

Jérôme Poussin / International & Retail Director

Was hat NOTINO dazu bewogen, ein System für das Category Management, Planogrammierung und die Raumplanung zu suchen?

Notino ist das größte online Geschäft für Parfüm und Kosmetik in Europa. Wir erweitern nach und nach unser Netz von Filialen, in denen wir die Welt des Online-Shoppings mit einem persönlichen Erlebnis verbinden. Anfang 2019 kamen wir zu dem Schluss, dass wir endlich ein Category Management brauchen und unsere Merchandising-Regeln klären sollten. Außerdem wollten wir unsere Leistung auf Ausstattungsebene verfolgen.

Aufgrund der Auswahlverfahren der Marken und der unterschiedlichen Rentabilitätsniveaus pro Kategorie brauchten wir ein Tool, mit dem wir all diese Aspekte auf einmal verwalten konnten.

- 24 Geschäfte in 8 Ländern
- 5 000 Produkte in der Datenbank
- 200+ Lieferanten



## Warum haben Sie sich für Quant entschieden?

Wir waren auf der Suche nach einer effektiven Implementierung. Das bedeutet ein Minimum an Ressourcen auf unserer Seite und eine starke Unterstützung durch den Lieferanten. Während unserer Gespräche mit dem Quant Retail Team hatte ich das Gefühl, dass sie unsere Bedürfnisse verstehen.

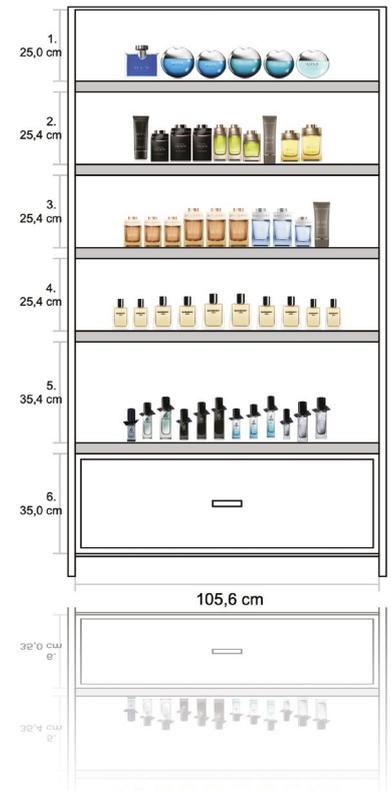
## Wie konnten Sie das System implementieren und was waren die ersten Vorteile?

Die ersten Schritte der Zusammenarbeit zwischen den IT-Spezialisten, wie die tägliche Datenerfassung, waren sehr einfach. Auch die Einführungsschulung begann schnell und ermöglichte es unserem Kollegen, die verschiedenen Schritte zu verstehen.

Wir haben zuerst einen Grundriss mit Ausstattungen erstellt und dann die Regale gefüllt.

## Wie laden Sie Daten in Quant hoch? Konnten Sie einen automatischen Datentransfer zwischen Quant und Ihrem ERP-System einrichten?

Ja, das war sehr einfach. Wir übertragen große Datenmengen und die Ausgabe ist maßgeschneidert, also sehr intelligent.



„Dank der Einführung von Planogrammen und der Optimierung des Filiallayouts konnten wir das angezeigte Sortiment vereinheitlichen und den Überbestand der Filialen um 30 % reduzieren. Quant half uns auch, die Zeit für die Eröffnung neuer Filialen erheblich zu verkürzen.“

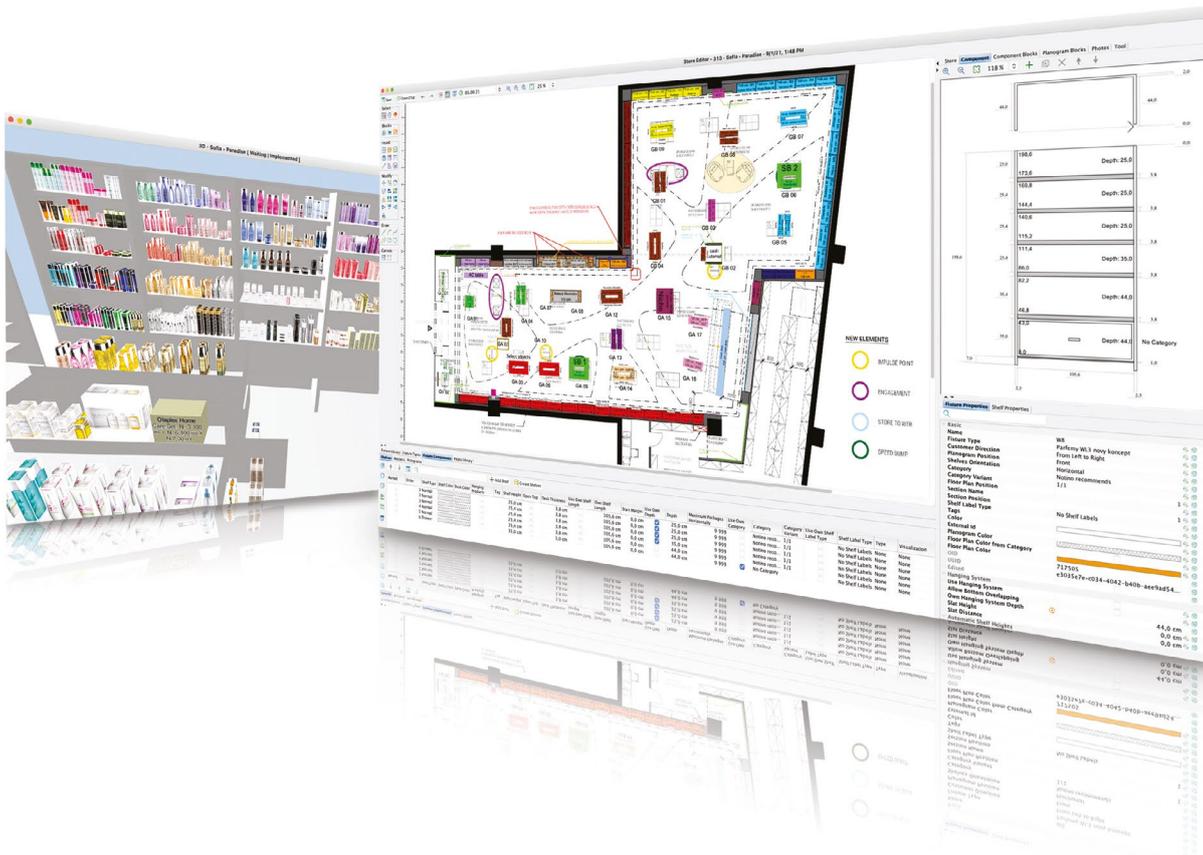
**Markéta Vojáčková**  
Category Specialist

