



Intelligente Handelsplattform

Fallstudie

Lukáš Jagnešák

Leiter der Abteilung Flächenmanagement, Sportisimo

- Die Zusammenarbeit zwischen Sportisimo und Quant Retail begann im Jahr 2017. Was hat Sie dazu bewogen, ein System für das Kategorienmanagement, die Planogrammerstellung und die Flächenplanung zu suchen?

Die Verwaltung der Flächen in den Filialen ist bereits Standard auf dem Markt, unabhängig von der Branche, in der das Unternehmen tätig ist. Sportisimo bildet da keine Ausnahme. Wir haben uns von der Einführung des Flächenmanagementsystems eine Vereinfachung der Verwaltung der Filialen und der Präsentation der einzelnen Warenkategorien versprochen.

- Warum haben Sie sich für Quant entschieden?

Quant wurde vor allem wegen seiner Datenunterstützung und der Möglichkeit der detaillierten Analyse einzelner Segmente, wie z. B. Filiallayouts und die Planogramme selbst, ausgewählt. Dadurch können wir die Effizienz unserer Filialen steigern. Es liegt auch an der Offenheit des Entwicklungsteams und der Möglichkeit, individuelle Funktionalitäten an die Bedürfnisse von Sportisimo anzupassen oder zu entwickeln.

„Was ich an der Zusammenarbeit mit Quant Retail besonders schätze, ist ihre sehr flexible Herangehensweise an Problemlösungen. Das System wird ständig und schnell erneuert und verbessert, basierend auf unserem gemeinsamen Wissen. Dank dessen konnten wir Planogramme und automatische Ersetzungen auch in „Fast-Fashion-Kategorien“ einsetzen, wo im Grunde genommen noch niemand diesen Automatisierungsgrad auf dem Einzelhandelsmarkt ausprobiert hat.“

Tomáš Borek | Kaufmännischer Direktor, Sportisimo



Eine Filialkette
mit Sportausrüstung

Winter 2023

- Gegründet im Jahr 2000
- 220 Filialen
- 300.000 Produkte
- 600 Marken



Wie wurde das System implementiert und was waren die ersten Vorteile?

Die erste Herausforderung, vor der wir standen, war die tatsächliche Digitalisierung unserer Filial-Layouts. Das Ziel war es, die Layouts all unserer Filialen in die Quant-Umgebung zu übertragen und die Filialen dann anhand von Verkaufsdaten zu optimieren. Quant hat uns auch dabei geholfen und ein Tool entwickelt, mit dem wir die technischen Pläne importieren konnten. Mit diesem Tool war es möglich, die Pläne für die Filialen innerhalb von Tagen statt der erwarteten Monate zu erstellen. Dadurch konnten wir uns schneller auf die Analyse der Fläche selbst konzentrieren.

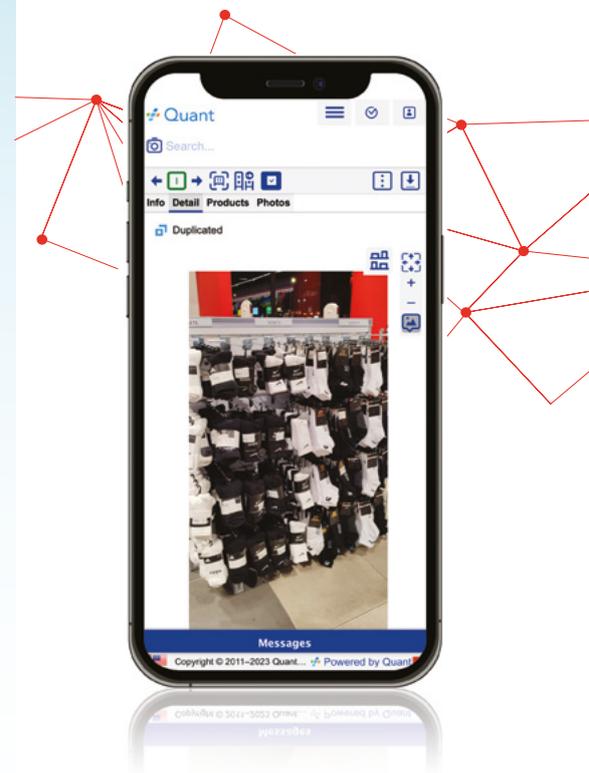
Anschließend war es notwendig, die Kapazität jeder Kategorie in unseren Filialen zu definieren, um unseren Mitarbeitern genaue Zahlen auf Filialebene zur Verfügung zu stellen, die ihnen dann halfen, die Produkte zuzuordnen und einen optimalen Bestand zu halten. Dieser Schritt war der Einstieg von Sportisimo in die Welt der Planogramme. Die ersten Planogramme wurden nur mit DUMMY-Artikel erstellt (d. h. Artikel, die nur als Simulation der Fläche eines bestimmten Produkts dienten). Auf diese Weise konnten wir die Anzahl der Produkte für jede Kategorie festlegen und so den gesamten Warenfluss verfeinern.

