutinen für die Übertragung der benötigten Produkt-, Apotheken- und Abverkaufsdaten aus der existierenden Business-Intelligence-Software angepasst. Die Daten werden nächtlich auf den zur Verfügung gestellten Server übertragen und in die Datenbank von Quant importiert. Daraufhin starten die umfangreichen Vorkalkulationen.

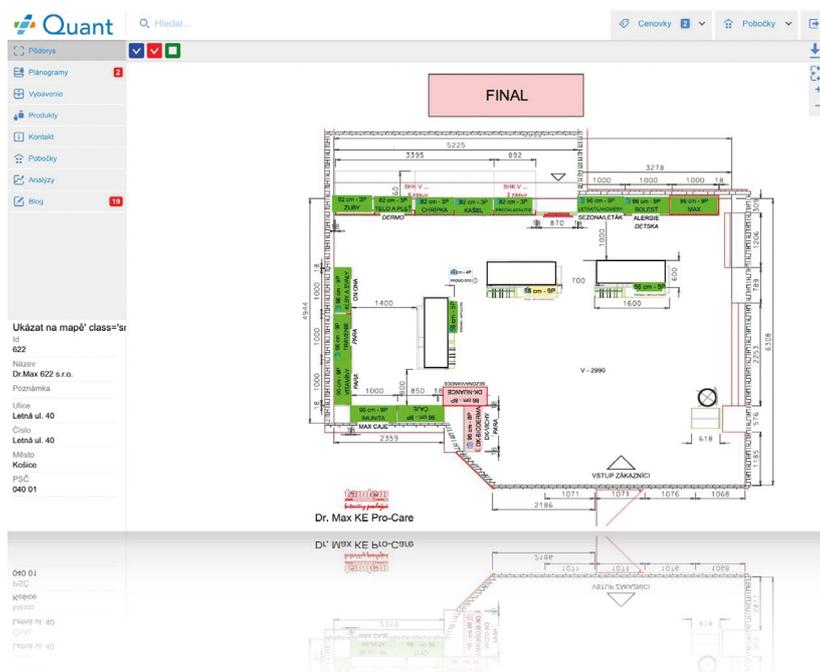
Nachdem die Abverkaufsdaten im System verfügbar waren, konnten die verantwortlichen Kategoriemanager geschult werden. Die ersten Planogramme wurden schon kurz darauf erstellt.

Der Zugriff auf Quant ist ortsunabhängig und Planogramme können von mehreren Nutzern gleichzeitig erstellt werden.

Apothekengrundpläne können in Quant gezeichnet werden und auch existierende CAD-Pläne lassen sich in Quant importieren. Mit den apothekenindividuellen Abverkaufsdaten, die auch innerhalb des Grundplaneditors abrufbar sind, konnten die optimalen Raumverhältnisse der jeweiligen Kategorien ermittelt werden. Auch Benchmarking mit ausgewählten Apotheken ist möglich. Mithilfe dieser Analysen wurde die Verteilung der Kategorien auf die unterschiedlichen Regale in den jeweiligen Apotheken optimiert.

Die „multiplen“ Grundpläne, die z.B. für unterschiedliche Saisons erstellt werden können, stellten sich für Dr. Max als sehr hilfreich heraus.

Die Kategorieverteilung ändert sich von der Wintersaison zur Sommersaison deutlich. In Quant werden die Planogramme mit einem Mausklick automatisch an die neue Saison angepasst.



Andrea Szymeczek, Ing.

Category Management Specialist
Dr. Max Slowakei

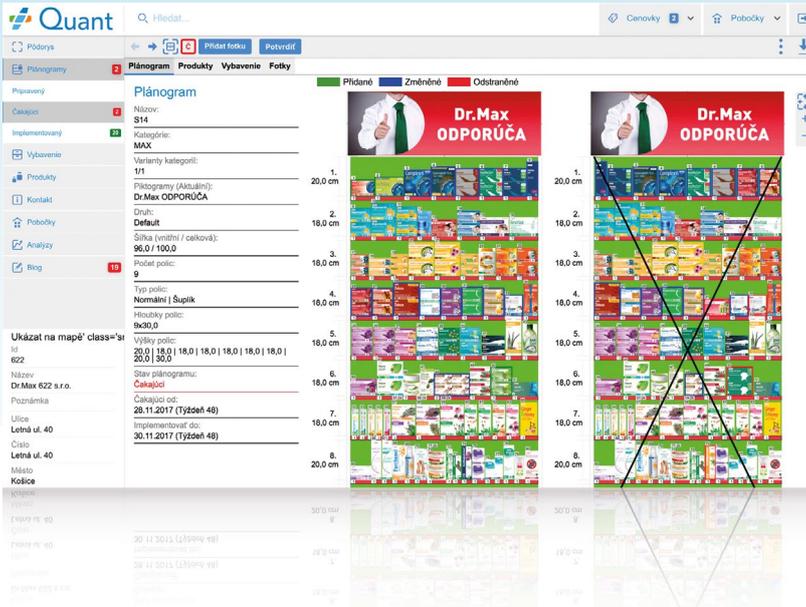
Mitte 2013 begannen wir mit der Suche nach einem Kategoriemanagementsystem, das unsere beträchtlichen Anforderungen erfüllen kann. Wir benötigten ein System für die Kategorieverteilung in den vorhandenen Apothekenregalen und für die eigentliche Planogrammerstellung. Zudem sollte das System eine Kommunikation mit den Apotheken und der Pharmaindustrie ermöglichen.

