


Jaroslav Bucko | Key Account Manager

 **FixDistribution verwendet Quant seit Anfang 2017. Können Sie kurz Ihr Geschäftsmodell und Ihre Motivation erläutern, ein Werkzeug zur Raumplanung und Planogrammerstellung zu nutzen?**

Unser Unternehmen ist im B2B-Segment tätig und konzentriert sich auf den Markt der mobilen Geräte. Unsere Geschäftspartner sind Mobilfunkbetreiber, Elektronikwarengeschäfte und auch Tankstellen, die wir maximal mit der Orientierung auf deren Endkunden unterstützen. Neben der Lieferung von Produkten in die Geschäfte, spezialisieren wir uns auf deren Präsentation, um uns von den anderen Distributoren zu unterscheiden. Am Anfang haben wir alle Prozesse mit Hilfe von MS Excel-Sheets verwaltet. Die Mühsamkeit und der Zeitaufwand dieser Vorgehensweise waren jedoch angesichts der Marktdynamik und der Häufigkeit der Sortimentsänderungen auf Dauer nicht tragbar. Daher war es notwendig, eine umfassende Lösung für die Erstellung der Planogramme und die Analyse der Verkäufe zu finden, um einen optimalen Service anzubieten und weiterzuentwickeln. Auf der Grundlage einer Präsentation von ExTech entschieden wir uns für Quant, da diese Lösung unsere Bedürfnisse zu decken schien und ein Potential für weiteres Wachstum hatte.

- Gegründet im Jahr 2013
- 530 verwaltete Partnergeschäfte
- 5650 Produkte in der Datenbank

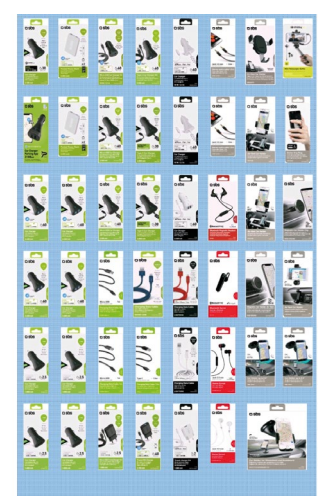
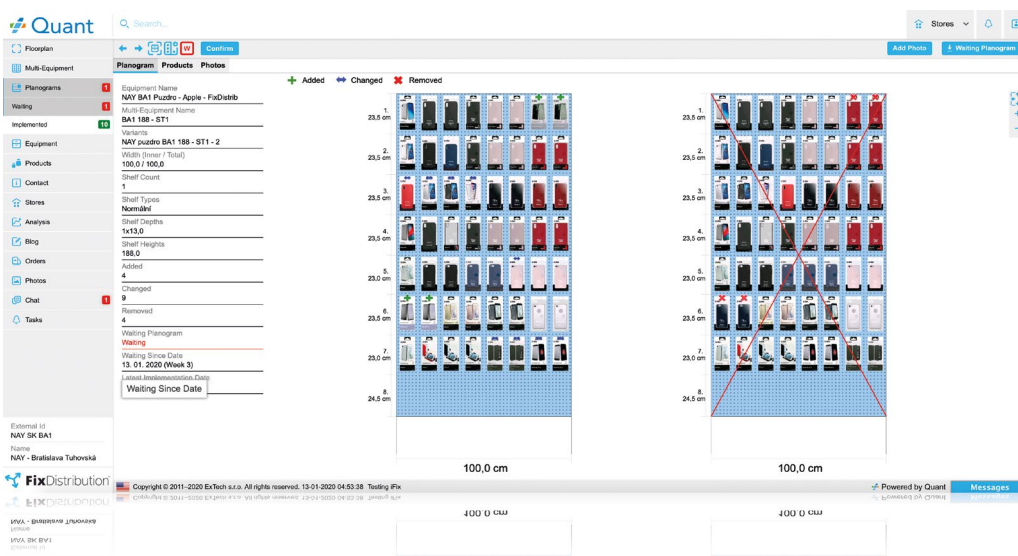


Was waren die größten Schwierigkeiten? Wie ist es Ihnen gelungen, sie zu überwinden und was waren die ersten Vorteile, die Sie davon hatten?

