

Michael Ebert | Einkaufsmanager

 Wann haben Sie angefangen, Quant zu verwenden?  
Erinnern Sie sich an Ihre Erwartungen aus dieser Zeit?

Wir haben im September 2016 mit der ersten Schulung und der Einbindung unserer Märkte in Quant begonnen. Unsere ersten Erwartungen waren, das Sortiment besser planen und analysieren zu können.

 Was waren die größten Hindernisse? Wie ist es Ihnen gelungen, sie zu überwinden und was waren die ersten Vorteile, die Sie hatten?

Nachdem die Hindernisse mit der Datenanbindung an die verschiedenen Datenbanken gemeistert waren, war das größte Hindernis die Qualität der erhaltenen Artikeldaten. Bilder mussten zu tausenden zugeschnitten werden, die Maße der Artikel waren häufig vertauscht (Breite, Höhe, Tiefe). Alleine diese „Vorarbeiten“ dauerten ca. 6 Wochen. Der erste Meilenstein mit Quant war die Eröffnung eines Marktes im Dezember 2016 ausschließlich mit Planogrammen aus Quant im Bereich Lebensmittel & Getränke.

- im Jahre 1994 gegründet
- 29 Bio-Fachmärkte
- ca. 500 Mitarbeiter
- über 250 Lieferanten
- 1/3 Umsatz durch regionale Produkte

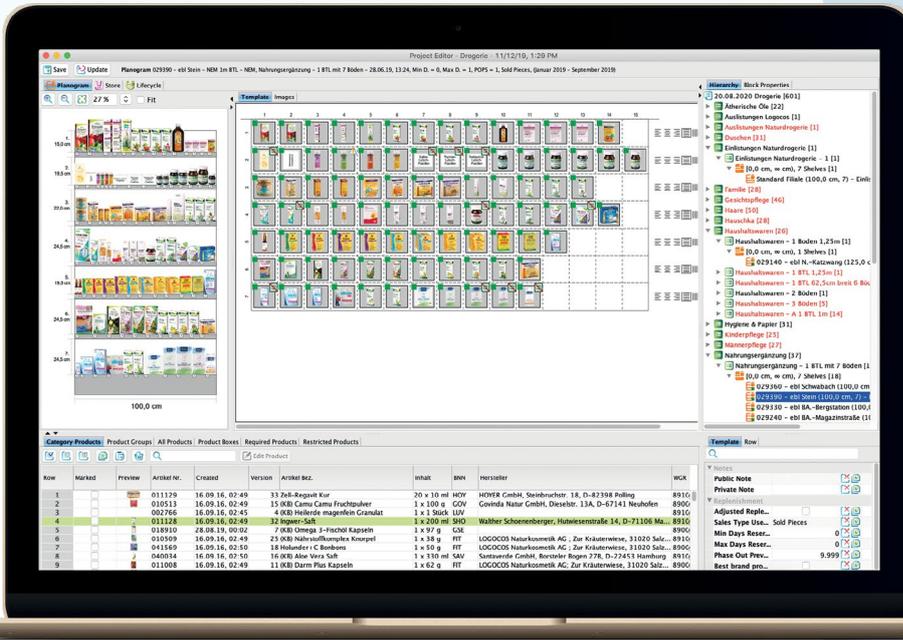


Wie lange hat es gedauert, bis Sie die ersten Planogramme in allen Ihren Filialen veröffentlicht haben?

Die ersten Planogramme wurden im Januar 2017 in allen Märkten veröffentlicht.

Haben Sie Quant Web von Anfang an genutzt? Wie schwierig war es für Ihre Filialen, sich daran zu gewöhnen?

Wir haben Quant Web von Beginn an genutzt. Am Anfang war die Handhabung mit den Tablets noch etwas ungewohnt, wurde aber schnell und positiv aufgenommen.



Nutzen Sie die integrierten Kommunikationskanäle wie Chat?

Auch die Chat-Funktion wurde sehr schnell von vielen benutzt.

