



Intelligente Handelsplattform



Fachhändler für
Haustierbedarf in Südafrika

Fallstudie

Winter 2025

Kevin Tuffin | Commercial Director

Was war Ihre Hauptmotivation, nach einem System für die Regal- und Kategoriemanagement zu suchen?

Unser Hauptgrund für die Suche nach einem neuen System für die Regal- und Kategoriemanagement war die Suche nach einer flexiblen Möglichkeit, filialspezifische Planogramme zu verwalten. Wir verwendeten eine Lösung für die Regalplanung und Erstellung von Planogrammen, die die Möglichkeit bot, Planogramme für Filialgruppen zu erstellen, was jedoch nur dazu führte, dass einige Filialen überfüllt waren, während andere unterversorgt waren.

Warum haben Sie sich für Quant entschieden?

Der Grund, warum wir uns für Quant entschieden haben, waren die filialspezifischen Planogramm-Erstellungsfunktionen von Quant.

- Kunde seit 2023
- 175 Filialen
- 1 200 aktive SKUs pro Filiale



„Quant hat es unserem relativ kleinen Merchandise-Team ermöglicht, Sortimente mithilfe der leistungsstarken filialspezifischen Planogramm-Funktionen von Quant auf einzelne Filialen zuzuschneiden. Dies hat zu einer verbesserten Lagerverfügbarkeit geführt, was letztlich zu zufriedenen Kunden und glücklichen und gesunden Haustieren führt.“

Kevin Tuffin | Commercial Director

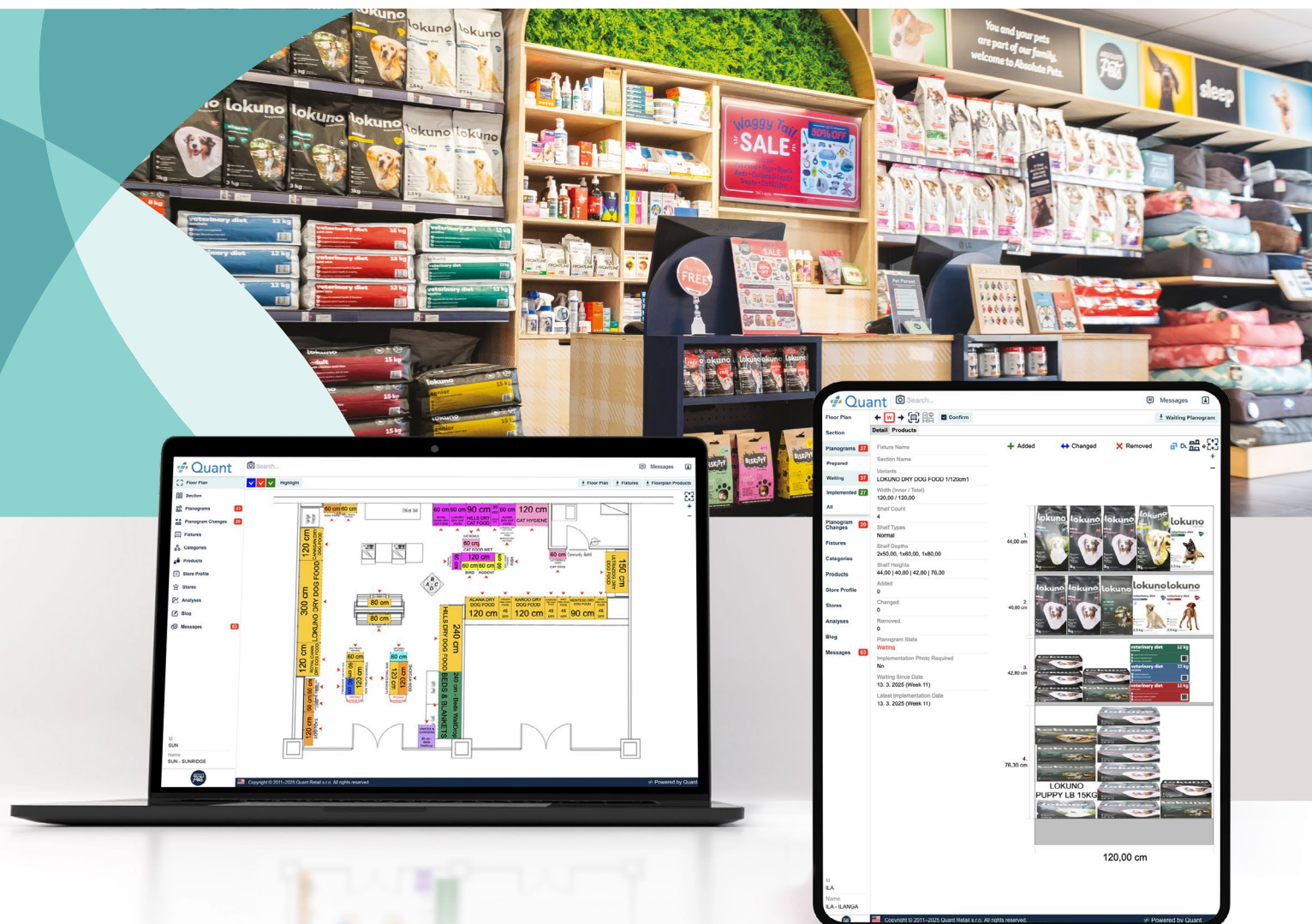
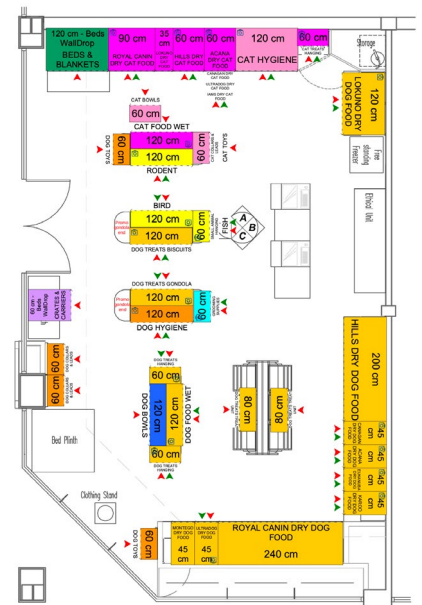
Im Mai 2023.

