

Jindřich Černý | Commercial Director

 Was war Ihre Motivation, ein neues System für die Flächenplanung zu suchen?

Aufgrund der Beschaffenheit unserer Einrichtungen waren wir auf der Suche nach einem flexiblen und dennoch zuverlässigen System, das sowohl die Erwartungen des Category Managements als auch die des Betriebs erfüllen würde.

 Warum haben Sie sich für Quant entschieden?

Wir haben uns für Quant entschieden, nachdem eine praktische Vorführung gezeigt hat, dass es sich um ein intuitives und einfach zu implementierendes System handelt.

- Über 350 Filialen in der Tschechischen Republik mit einer Größe von 20–250 m²
- 5.000+ Filialen weltweit
- Tausende von Produkten in der Datenbank



„Während der Implementierung von Quant waren wir angenehm überrascht von der Intuitivität und Leichtigkeit, mit der wir Filialpläne und Planogramme erstellen konnten. In Zukunft werden wir auch die erweiterten Funktionen des Systems zu schätzen wissen.“

Jindřich Černý

Commercial Director | Lagardère Travel Retail Czech Republic

Wann haben Sie angefangen, Quant zu benutzen?

Wir haben letztes Jahr, im Jahr 2022, begonnen, Quant vollständig zu nutzen.

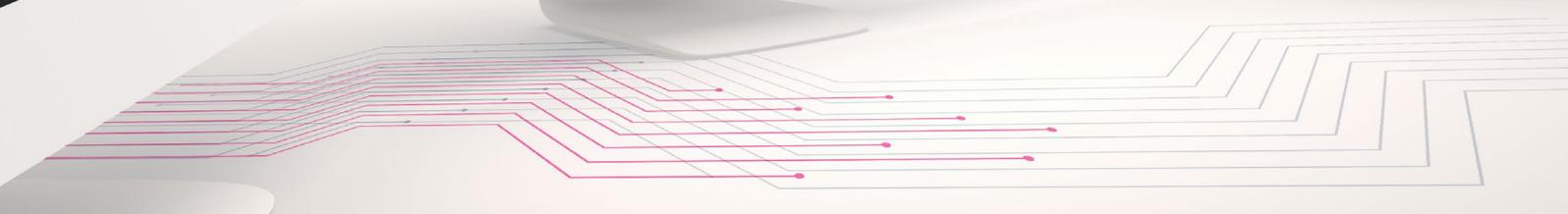
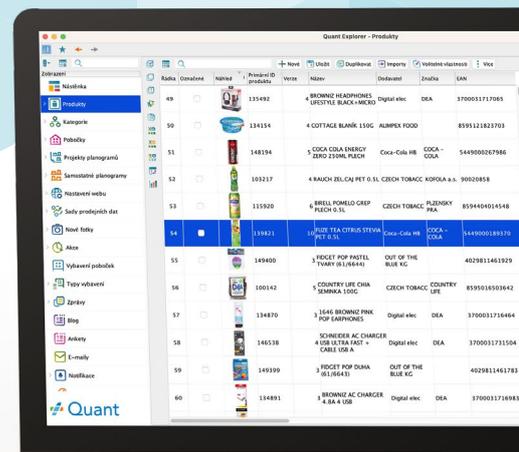
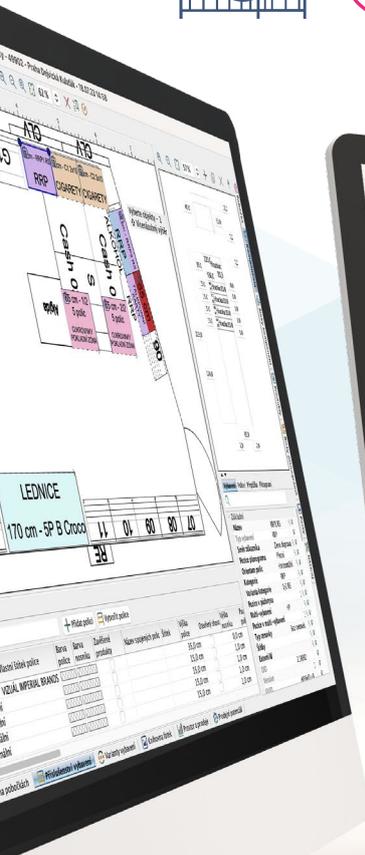
Welche Erwartungen hatten Sie zu diesem Zeitpunkt?