Sie waren jedoch mit der Berechnung von Kategoriekapazitäten und Dummy-Planogrammen nicht zufrieden, also begannen wir gemeinsam einen Mechanismus zum automatischen Ersetzen von Produkten in Planogrammen zu entwickeln. Warum war eine solche Lösung notwendig?

DUMMY-Planogramme funktionierten für uns nur als Instrument zur Festlegung der erforderlichen Mengen für jede Kategorie/Filiale. Das ganze System war jedoch immer noch von der manuellen Verwaltung des Warenflusses abhängig, was für uns nicht effizient war. Daher beschlossen wir, schrittweise individuelle Planogramme einzuführen. Dazu war es notwendig, über eine maximale Automatisierung des gesamten Prozesses nachzudenken, nicht nur der Planogramme, sondern auch des Warenflusses. Für uns war es entscheidend, automatische Produktwechsel in den Planogrammen zu entwickeln. Der Hauptgrund dafür war die hohe Produktrotation auf Filialebene, die manuell nicht zu bewältigen war. Durch diese Funktionalität wird der Prozess so weit wie möglich automatisiert und die Verwaltung des Warenflusses sehr effizient.

Wie wurde die beschriebene Lösung eingesetzt und was sind die wichtigsten Vorteile?

Es handelt sich um eine sehr komplexe Lösung. In kleinen Schritten haben wir es geschafft, einen großen Teil der Kategorien, die wir in den Filialen verwalten, in diesen Prozess einzubeziehen. Der Hauptvorteil ist vor allem die automatische Auffüllung der einzelnen Filialen entsprechend den tatsächlichen Verkäufen und damit eine effiziente Bestandsverwaltung.



„Der Hauptvorteil ist vor allem die automatische Auffüllung der einzelnen Filialen entsprechend den tatsächlichen Verkäufen und damit eine effiziente Bestandsverwaltung.“



Ein solch komplexes Projekt überschneidet mehrere Abteilungen. Ist es Ihnen gelungen, die notwendigen Verfahren einzurichten, damit die Zusammenarbeit funktioniert?

Der gesamte Prozess des Flächenmanagements und der Flusskontrolle hat natürlich Auswirkungen auf das gesamte Unternehmen. Die Einkaufsabteilung, die dadurch über viel genauere Daten für die Bestellung von Produkten verfügt. Die Logistikabteilung, die den gesamten Logistikprozess effizienter gestalten kann, aber auch die Filialen, wo die Arbeit mit dem Sortiment und dessen Präsentation dank der Planogramme erleichtert wird. Ohne die Einbindung dieser Unternehmensbereiche wäre dieses Projekt im Grunde genommen „nicht funktionsfähig“.

Wie viele Benutzer verwalten derzeit die Layouts der Filialen in Quant? Wie oft im Jahr aktualisieren Sie die Layouts?

