

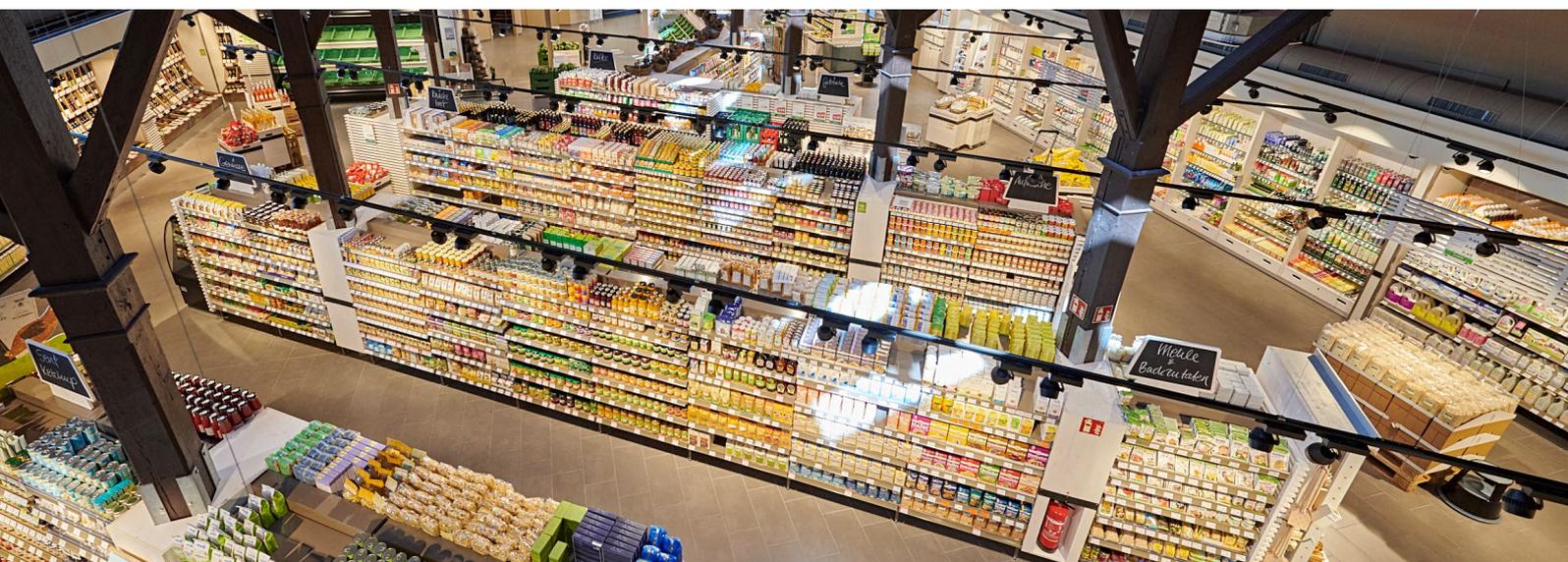
Denis Schulz

Purchasing & Procurement / Category Manager

Wann haben Sie mit Quant begonnen? Erinnern Sie sich an Ihre Erwartungen von damals?

Nach einigen Jahren der Arbeit mit Excel, Foto's aus einer Kamera und einem Musterregal in einer Filiale sind wir die nächsten Schritte in Richtung „Professionelles CM“ gegangen. Der erste Mitarbeiter hat bei der GS1 ein CM-Kurs absolviert und die Arbeit mit einer Planogrammsoftware kennengelernt. Dies war im Jahre 2015/2016 und so haben wir uns dann ausführlich mit verschiedenen Softwareanbietern unterhalten und sind schlussendlich, aus unserer Sicht, bei der besten Software, mit dem besten Preis-Leistung-Verhältnis geblieben und haben uns Ende 2016 für Quant entschieden. Wir wollten eine Software die einfach zu bedienen ist, die sich weiterentwickelt, die auf unsere Wünsche eingeht und die die Vielfalt unsere unterschiedlichen Filialen abbilden kann. Natürlich sollten sich auch unsere Filialen anbinden lassen und wir schätzen auch sehr das es Zugänge für Lieferanten gibt. Dies all war für uns wichtig, weil der Naturkostfachhandel bis dato, im Verhältnis zum konv. LEH, eher hemdsärmelig Unterwegs war. Die ersten Schritte sind wir dann im Januar 2017 gegangen.

- Aktuell haben wir 60 Filialen
- Im Schnitt beträgt unsere Filialgröße 550 m²
- In den großen Filialen verkaufen wir um die 8.000 Artikel



Was waren die größten Hindernisse?