Bei der Entscheidungsfindung über das eigentliche Produktsortiment in den Kategorien lernten wir die enorm weitreichenden Analysemöglichkeiten von Quant kennen und schätzen (u.a. Hersteller- und Markenanalysen).

Sehr hilfreich sind auch die Möglichkeiten der Übertragung von Analysetabellen in Excel oder die vorhandenen Pivot-Funktionalitäten.

Quants größter Pluspunkt ist jedoch die Einfachheit und die Effizienz, mit der wir Planogramme für die Apotheken erstellen können, die individuell auf die Abverkaufs- und Lagerdaten der jeweiligen Apotheke abgestimmt sind.

Die Planogramme können nach Wahl individuell auf Apothekenebene, in einer Gruppe von Apotheken oder anhand der Gesamtdurchschnittswerte der Apothekenkette erstellt werden. In Verbindung mit den genannten Vorteilen der Planogrammerstellung sind für uns die einfachen Zugriffe der Apotheken auf die Planogramme der wichtigste Punkt für ein erfolgreiches Standortmanagement der jeweiligen Apotheke.



Als noch das alte Kategoriemanagementsystem in der tschechischen Tochtergesellschaft genutzt wurde, mussten alle Planogramme einzeln auf einen FTP-Server hochgeladen werden. Dieses Hochladen war ineffizient und zeitaufwendig. Die Einführung von Quant in der Slowakei ging einher mit einem direkten Zugriff der Apotheke auf die Planogramme in der Cloud. Damit stand auch einem Feedback der Apotheken zu den jeweiligen Planogrammen nichts mehr im Wege (erfolgte Implementierung / Problembeschreibungen).

Zusätzlich kombiniert Quant das Apotheken-Login mit einem Life Cycle Management (LCM). Mithilfe des LCM kann ein Datum für jedes Planogramm festgelegt werden, das heißt wann es publiziert wird und wann die Implementierung zu erfolgen hat. Es werden zeitgleich automatisch E-Mails an die Kategorieverantwortlichen in den jeweiligen Apotheken versandt, die Informationen über die Publikation von Planogrammen beinhalten. Das Datum der Implementierung der Planogramme wird in Quant gespeichert und steht für weitere Analysen zur Verfügung.

Marián HODÁK, Ing.

Vertriebsdirektor / Dr. Max Slowakei

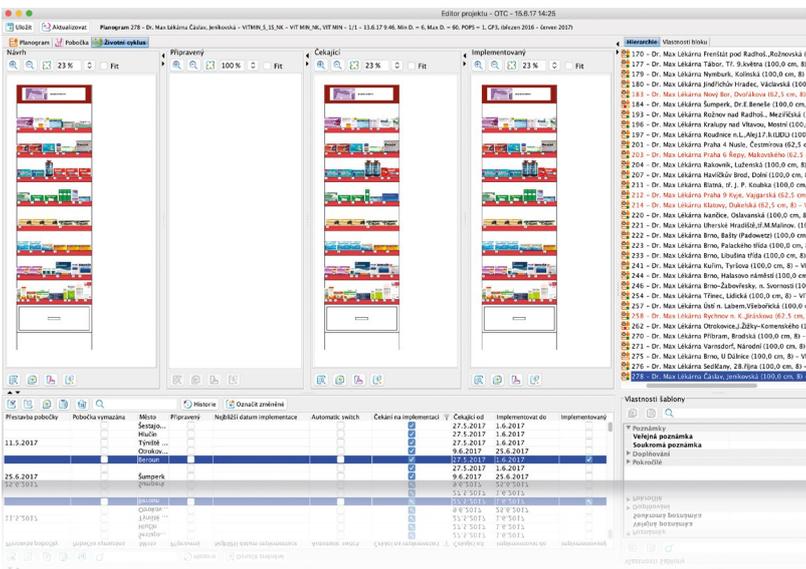
Heutzutage haben wir nicht das Problem von fehlenden Informationen, sondern vielmehr in der enormen Menge an Informationen. Wir mussten deshalb einen einfachen, gut strukturierten und verständlichen Weg finden, um große Mengen an komplexen Informationen wie Lager-, Raum- und Displaydaten in die Apotheken zu bringen.