Derzeit arbeiten drei unserer Kollegen an der Entwicklung von Filial-Layouts, was für uns angesichts der Anzahl unserer Filialen ausreichend ist. Vor allem dank der Verbesserungen, die wir gemeinsam mit Quant erarbeitet haben, ist der gesamte Prozess sehr effizient. Daher können wir es uns auch leisten, pro Jahr sechs größere Änderungen an den Sortimentslayouts aller Sportisimo-Filialen vorzunehmen und den Umbau und die Erweiterung durchzuführen.

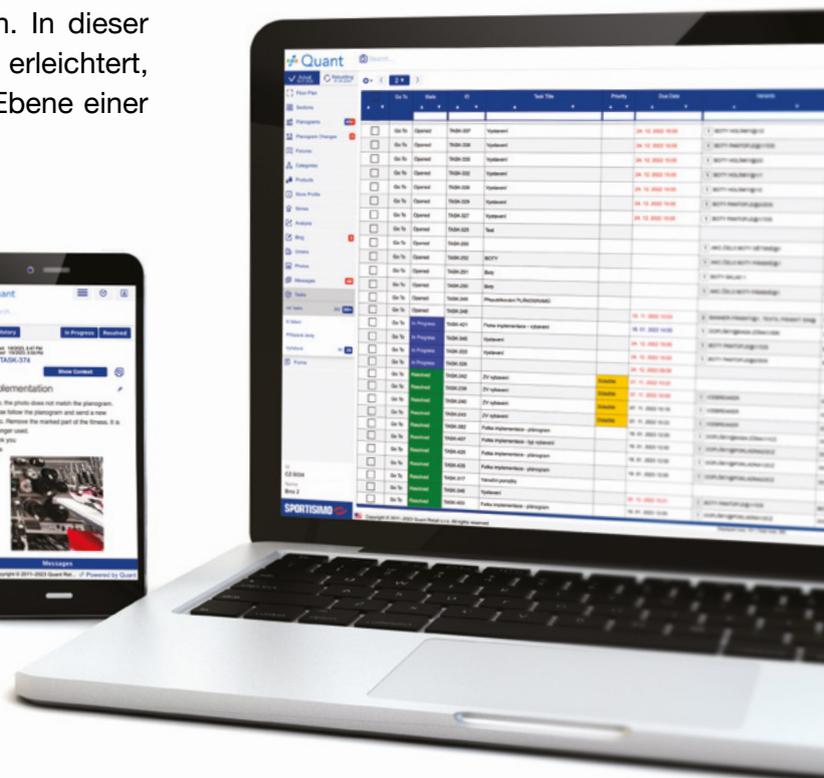
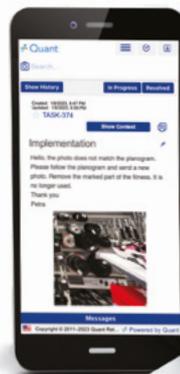
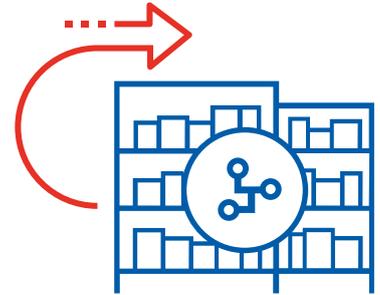
Wie viele Benutzer arbeiten an der Erstellung von Planogrammen?

Derzeit arbeitet eine Gruppe von sechs Kollegen an den Planogrammen, wobei sie nicht nur die Planogramme selbst zeichnen, sondern auch die Konstruktion von Testplanogrammen lösen und die Erkenntnisse mit den Kollegen aus den Abteilungen Einkauf und Betrieb austauschen. In dieser Hinsicht wird unsere Arbeit wiederum durch Quant erleichtert, das die Möglichkeit bietet, Planogramme auf der Ebene einer Gruppe von Filialen zu verwalten.

Nutzen Sie auch zusätzliche Quant-Module wie Task Management oder Forms für die Kontrolle der Filialen?