 Erinnern Sie sich noch an Ihre damaligen Erwartungen?

Wir erwarteten, dass wir das, was wir bereits in den Raumplanungsprozessen gelernt hatten, auf filialspezifische Planogramme anwenden würden. Wir erwarteten, dass die Gesamtbestandsmengen auf der Grundlage der Lagerhaltungskosten in etwa gleich bleiben würden, dass aber die gehaltenen SKUs in jeder Filiale angemessener wären. Wir erwarteten, dass dies aufgrund der besseren Lagerverfügbarkeit zu höheren Umsätzen führen würde.

Was waren die größten Hindernisse?
Wie haben Sie es geschafft, diese zu überwinden?

Die größte Herausforderung bestand darin, alle unsere Grundrisse in Quant hochzuladen und die Pläne für die Filialen umzusetzen. Das ist im Vorfeld eine zeitaufwändige Aufgabe. Das bedeutete, dass wir eine Zeit lang zwei Lösungen für die Raumplanung gleichzeitig verwendeten, was schwierig zu handhaben war.



Wie verlief die Implementierung des Systems und was waren die ersten Vorteile?

Wie in der vorherigen Frage erwähnt, war die Implementierung recht unkompliziert, aber sehr langsam. Die ersten Vorteile zeigten sich in einer verbesserten Bestandsgenauigkeit in unseren umsatzstarken und kleinen Filialen.

Konnten Sie Quant in andere Systeme wie ERP integrieren und den Datenfluss automatisieren?