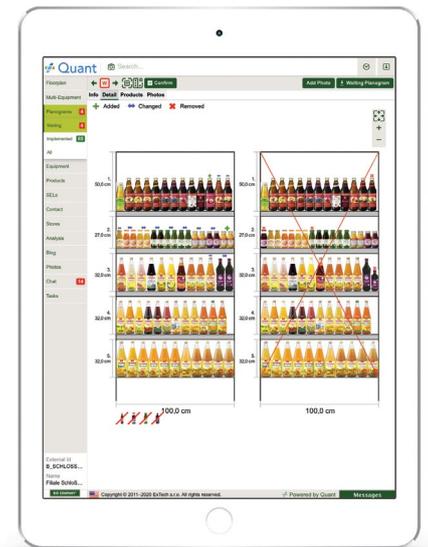
Wenn man so ein Projekt startet hat man natürlich „Große Erwartungen“. Alles soll so schnell gehen, wenig Kosten, wenig Ressourcen verbrauchen und so wenig wie möglich Arbeit verursachen. Und die Frage war wie fängt man am besten an. So war die größte Herausforderung den Status Quo in den Filialen aufzunehmen (Regalbreiten, Regalbödenabstände, die Anzahl an Böden, usw.) und dann in Quant abzubilden. Das hat im Endeffekt auch am meisten Zeit verbraucht und so verging fast ein Jahr, bis wir die ersten Planogramme erstellen konnten.

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

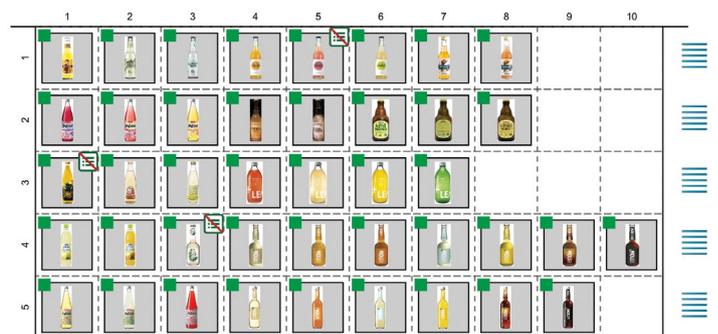
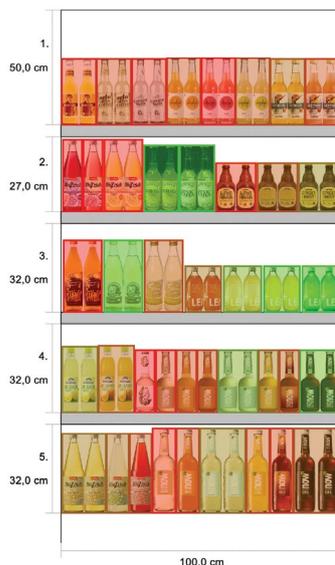
In so einer kleinen Organisation, wie man sie bei der BIO COMPANY vorfindet, heißt es Ressourcen sinnvoll einzusetzen. Wir haben viel diskutiert welchen finalen Weg wir gehen und wie Detailgetreu wir die Planogramme erstellen wollen. Im Endeffekt haben wir uns für die arbeitsintensivere Variante entschieden und dies auch bewusst in Kauf genommen. Wir können somit heute für jedes Regal, egal in welcher Größe, Breite und Höhe und für jede Filiale einen individuellen Spiegelplan kreieren und sehen darin auch den größten Benefit für uns. Geht nicht gibt es nicht und wir wissen zu 100% welche Produkte wo platziert sind. Die Aussagefähigkeit ist für sämtliche Auswertungen relevant und für zukünftige Entscheidungen von höchster Wichtigkeit. Lokale Spiegelpläne lassen sich so erstellen und damit können wir dem Kunden vor Ort einem auf dem Standort zugeschnittenes Warensortiment anbieten.

Wie lange hat es gedauert, bis Sie die ersten Planogramme in allen Ihren Geschäften veröffentlicht hatten? Haben Sie Quant Web von Anfang an genutzt? Wie schwierig war es für Ihre Filialen, sich daran zu gewöhnen?

Den ersten Spiegelplan haben wir im Januar 2018 gelauncht und die Filialen hatten keine Umsetzungsprobleme. Durch die Visualisierung des Regals und der Auflistung der Details war es sehr einfach die Dinge umzusetzen.



„Durch die Visualisierung des Regals und der Auflistung der Details war es sehr einfach die Dinge umzusetzen.“



Benutzen Sie integrierte Kommunikationskanäle wie Chat?