Wir lernen beide Funktionalitäten nach und nach kennen und binden sie in den Gesamtprozess ein. Den größten Nutzen sehen wir im Aufgabenmanagement, das uns eine einfache Kommunikation mit den Filialen zu einem bestimmten Thema ermöglicht, sowohl von der Abteilung „Space Management“ zu den Filialen als auch umgekehrt. Für den Prozess selbst ist der operative Teil sehr bedeutend und daher ist es für uns wichtig, alles unter Kontrolle zu haben und einzelne Unregelmäßigkeiten an einer Stelle zu lösen.

„Vor allem dank der Verbesserungen, die wir gemeinsam mit Quant erarbeitet haben, ist der gesamte Prozess sehr effizient.“



Was sind die Hauptbesonderheiten des Modeeinzelhandels im Vergleich zu FMCG, bei denen z. B. Planogramme und Flächenplanung Standard sind?

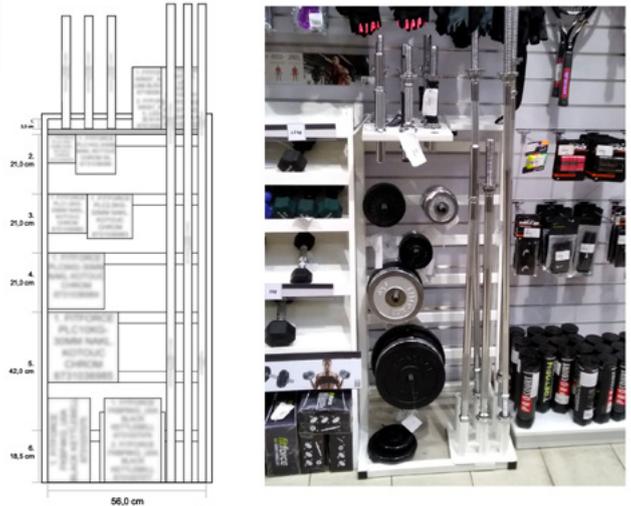
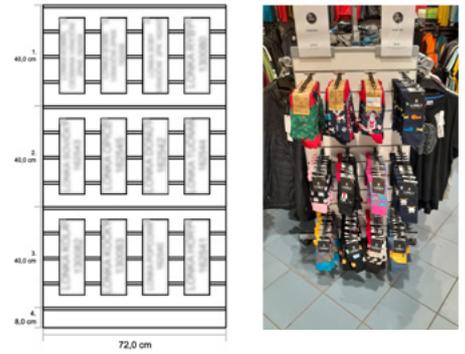
Zu den Hauptmerkmalen gehören sicherlich der hohe Warenumsatz, die Vorhersage der nächsten Saisons und Trends und die Anpassung des Einkaufsprozesses, die Verwaltung der Größenverteilungen von Sortimenten wie Schuhen oder Textilien, die spezifischen Bedürfnisse der einzelnen Bereiche und Kunden und vieles mehr. Daher ist die Automatisierung dieses Prozesses für uns unerlässlich.

Wie laden Sie Daten in Quant hoch? Haben Sie es geschafft, automatische Datenübertragungen zwischen Quant und Ihrem ERP einzurichten?

