

Jan Teuben

Space Management | Business Intelligence

➤ Mconomy verwendet Quant seit 2014. Könnten Sie erklären, was Ihre Motivation war, nach einem Kagegoriemanagementsystem zu suchen, und warum Sie sich für Quant entschieden haben?

Mconomy, ein Händler für Telekommunikationszubehör, stellte mich ein, um ein Kagegoriemanagementsystem zu etablieren und unser Service-Konzept zu erweitern. Mconomy's Stärke lag bereits in der Zusammenarbeit mit Einzelhändlern auf Filialebene, wobei Verkaufs- und Bestandsdaten für die automatische Produktauffüllung verwendet wurden. Bei den Produktkategorien handelt es sich um riesige und sich schnell ändernde Sortimente, bei denen es vor allem auf den Verkaufszeitpunkt und die Retouren ankommt, da hier die Abschreibungen entscheidend sind. Dies führte dazu, dass die Planogrammiering auf Filialebene etabliert werden musste. Nachdem ich fast 20 Jahre mit „den bekannten Kategoriemanagementsystemen“ auf Seiten der Hersteller im FMCG und CE gearbeitet hatte, wusste ich, dass es ein mühsames und teures Projekt sein würde.

Quant zeigte schnell, dass die unterschiedliche Herangehensweise an die Software-Codierung und -Entwicklung meine Bedenken, die ich hatte, weitestgehend zerstreute. Auch das Versprechen, eine 3D-Visualisierung zu entwickeln, zeigte Bereitschaft und Eifer, voneinander zu lernen und sich gegenseitig zu verbessern.

„Die Zusammenarbeit von Telenet mit Mconomy wird unter anderem wegen des Planogrammieringsservice durch Quant vom ersten Tag an geschätzt. Das strukturierte Web-Login für unsere Geschäfte hat sich als sehr zugänglich und benutzerfreundlich herausgestellt. Dies könnte durchaus auf das Feedback von Telenet während der Implementierung des Weblayouts und Navigation, zurückzuführen sein.“

Aaron Mc Manus | Produktmanager Zubehör bei der Telenet Gruppe

- Mconomy ist Teil von Constrive
- Constrive besteht aus 8 Unternehmen
- Promoted mehr als 93 Marken
- Aktiv in mehr als 28 Ländern



Nachdem Sie mit Quant gestartet haben, wie lange hat es gedauert, das System zu implementieren, und was waren die ersten Vorteile?

Die Datensynchronisierung und das Testen dauerte etwa einen Monat, während zeitgleich per Videokonferenzen die Schulungen begannen. Die eigentliche Planogramm-Erstellung fand im zweiten Monat statt, und die Planogramme wurden direkt danach durch die Ausgabe von PDF's implementiert, leider nicht online.

Kontinuierliche Detailverbesserungen wurden „on go“ durchgeführt.

Es gab mehrere Vorteile:

- Austausch vorbereiteter Planogramme zwischen den Kundenbetreuern und Kunden.
- Verwendung von Berichten, um Daten direkt in VMi-Systeme (Nachschubsysteme) zu exportieren.
- Verwendung von Planogramm-Lageberichten zum Ausdrucken von „Out-of-Stock-Präventionskarten“ in der Reihenfolge, wie die Produkte auf dem Planogramm platziert wurden (per Regal von oben nach unten und Produkte von links nach rechts).



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

Ja, wir haben es von Anfang an genutzt, aber als Distributor „kontrollieren“ wir die Läden nur bis zu einem gewissen Grad. Bei einigen Einzelhändler teilen wir nur ein PDF das per Intranet hochgeladen wird, während andere das Weblogin benutzen.

Die Einzelhändler mit Login variieren in der Akzeptanz, von denen die innerhalb der ersten zwei Tage nach der Veröffentlichung implementieren, bis hin zu (leider) Filialen, die nicht bestätigen.

Nutzen Sie integrierte Kommunikationskanäle wie Chats?

In begrenztem Umfang, da wir es vorziehen, die Kommunikation zwischen der Zentrale und ihren Geschäften nicht zu unterbrechen.

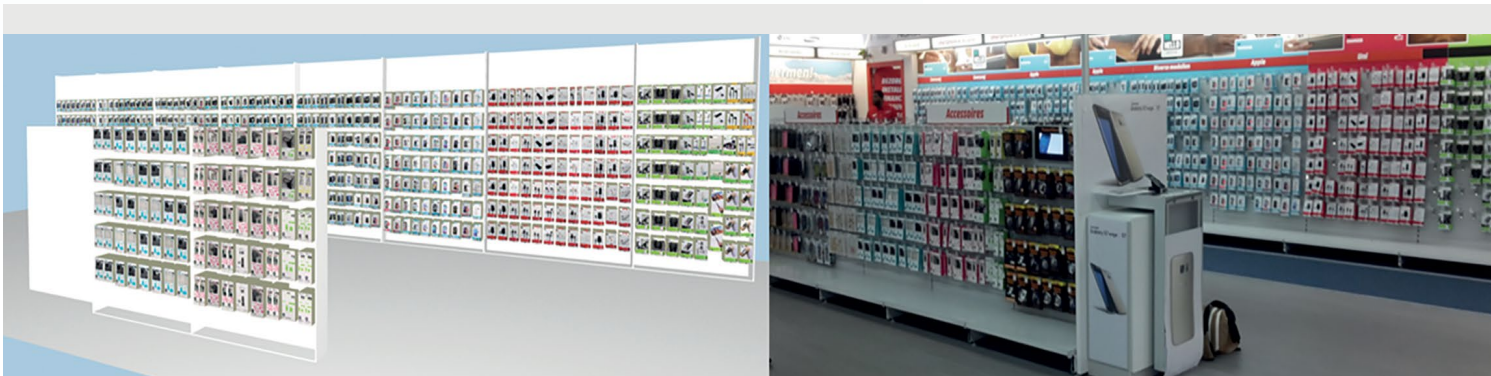
Was ist mit der in Quant integrierten Fotodokumentationsfunktionalität für Filialen?