Dabei ging es uns vor allem um eine effizientere Flächennutzung in den Filialen, eine Steigerung des Produktumsatzes und flexiblere Planogrammänderungen, die das Kaufverhalten unserer Kunden berücksichtigen. Der nächste Schritt war die gemeinsame Nutzung von Daten und die Integration mit anderen internen Systemen.

Was waren die größten Hindernisse und wie haben Sie sie überwunden?

Die größte Herausforderung und zeitintensive Aufgabe ist das Mapping unserer Filialen, die sich in Größe, Grundrissplan und Produktsortiment unterscheiden. Die anfängliche Einrichtung der einzelnen Kategorievarianten und der maximal standardisierten Planogramme war entscheidend für die weitere effiziente Planung.

Es war auch wichtig, die Filialen und die internen Mitarbeiter davon zu überzeugen, dass zentral verwaltete Planogramme für alle Beteiligten von Vorteil sind.



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

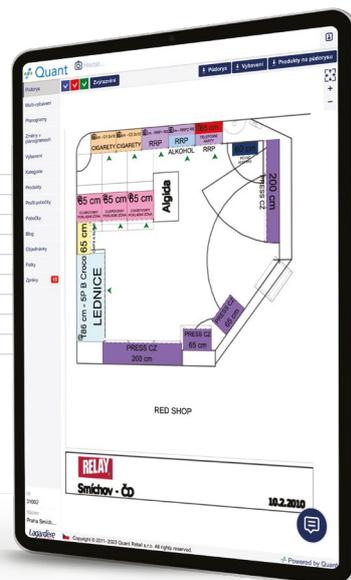
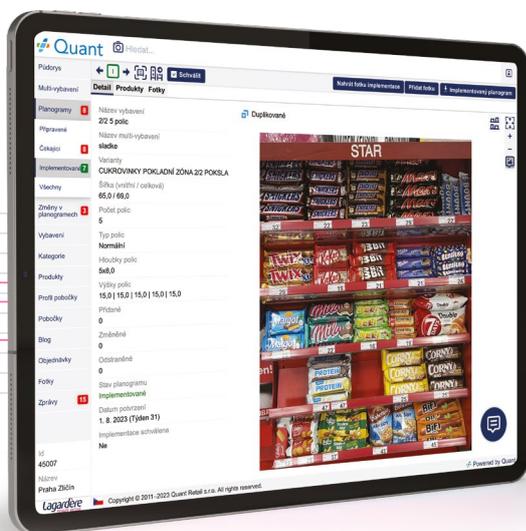
Wir wählten Pilotfilialen aus, um unsere Erwartungen an die Funktionsweise des Planogrammprozesses abzustimmen. Wir erstellten ein Handbuch für die Filialen und bezogen insbesondere die Betriebsabteilung ein, die zu einem wichtigen Partner für die Integration von Quant wurde. Außerdem wurde eine unabhängige Produktdatenbank mit allen Informationen, einschließlich Ladenlayouts und Ausstattung, erstellt.