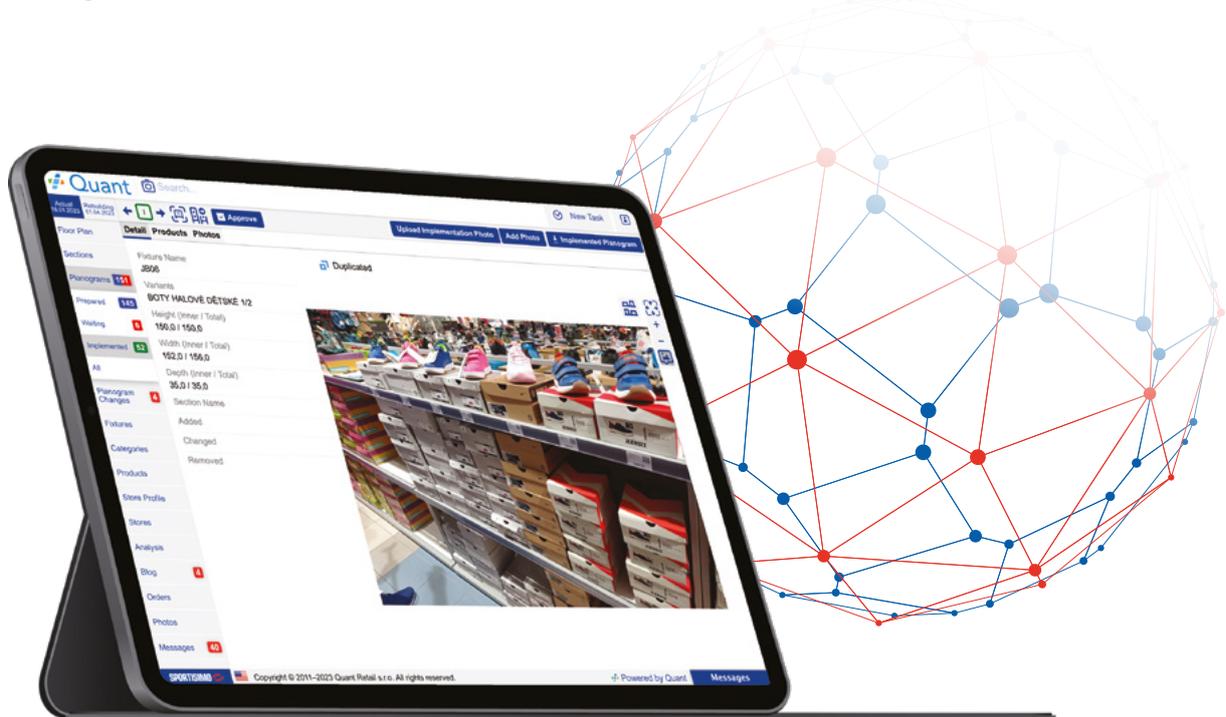
Wie aus den obigen Ausführungen ersichtlich ist, ist Automatisierung für uns der Schlüssel, und das gilt auch für die Daten. Die Arbeit mit Daten ist entscheidend, und deshalb war es für uns von Anfang an wichtig, unsere Daten direkt mit Quant zu verbinden. Nur so kann Quant sein volles Potenzial entfalten.

Wie hat sich Quant Web als Werkzeug für die Veröffentlichung von Planogrammen und die Kommunikation mit den Filialen bewährt?

Quant Web ist auf jeden Fall ein großer Gewinn! Nicht nur für die Filialen, die Zugang zu den neuesten Layouts und allen Planogrammen haben, die sie umsetzen müssen, die direkt mit unserer Abteilung kommunizieren und Aufgaben zur Lösung ihrer spezifischen Bedürfnisse stellen können, sondern auch für uns. Die Anwendung funktioniert über einen Webbrowser, so dass wir immer alle notwendigen Informationen zur Hand haben.



„Die Arbeit mit Daten ist entscheidend, und deshalb war es für uns von Anfang an wichtig, unsere Daten direkt mit Quant zu verbinden. Nur so kann Quant sein volles Potenzial entfalten.“