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

Jede Filiale hat Zugriff auf die Web-Version von Quant. Jedes Mal, wenn unser Kollege ein neues Dokument liefert, erhalten die Filialen eine Benachrichtigung. Auch der Chat wird sehr geschätzt. Wir kontrollieren auch die Umsetzung durch Bilder.

**NOTINO macht auch ausgiebig Gebrauch von der Möglichkeit, Fotos hochzuladen, um die Implementierung der Planogramme zu überprüfen. Haben Sie dieses Verfahren als erfolgreich empfunden? Welche Geräte verwenden Ihre Filialen für die Aufnahme von Fotos?**

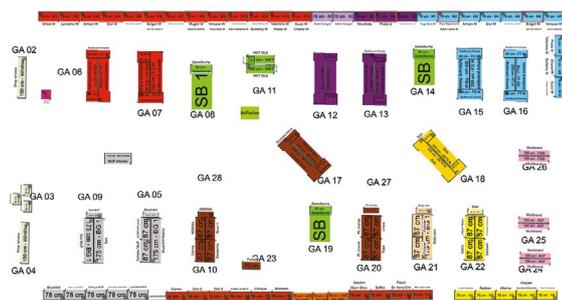
Unsere Filialen nutzen derzeit Mobiltelefone und tauschen jeden Montag Fotos aus. In naher Zukunft werden wir voraussichtlich schneller reagieren und je nach Bedarf täglich Fotos hochladen.



**Sie haben im letzten Jahr mehrere neue Filialen eröffnet. Wie hat Quant Ihnen dabei geholfen?**

Das beste Beispiel ist unser neues Flaggschiff in Brunn (850 m²). Wir brauchten nur zwei Tage, um unser Merchandising zu implementieren, anstatt sechs. Dank Quant haben wir im Voraus unsere Planogramme erstellt und für jede Ausstattung bedarfsgerechte Boxen mit exakter Anzahl von Sku's vorbereitet.

„Wir brauchten nur zwei Tage, um unser Merchandising zu implementieren, anstatt sechs.“



### Was sind Ihre Lieblingsberichte und -analysen?

Leistung zwischen Marken und zwischen Typen von Ausstattungen.

### Was waren die größten Stolpersteine des gesamten Projekts?

Wir mussten von Anfang an unsere Roadmap und unsere Ziele einrichten. Wir haben interne Regeln übersehen.

### Können Sie die wichtigsten Vorteile beschreiben, die sich aus der Verwendung von Quant mehr als ein Jahr nach der Einführung ergeben?

- Standardisierung und Professionalisierung der Merchandising-Regeln.
- Das Thema „Merchandising“ wird in den Filialen professionell behandelt.
- Messung der Leistung pro Ausstattungstyp.
- Einrichten neuer Filialen.

### Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?

Weiterführung von Quant, Einsatz des Nachschub-Tools, Einsatz des Bilderkennungs-Tools.

**Andrea Pavelková**

**Retail Category Manager**

„Die Kommunikation mit den Filialen über den Quant Blog hat sich als effektiver erwiesen als der Versand von E-Mails. Dank der Auswertung von Flächen, Umsätzen und der Möglichkeit, das räumliche Layout einer bestimmten Filiale einfach darzustellen, wurden auch die Verhandlungen mit Lieferanten vereinfacht.“

Wir würden uns freuen, Ihnen eine persönliche Präsentation von Quant mit allen Möglichkeiten zu zeigen, die Ihren Kategoriemanagementansatz unterstützt.

[www.quantretail.com](http://www.quantretail.com)

Für mehr Informationen kontaktieren Sie uns, bitte über:

E-Mail: [sales@quantretail.com](mailto:sales@quantretail.com)