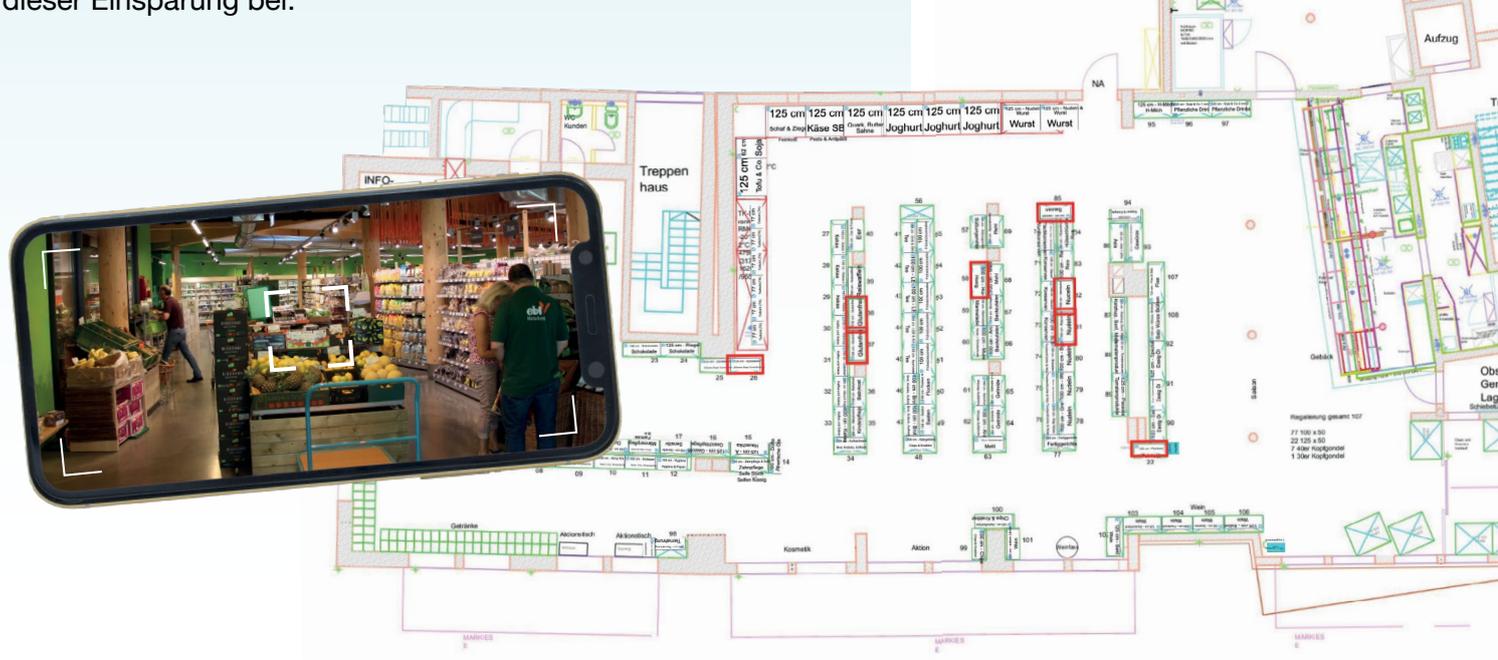
Ein sehr wichtiger Teil des gesamten Projekts war die Integration der automatischen Datenübernahme aus verschiedenen Quellen wie EBL ERP, EcoInform und DataNature. Könnten Sie kurz beschreiben, wie Sie die Daten in Quant verwenden und was die Vorteile einer solchen Integration sind?

Wir benutzen in Quant Bilddaten, Produktmaße und auch Produktspezifikationen bzgl. der Inhaltsstoffe der Produkte. Auf Grund der Such- und Markierungsfunktion in Quant ist man viel schneller und einfacher in der Lage Produktgruppen im Planogramm gebündelt zu platzieren, je nach der gewünschten Produktspezifikation.



❖ Sie haben mit Quant neue Filialen eröffnet. Könnten Sie die Hauptvorteile einer Filialplanung in Quant vor der eigentlichen Eröffnung beschreiben?

Der größte Vorteil ist die enorme Zeiteinsparung während der Einspiegelphase, da von Beginn an bekannt ist, wo und mit wie vielen Facings die Artikel platziert werden. Auch die bereits auf die richtigen Höhen eingehängten Regalböden tragen zu dieser Einsparung bei.