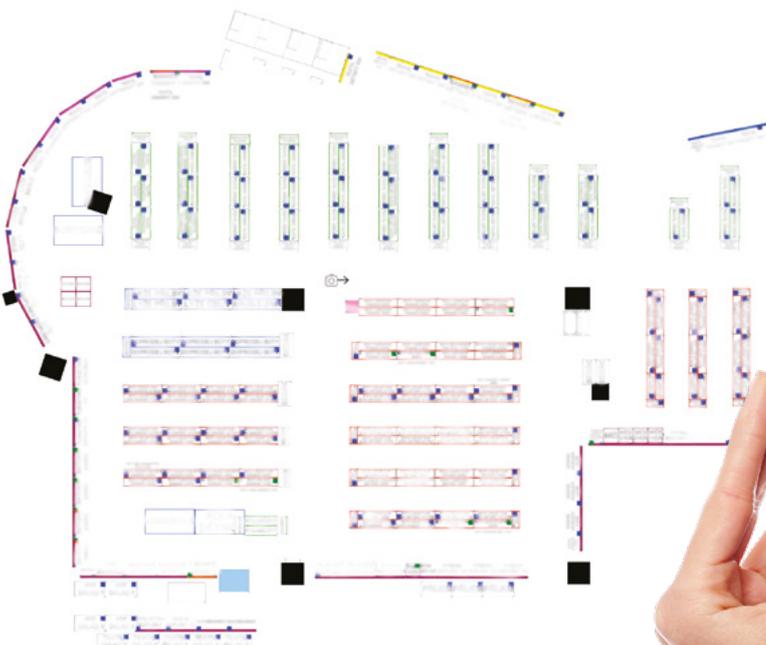


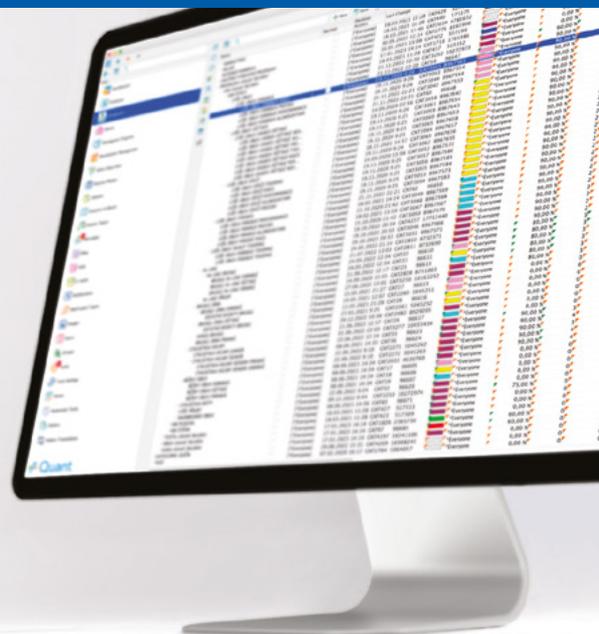
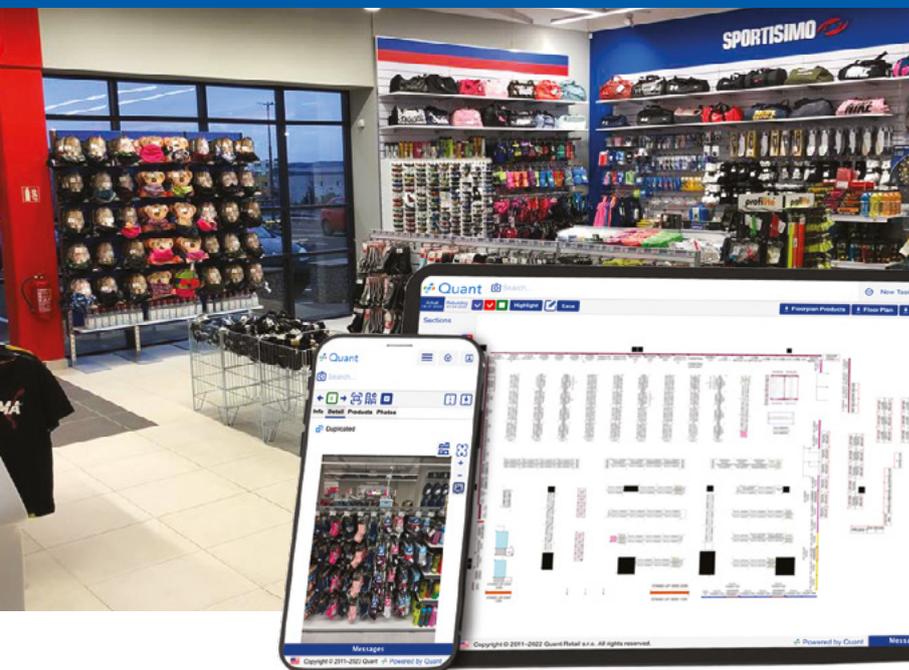
Laden die Filialen die Fotos als Teil der Planogramm-Implementierungsbestätigung hoch? Hat dies bei Ihnen gut funktioniert? Welche Art von Geräten verwenden Ihre Filialen zur Aufnahme von Fotos?