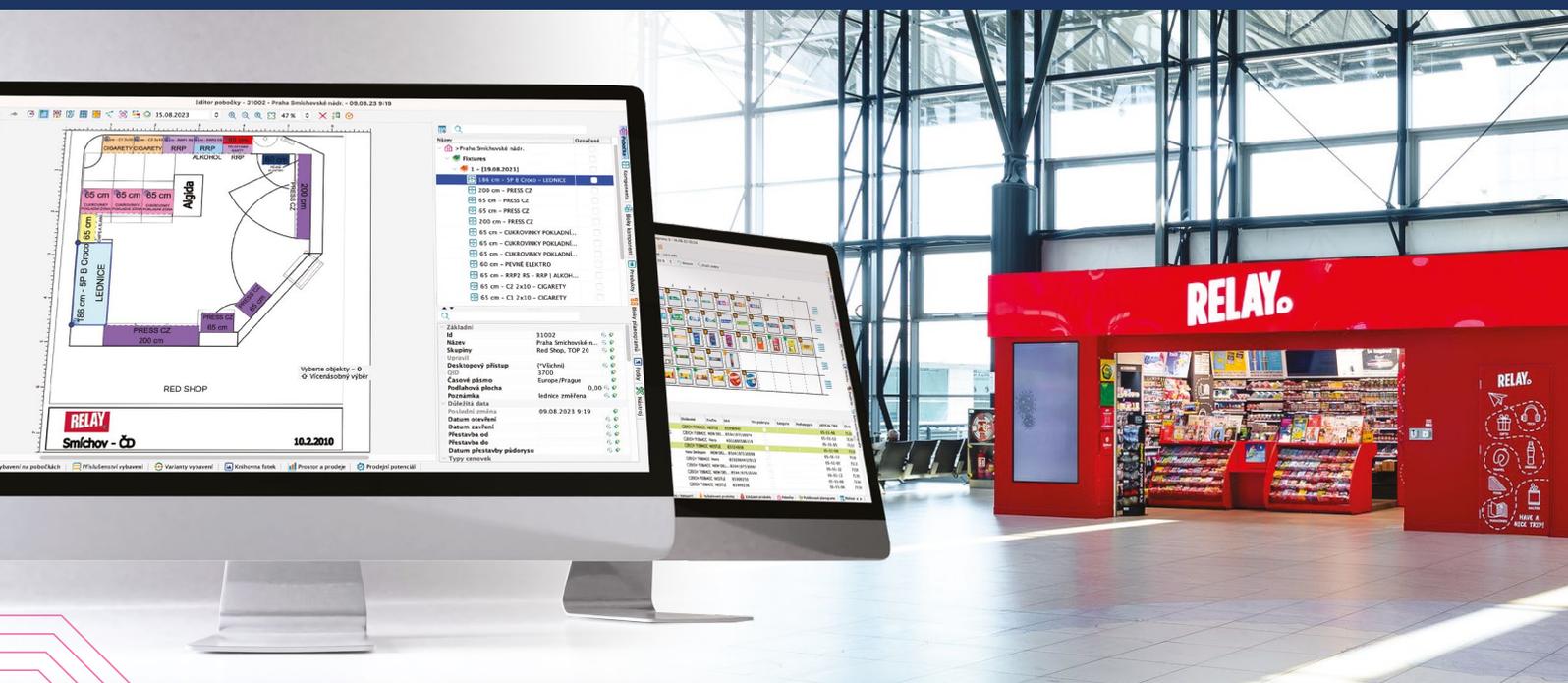
Ist es Ihnen gelungen, Quant mit anderen Systemen wie ERP zu integrieren und den Datentransfer zu automatisieren?

In einem nächsten Schritt planen wir die Integration mit unseren Systemen. Wir befinden uns jetzt in der Vorbereitungsphase.

Wie bewerten Sie die Qualität der Unterstützung durch Quant Retail?

Der Support ist hilfsbereit und antwortet schnell auf alle Anfragen. Es gibt Handbücher für jede Funktion von Quant und wir werden über neue Funktionen informiert, die fast ständig kommen.





Was sind die wichtigsten Ergebnisse des Projekts und was sind Ihre Pläne für die Zukunft?

Wir können jetzt Planogramme nachträglich überprüfen und genehmigen, einschließlich fester Implementierungsdaten, was vorher nicht möglich war. Wir stellen sicher, dass Margenprodukte und mit Lieferanten vordefinierte Produkte sichtbar sind. Die Visualisierung von Planogrammen wird für Verhandlungen mit Lieferanten über Regalpositionen genutzt. Die stärkere Einbindung der Filialen schafft gegenseitiges Vertrauen und liefert wertvolles Feedback an die Zentrale.



Nachdem wir Quant in allen Filialen implementiert haben, werden wir damit beginnen, Planogramme mit anderen fortschrittlichen Funktionen auszuwerten, das Aufgabenmanagement einzuführen und in Zukunft mit dem Modul Marketing zu arbeiten.

Würden Sie Quant weiter empfehlen?

Für Unternehmen, die Bedeutung von Category Management als Schlüsselinstrument für die Verwaltung und Optimierung ihrer Produktpalette sehen, würden wir Quant definitiv empfehlen.

„Für Unternehmen, die Bedeutung von Category Management als Schlüsselinstrument für die Verwaltung und Optimierung ihrer Produktpalette sehen, würden wir Quant definitiv empfehlen.“

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