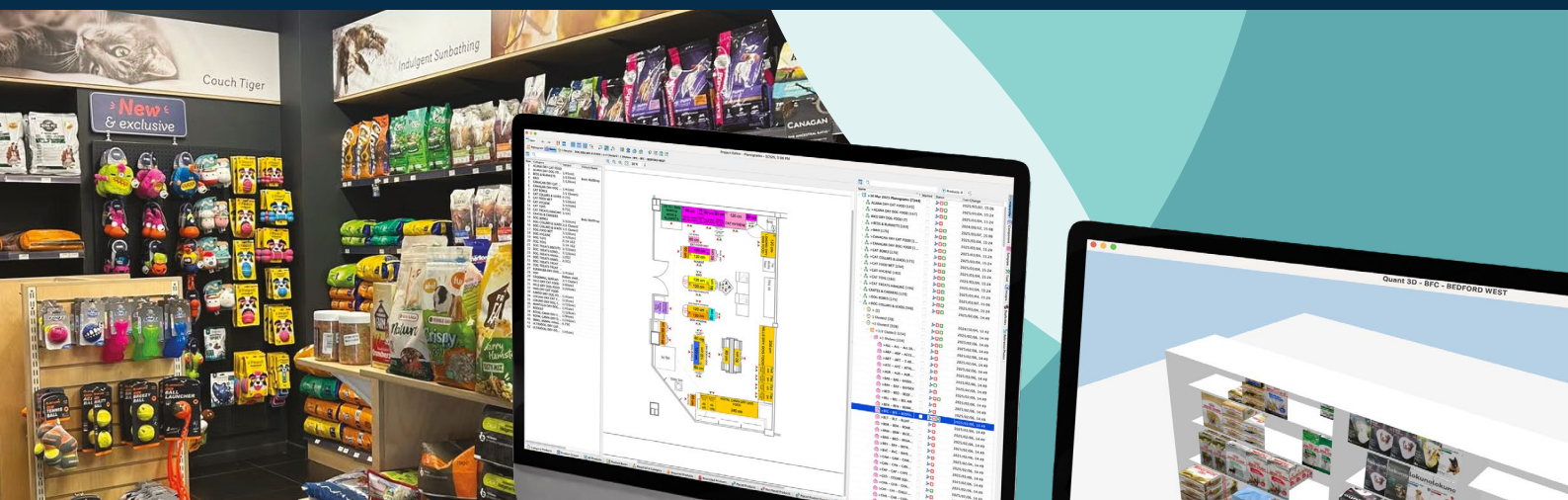
Nein, wir haben noch nicht mit der Integration dieser Art von Lösung begonnen.

Wie würden Sie die Qualität des Supports bewerten?

Sehr gut. Sehr verfügbar und geduldig bei unseren Problemen. Ich war auch sehr beeindruckt davon, wie das Quant-Team in kurzer Zeit einige neue Funktionen entwickelt hat, die auf einigen der einzigartigen Herausforderungen basieren, die unser Produkt mit sich bringt.

„Die ersten Vorteile zeigten sich in einer verbesserten Bestandsgenauigkeit in unseren umsatzstarken und kleinen Filialen.“



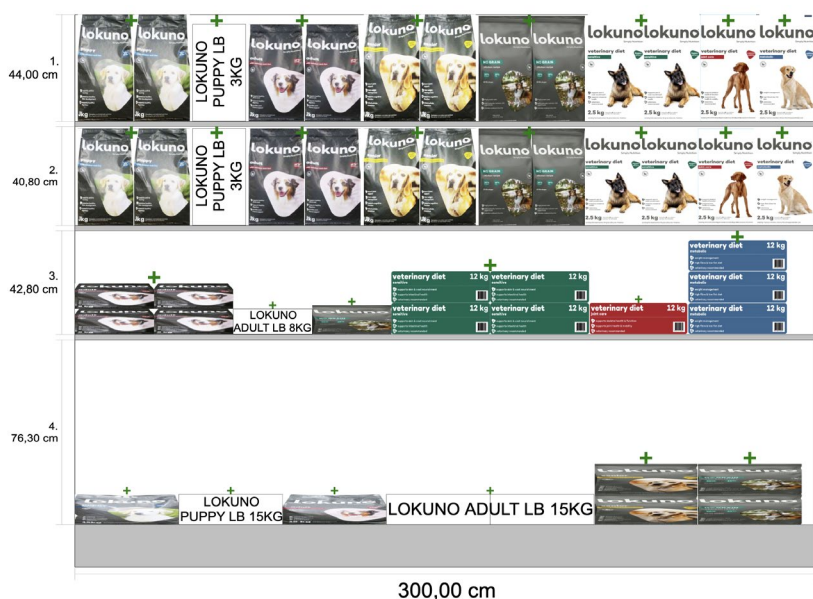


Was sind die wichtigsten Ergebnisse des Projekts bisher und was sind Ihre zukünftigen Pläne und Ziele im Bereich der Raumplanung und des Kategoriemanagements?

Ich würde unseren aktuellen Status als die manuelle Umsetzung eines „einfachen“ Raumplanungsprozesses mit einem leistungsstarken Raumplanungswerkzeug beschreiben. Unsere nächsten Schritte bestehen darin, mehr von den automatisierten Prozessen und zusätzlichen Funktionen und Verbesserungen zu nutzen, die Quant bietet.

Würden Sie Quant anderen Einzelhändlern empfehlen?

Ja, auf jeden Fall.



Interesse an einer Präsentation?

Gerne stellen wir Ihnen Quant in einer persönlichen Präsentation mit dem vollen Funktionsumfang vor, der für Ihr Unternehmen interessant sein könnte.

www.quantretail.com

Für mehr Informationen kontaktieren Sie uns, bitte über:

E-Mail: sales@quantretail.com