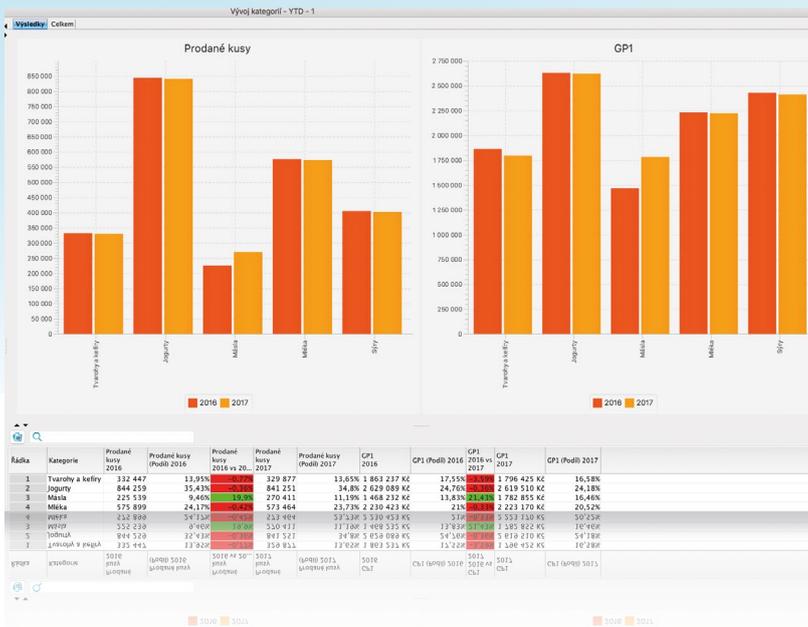
Die Quant Web-Applikation hat sich dafür als ein ideales Werkzeug herausgestellt. Der größte Vorteil liegt in der Einfachheit und Klarheit. Dies bedeutete für uns, dass wir es in den Apotheken ohne lange Eingewöhnungszeiten, komplizierte Installationen und lange Hilfsanleitungen einsetzen konnten – schnell und unkompliziert.

Die Apotheken gewöhnten sich problemlos an die monatlichen Reports und Planogrammwechsel. Es gibt Planogramminformationen über hinzugefügte, herausgenommene und verschobene Produkte. Von enormer Wichtigkeit ist das zentrale Systemmanagement, das es uns erlaubt, über die Chat-Funktion direkt mit den Apotheken zu kommunizieren. So können wir sehr schnell auf die Kommentare reagieren und umgehend Feedback geben. Das aufwendige Durchforschen von Datenbanken entfällt.

Eine weitere wichtige Funktion ist die Möglichkeit der Kontrolle des Implementationsstatus der Planogramme. Das Beste daran ist, dass Quant dies selbstständig übernimmt und die Apotheken und deren Leiter automatisch über nicht implementierte Planogramme informiert.

In Bezug auf unsere Lieferanten schätzen wir die Möglichkeit, dass wir mit ihnen schon diskutieren können, bevor die Planogramme an die Apotheken weitergegeben werden (Lieferanten-Login). Hier ist besonders der Zugriff auf die Produktdaten unserer Lieferanten hervorzuheben: Jener erfolgt automatisch und grenzt die Produktdaten auf die Produkte des jeweiligen Lieferanten ein.





Echtes
Kategoriemanagement
bestimmt Ihr
Erfolgsniveau im Filiale

Das Apotheken-Login enthält auch eine Kommunikationsplattform. Hiermit ist die Apotheke direkt mit dem Kategoriemanager in der Zentrale verbunden. Probleme die während der Implementierung entdeckt werden können damit zeitnah gelöst werden.

Die Kommunikation wird im System gespeichert (negativen Konsequenzen einer Personalfuktuation wird damit vorgebeugt). Es wurden auch weitere Abteilungen von Dr.Max (u.a. Einkauf) in diese Kommunikationsplattform eingebunden.

Durch das Cloud Design von Quant war es auch möglich, die Pharmaindustrie in den gesamten Prozess zu integrieren. Mit dem Produzenten-Login können Informationen für die Industrie (Planogrammübersicht / Anzahl der platzierten Produkte etc.) bereitgestellt werden.

Während der Implementierungsphase hat sich Dr.Max entschieden, die zur Verfügung gestellte apothekenindividuelle Planogrammkalkulation zu nutzen. Ziel war es, Umsatz und Gewinn durch die Verminderung fehlender Produkte im Sortiment und falscher Bestände in der Apotheke langfristig zu steigern. Quant nutzt die apothekenindividuellen Abverkaufsdaten, um die Stückzahlen eines Produktes zu bestimmen. Falls ein Produkt schwache Abverkaufszahlen aufweist, wird es durch verschiedene Einstellungsparameter automatisch durch ein anderes Produkt ersetzt.



Wir würden uns freuen, Ihnen eine persönliche Präsentation von Quant mit allen Möglichkeiten zu zeigen, die Ihren Kategoriemanagementansatz unterstützt.

www.quantretail.com

Für mehr Informationen kontaktieren Sie uns, bitte über:

E-Mail: sales@quantretail.com