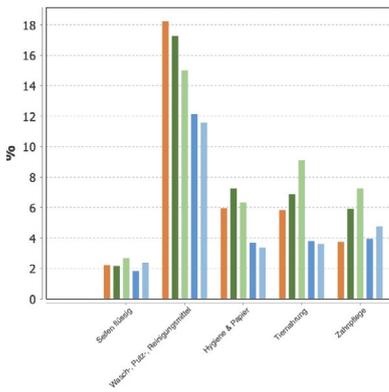


❖ Sie nutzen den Onlinesupport von Quant. Wie beurteilen Sie die Qualität der Unterstützung?

Die Qualität des Online Supports empfinden wir als sehr gut. Meist wird innerhalb von Minuten geholfen oder, bei größeren Sachen, wird sich darum gekümmert und man erhält zeitnah eine Rückinfo.



„Wir haben Quant bereits anderen Händlern empfohlen und werden dies weiterhin tun.“



Row	Id	Category	Store Space	Benchmark Space	Sold Pieces (Store)	Sold Pieces (Benchmark)	GP1 (Store)	GP1 (Benchmark)	GP1 Ber
1	CAT12	Seifen Rüssig	2.21 %	0.00 %	2.17 %	2.88 %	1.84 %	2.39 %	52
2	CAT12	Wasch-, Putz-, Reinigungsmittel	18.22 %	0.00 %	17.25 %	15.00 %	12.14 %	11.57 %	14
3	CAT13	Hygiene & Papier	5.95 %	0.00 %	7.24 %	6.33 %	3.70 %	3.37 %	53
4	CAT14	Tierhaltung	0.84 %	0.00 %	0.87 %	0.11 %	0.79 %	0.62 %	53
5	CAT10	Zahnpflege	3.75 %	0.00 %	5.50 %	2.25 %	3.54 %	4.74 %	17
6	CAT79	Sensitiv	4.98 %	0.00 %	1.87 %	1.38 %	3.61 %	2.94 %	10
7	CAT11	Aberische Öle	3.22 %	0.00 %	3.20 %	2.44 %	5.57 %	3.95 %	17
8	CAT12	Männerpflege	1.98 %	0.00 %	0.97 %	1.87 %	1.29 %	2.39 %	10
9	CAT17	Familie	4.98 %	0.00 %	7.06 %	7.13 %	6.81 %	7.21 %	10
10	CAT13	Caschierpflege	1.27 %	0.00 %	0.51 %	1.52 %	0.92 %	0.75 %	18
11	CAT15	Hauschka	4.98 %	0.00 %	4.63 %	5.28 %	12.65 %	15.29 %	10
12	CAT77	Kinderpflege	5.46 %	0.00 %	3.31 %	3.52 %	2.56 %	2.93 %	10
13	CAT15	Haushaltswaren	2.77 %	0.00 %	4.78 %	6.12 %	2.02 %	2.59 %	17
14	CAT71	Sale Stock	8.07 %	0.00 %	8.26 %	8.23 %	2.00 %	1.75 %	10

**Welche sind Ihre Lieblingsberichte und -funktionen?**

Unser Lieblingsbericht ist „Space Shares“. Die beste Funktion ist immer wieder die bildliche Darstellung der Abverkaufszahlen, Umsätze, etc. im jeweiligen Planogramm.

**Würden Sie Quant anderen Händlern empfehlen?**

Wir haben Quant bereits anderen Händlern empfohlen und werden dies weiterhin tun.

**Was sind die wichtigsten Ergebnisse des bisherigen Projekts und was sind Ihre Zukunftspläne und Ziele im Bereich Raumplanung und Category Management?**

Die wichtigsten Ergebnisse bisher sind unter anderem ein besserer Sortimentsüberblick, eine bessere Vorausplanung des Sortiments und eine Entlastung der Märkte in Platzierungsfragen. Somit kann sich der Kunde in den einzelnen Märkten besser zurechtfinden.



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

[www.quantretail.com](http://www.quantretail.com)

Für mehr Informationen kontaktieren Sie uns, bitte über:

E-Mail: [sales@quantretail.com](mailto:sales@quantretail.com)