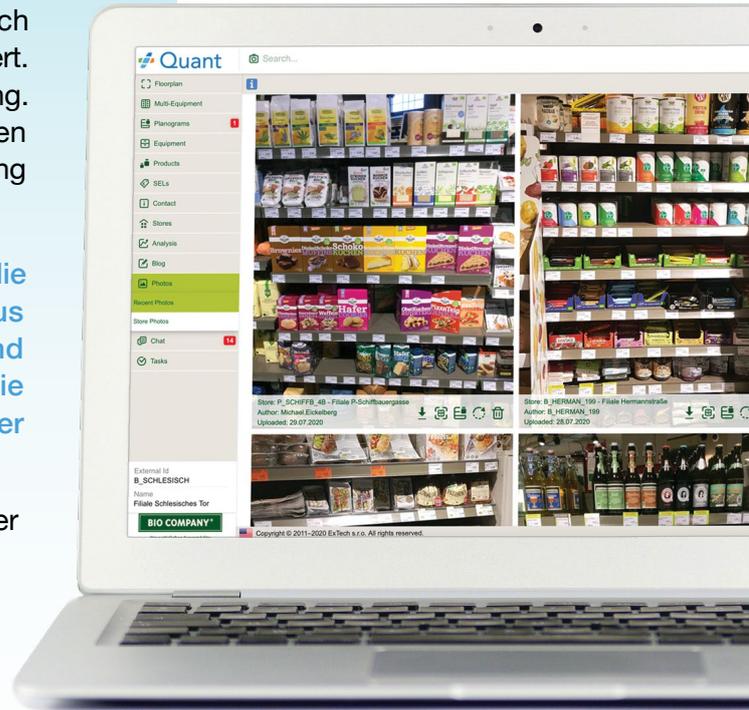
Das interne Kommunikationstool nutzen wir aktuell noch nicht. Da haben sich unsere bewährten Wege soweit etabliert. Was wir aber in Kürze nutzen werden ist die Fotobestätigung. Unsere Filialen erhalten alle in Kürze Tablets und können nach Umsetzung des Spiegelplans ein Foto zur Bestätigung erstellen und hochladen.

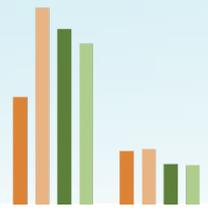
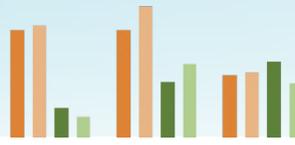
Ein sehr wichtiger Teil des gesamten Projekts war die Integration von automatischen Datentransfers aus verschiedenen Quellen wie Bio Company ERP und DataNature. Könnten Sie kurz beschreiben, wie Sie die Daten in Quant nutzen und was die Vorteile einer solchen Integration sind?

Zu jedem exakten Spiegelplan gehören gute Produktbilder und exakte Produktmaße. Da unsere eigene Warenwirtschaftssoftware diese Daten nicht liefert haben wir uns DataNatuRe angeschlossen. Wichtig war dabei und deshalb schätzen wir die Flexibilität von Quant das hier eine Schnittstelle hergestellt wird. So findet jeden Tag ein matching der Software statt. Wenn wir am Tag neue Produkte anlegen haben wir am nächsten Tag die Daten (Bilder, Maße, VPE-Größe, usw.) in Quant verfügbar.

Sie haben neue Filialen mit Quant eröffnet. Könnten Sie die Hauptvorteile beschreiben, die sich aus der Planung der Filiale in Quant vor der Eröffnung ergeben?

Wenn wir eine neue Filiale ans Netz bringen und die Pläne von der Immo-Abteilung vorliegen fängt die Planung in Quant an. Der Filialplan wird übernommen – das ist ganz einfach! Dazu spielen wir das PDF ein und verteilen die Sortimente entsprechend. Der große Gewinn dabei ist das wir die Einräumphase deutlich verkürzen konnten, weil sich die Bestellungen viel leichter realisieren lassen. Wir kennen durch Quant die benötigten Mengen, die wir bei den entsprechenden Lieferanten ordern. Dazu exportieren wir die Daten über eine Excel-Tabelle in unsere Warenwirtschaftssoftware und lösen dann die Bestellungen entsprechend aus. Die Ware kommt Mengengenau in der Filiale an. Dies erspart uns ca. 3 Arbeitstage in der Filiale und nochmal 2 Arbeitstage für die Bestellung.





Was sind Ihre Lieblingsberichte und -funktionen?

Unsere Schwäche... wir nutzen die guten Analysemethoden zurzeit noch recht wenig bis gar nicht. Das hängt aber nur mit den Personal- und Stundenressourcen zusammen. Ab Okt. 2020 stellen wir einen neuen Mitarbeiter ein der sich fast ausschließlich um „CM“ kümmert und dann können wir endlich filialübergreifend uns die Regal- und Flächenproduktivität anschauen. Filialindividuelle Absatzanalysen werden ebenfalls noch relevanter.

Wie würden Sie die Qualität des Supports bewerten?

Über den Support kann ich nichts negatives berichten. Wenn man ihn dann mal braucht bekommt man schnell Hilfe. Ganz selbstverständlich und unkompliziert. Eine Lösung ist meistens in wenigen Stunden da.

Was sind die wichtigsten Ergebnisse des bisherigen Projekts und was sind Ihre zukünftigen Pläne und Ziele im Bereich der Raumplanung und des Category Managements?

Als Fazit lässt sich festhalten das wir mit jedem neuen Spiegelplan neue Kunden gewinnen und die Absätze, als somit auch die Umsätze in der Kategorie steigen. Es ist ein verbindliches übersichtliches Tool.

Würden Sie Quant anderen Einzelhändlern empfehlen?

Gerne stehe ich jedem Interessenten persönlich Rede und Antwort und bin gerne auch Bereit eine Vorführung zu geben. Quant kann ich jedem größerem Einzelhändler empfehlen.

„Mit jedem neuen Spiegelplan gewinnen wir neue Kunden und steigern so die Absätze in den Kategorien.“

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