Die Fotodokumentation ist eine starke Funktion, um sofort Rückmeldung über die Auswirkungen eines neuen Planogramms zu geben, auch oder gerade dann, wenn darin Fehler enthalten sind und die Geschäfte im Chat darauf hinweisen.

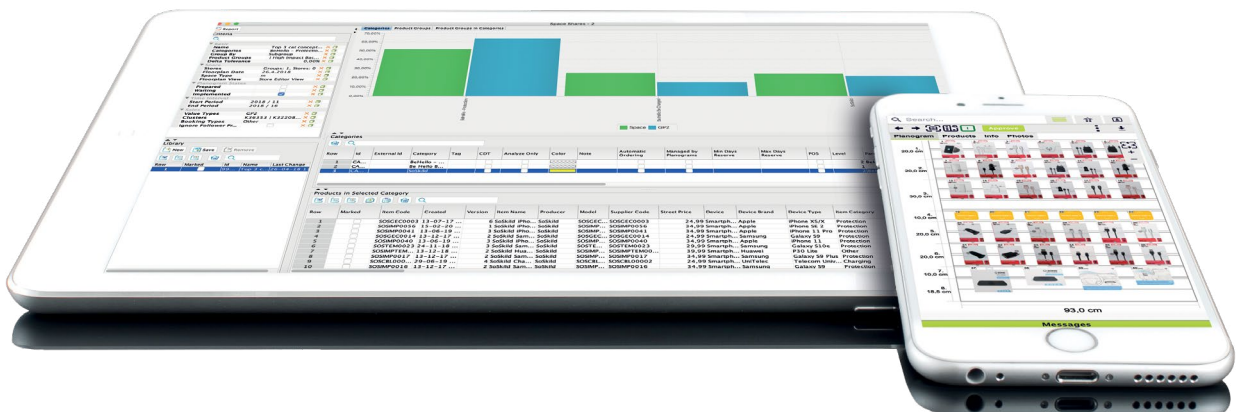
Diese Art der Kommunikation verbessert auf beiden Seiten die Herangehensweise, die Qualität der Umsetzung auf höchstem Niveau zu halten.

Was sind Ihre Lieblingsberichte und -features?

Keine allzu spezifischen, meist Leistungsberichte, die auf geclusterten Ladengruppen und deren Durchverkaufs- und Bestandsdaten basieren.



„Unsere Aufgabe ist es, Barrieren zwischen Marken, Einzelhändlern und Verbrauchern zu beseitigen.“



„Der Einsatz von Quant hilft uns z.B. dabei, neue Filialen durch die Visualisierung von 3D-Geschäftspräsentationen zu gewinnen, Ratschläge für alternative Präsentationsstile zu geben.“



Wie würden Sie die Qualität der Unterstützung bewerten?

Bemühung und Enthusiasmus 5/5

Lösung 4/5: nicht alle Probleme haben eine sofortige Lösung, und einige werden „erst“ nach einem Versionsupdate gelöst, aber meiner Meinung nach widmet sich das Team immer voll und ganz der Behebung dieser Probleme.

Entwicklung 5/5: es macht immer Spaß, nach einem größeren Update von Quant eine schnelle Demonstration zu erhalten, welche Funktionen hinzugefügt oder verbessert wurden. Es zeigt den gemeinsamen Eifer, sich gegenseitig zu verbessern und zu aktualisieren.

Was sind die Hauptergebnisse des Projekts bisher und was sind Ihre zukünftigen Pläne und Ziele im Bereich der Flächenplanung und des Kategoriemanagements?

Der Einsatz von Quant hilft uns z.B. dabei, neue Filialen durch die Visualisierung von 3D-Geschäftspräsentationen zu gewinnen, Ratschläge für alternative Präsentationsstile zu geben und zu kommunizieren, wie/wo POS-Material platziert wird.

In der Beziehung zu einigen unserer Kunden haben wir das Vertrauen gestärkt und die Zusammenarbeit verbessert, indem wir ein Jahr nach der Verwendung von PDF-Dateien, Planogrammaktualisierungen durch das Weblogin ausgetauscht haben. Die Erkenntnisse daraus waren von unmittelbarem Nutzen für alle.

Würden Sie Quant weiterempfehlen?

Ja, auf jeden Fall.



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