Die anspruchsvollste Aufgabe war die Sammlung der erforderlichen Ausgangsmaterialien, insbesondere die Gestaltung der Ausstellungsflächen in den einzelnen Geschäften, einschließlich der Abmessungen der Regale und der Produktfotos. Dann wurden die Informationen in Quant hochgeladen und die Grundrisse der Filialen gezeichnet. Dank der technischen Unterstützung von Quant ging es recht schnell voran und in wenigen Wochen erhielten wir die ersten Ergebnisse in Form von Planogrammen für das NAY-Vertriebsnetz.

Sie haben die Daten lange Zeit manuell mit Hilfe von Importen aus MS Excel-Sheets in Quant hochgeladen. Wann ist es Ihnen zum ersten Mal gelungen, die automatische Datenübernahme einzusetzen?

Die ersten automatischen Importe wurden für unseren Geschäftsbereich FixServis gestartet. Der nächste Schritt war der Import von Absatz- und Bestandsdaten nach der Übernahme unseres größten Partners Slovak Telekom zum 1. Januar 2019. Die Umsetzung der Importe erforderte die genaue Festlegung der Datenformate und die Organisation der Prozesszeiten.



Hat Ihnen die Konfiguration der automatischen Datenübernahme geholfen, um die in Quant integrierten Berichte besser zu nutzen?

Jetzt können wir uns ein Arbeiten ohne automatische Übertragungen nicht mehr vorstellen. Nur dank ihnen können wir die Verkaufsdaten täglich nutzen und sofort auf die Entwicklung in den einzelnen Filialen reagieren. Außerdem sind wir über Bestände und Waren unterwegs gut informiert und können so Fragen der Filialen zu den Lagerbeständen beantworten.

Welche Berichte verwenden Sie am häufigsten?

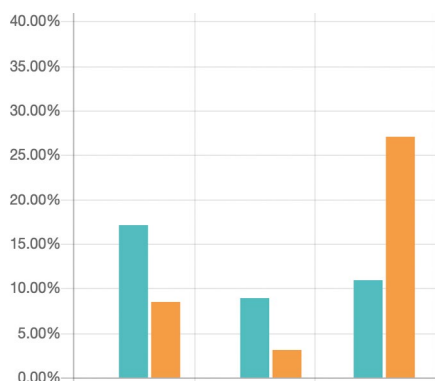
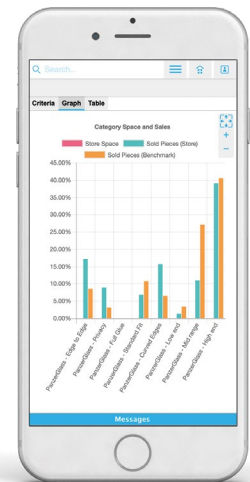
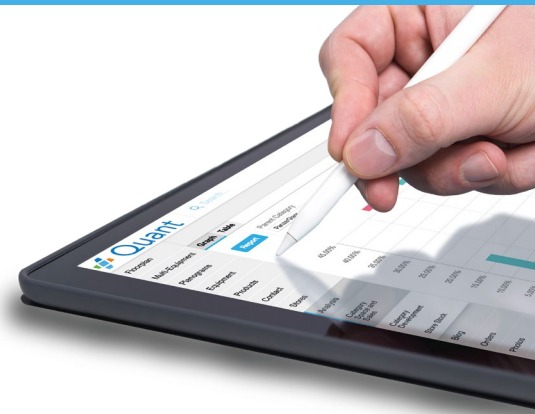
Täglich nutzen wir die Umsatzentwicklungsanalyse, die uns bei der frühzeitigen Bestellung von Waren bei den Lieferanten hilft und die bei einem unerwarteten Anstieg oder Rückgang des Umsatzes die optimalen Bestände aufrechterhält. Zu den regelmäßig verwendeten Berichten gehören unter anderem Übersichten über die in den Planogrammen platzierten Produkte, die Jahresumsätze und weitere.

Auf welche Weise nutzen Sie das Quant Web?