Der gesamte Prozess muss in der DNA des gesamten Unternehmens verankert sein, und einer der wichtigsten Nutzer ist derjenige in der Filiale. Deshalb ist es für uns wichtig, eine aktuelle Fotodokumentation der umgesetzten Planogramme sofort zur Verfügung zu haben (und nicht per E-Mail damit hantieren zu müssen). Außerdem müssen wir bei Bedarf direkt mit der Filiale in Kontakt treten, um eventuelle Probleme bei der Produktpräsentation oder technische Schwierigkeiten, die die Umsetzung beeinträchtigen könnten, zu lösen. Auf diese Weise erhalten wir sofort eine Antwort von den Filialen und können darauf reagieren. Die Kollegen in den Filialen nutzen sowohl ihre Mobiltelefone als auch die Tablets, um in Quant zu arbeiten.

Sportisimo eröffnet jedes Jahr mehrere neue Filialen. Wie hilft Ihnen Quant bei diesem Prozess?

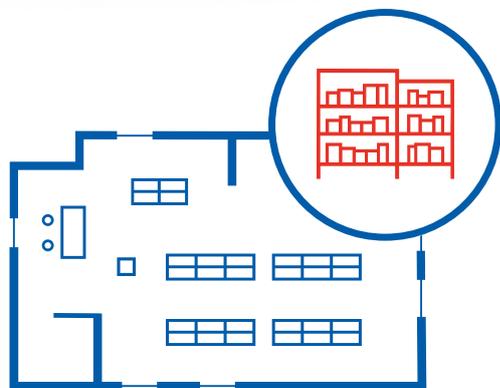
Die tatsächliche Durchführung eines Umbaus oder die Eröffnung einer neuen Filiale ist eine große Herausforderung. Quant hilft uns schon beim ersten Layoutentwurf. Wir können eine Benchmark-Filiale definieren, von der wir erwarten, dass sie die gleiche Leistung erbringt wie die neu eröffnete Filiale, und wir können diese Daten für die Gestaltung nutzen. Gleichzeitig hilft es uns, die Basis für die erste Lieferung zu schaffen, und die tatsächliche Umsetzung der Produktpräsentation ist dank der Sortimentslayouts/Planogramme einfacher.





Können Sie die wichtigsten Vorteile des Einsatzes von Quant nach 5 Jahren der Nutzung beschreiben?

Die Arbeit mit Filial-Layouts und Planogrammen ist jetzt sehr einfach. Dadurch können wir die Fläche in der Filiale ständig effizienter gestalten. Das Ganze wäre natürlich nicht möglich ohne die schrittweise Einführung einzelner automatisierter Aufgaben für die Verwaltung und Handhabung von Waren. Dank dieser Schritte sind wir in der Lage, die Bestände in der Filiale zu verbessern, und die Auffüllung der Waren läuft in einigen Kategorien vollautomatisch. Das führt natürlich zu einer Entlastung unserer Kollegen in den Filialen, aber auch in der Logistik.



Was sind Ihre Zukunftspläne?

Die Arbeit im Einzelhandel hört nie auf und es gibt immer etwas zu entwickeln und zu verbessern. Wir stehen im Grunde noch ganz am Anfang. Wir haben also noch eine Menge Ziele zu erreichen. Auf der Grundlage klar messbarer Daten werden wir die Produktkategorien von Sportisimo optimieren, was keine leichte Aufgabe ist, aber wir erwarten sehr gute Ergebnisse. Nach und nach werden wir weitere Produktkategorien in den automatischen Nachschub aufnehmen und so den Warenfluss noch effizienter gestalten. Am Ende der Reise wollen wir die Warenströme vor allem über den automatischen Nachschub steuern, und dabei wird uns Quant am meisten helfen.



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