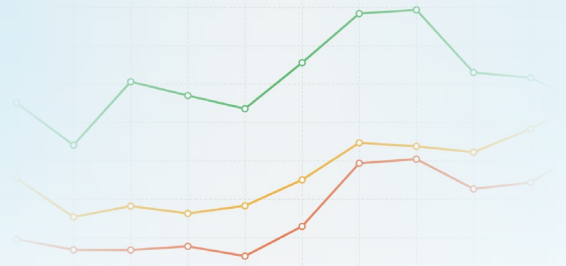
Wir nutzen das Quant Web insbesondere für die Verwaltung der planogrammierten Artikel in den Filialen und für unsere Außendienstmitarbeiter, denen die Filialen, für die sie zuständig sind, zugewiesen wurden. Wenn die Filiale die planogrammierten Artikel wie im Planogramm angegeben einpflegt, ist es einfacher, fehlende Ware genau zu identifizieren, die Ursache zu finden und den Nachschub sicherzustellen, ohne eine Gesamtbestandsaufnahme durchführen zu müssen. Auf diese Weise werden Verluste durch Nichtverfügbarkeit von Waren deutlich minimiert.

Im Frühjahr 2019 haben Sie zum ersten Mal am Quant Workshop teilgenommen. Sie stellten eine Neuerung in Quant vor, die es Ihnen ermöglicht, automatische Bestellvorschläge zu generieren. Sie gehörten zu den Ersten, die mit dem Testen der automatischen Bestellungen in Quant begonnen haben. Ist es Ihnen gelungen, diese Funktion im operativen Betrieb zu implementieren?

Es ist uns gelungen, die Funktion im Produktionsbetrieb im Netz der Slowakischen Telekom zu implementieren. Diese Funktion wird von uns aber immer noch täglich überwacht. Das war gar nicht so einfach. Es war notwendig, den Datenfluss zwischen Quant und anderen Systemen zu optimieren. Das Wichtigste war die richtige Einstellung der Kriterien für die Berechnung des Mindestbestands.



„Schätzen wir insbesondere die einfachere Verwaltung der in den Filialen planogrammierten Artikel und die Gewinnung neuer Geschäftspartner.“



Wie sehen die Ergebnisse aus?

Die Nutzung der automatischen Bestellvorschläge führte zu folgenden Ergebnissen:

- Automatische Erhöhung der Lagerbestände in den Filialen um 10% aufgrund des höheren Jahresendumsatzes, was zu einer besseren Verfügbarkeit führte.
- Es ist uns gelungen, auf die enormen und unregelmäßigen Umsatzsteigerungen im Weihnachtsgeschäft zu reagieren, die ohne die automatischen Bestellungen nicht erfolgreich hätten bewältigt werden können.
- Bei rückläufigen Umsätzen erwarten wir, dass automatisch eine Lagerreduzierung auf Minimalwerte erfolgt.

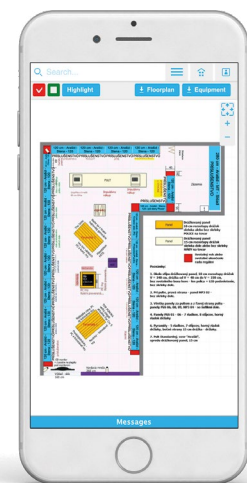


Was sind die wichtigsten Ergebnisse des Projekts nach fast drei Jahren?

Neben den bereits erwähnten Vorteilen der automatischen Bestellungen schätzen wir insbesondere die einfachere Verwaltung der in den Filialen planogrammierten Artikel und die Gewinnung neuer Geschäftspartner durch die Nutzung eines effektiven Flächenmanagements. Auch die Arbeit unserer Außendienstmitarbeiter, die die planogrammierten Produkte in Quant verwalten, ist effektiver geworden.

Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?

Wir planen, die automatische Bestellung auch für andere Kunden einzusetzen. Wir möchten auch weitere automatische Datenübertragungen nutzen, insbesondere für Produktdaten. Weiterhin möchten wir die Möglichkeiten der automatischen Generierung von Ersatzprodukten in den Planogrammen bei Engpässen in unserem Zentrallager ausloten und die Analyse-möglichkeiten im Quant Web für die Filialen erweitern.



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