

MOBIMEDIA

INTERVIEW

Die Kooperation von MobiMedia und hachmeister + partner zum neuen kollaborativen Planungstool startete erfolgreich mit den ersten Implementierungen für die Mode- und Sportwelt. Dazu unser Interview mit Christoph Schwarzl, Gesellschafter bei hachmeister + partner



DIE MISSION

Neue Einzelhandelsplanung von MobiMedia und hachmeister + partner

MobiMedia und hachmeister + partner haben für Engelhorn, Reischmann und ähnliche Unternehmen eine neue Einzelhandelsplanung entwickelt. Dieses komplett neue Planungstool ist für Multi-Brand Händler geeignet, die ihre stationären Flächen und das online Business anhand von Kennzahlen planen und Daten-basiert steuern wollen.

Das neue Planungstool wurde auf der MobiMedia Plattform Quintet24 realisiert und kann nahtlos mit der digitalen Order in Quintet24 genutzt werden. So können bspw. Händler noch gezielter und nachhaltiger ihre Warenplanung und -Steuerung optimieren. Das Tool ist bereits im Praxis-Einsatz und zeigt: Man spart Zeit und Kosten und schafft damit auch die Voraussetzungen für eine nachhaltige Ergebnisverbesserung.

Seit vielen Jahren begleiten MobiMedia und hachmeister + partner Händler und Hersteller durch die vielseitigen Facetten des Planungs- und Orderprozesses. Die Integration der Handelsdaten über die hachmeister + partner Benchmarkschnittstelle erlaubt eine schnelle und branchenspezifische Anbindung aller relevanten Artikel-, Bestands- und Order-Daten in das neue Planungstool.

Ein Problem für Akteure aus der Branche: moderne Lieferketten werden immer komplexer, die Planung und Steuerung immer herausfordernder. Dafür musste ein Tool her, das die Händler- und Herstellerbrille aufsetzt, einfach anzuwenden ist, sowie verfügbare Daten effizient nutzt und verknüpft. Über die webbasierte Lösung behalten Anwender durch anschauliche PlanungsvIEWS den Überblick und können Ist- und Planwerte kontinuierlich bewerten und entsprechend handeln.

Die Kooperation von MobiMedia und hachmeister + partner zum neuen kollaborativen Planungstool startete erfolgreich mit den ersten Implementierungen für die Mode- und Sportwelt. Zusammen mit Engelhorn und Reischmann bündelt sich weiteres Wissen aus Handels- und Praxissicht. Damit bieten MobiMedia und hachmeister + partner ein einfaches, intuitives Tool für alle Phasen der Warenplanung und Warensteuerung, pre-season, in-season und post-season. So können Warenbestände und -verfügbarkeiten noch gezielter und nachhaltiger optimiert werden. Und dies mit dem Ziel, Ihr Unternehmen in einer schnelllebigen Branche zukunftssicher und agiler zu machen.

Wir sprachen mit Christoph Schwarzl, Gesellschafter bei hachmeister + partner

DAS BESONDERE



"Ziel war es, Planungsprozesse für den Handel branchenorientiert vorzudenken, flexibel zu halten und möglichst bedarfsgerecht anpassen zu können, um mit der Dynamik des Marktes agieren zu können."

Was ist das Besondere an dieser neuen Planung?

Händler können mit dem neuen Tool ihre Warenbedarfsplanung und -steuerung intelligent und benutzerfreundlich steuern. Es ist eine Lösung aus der Branche für die Branche - und das in allen Bereichen der Mode-, Sport- und Lifestyle-Sortimente.

Die neue Planung wurde mit dem Ziel entwickelt eine Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Leistungskennzahlen im Unternehmen zu realisieren. Erreicht wird dies u.a. durch eine strukturierte Analyse der Plan- und Abverkaufsdaten unter Einbeziehung der verfügbaren Bestände sowie der Einbindung von Marktdaten über den hachmeister + partner Benchmark Daten-Pool.

Das Besondere an der Lösung: Data-driven Merchandise Planning made simple, anywhere, anytime.





DIE ERFAHRUNG

Welche Erfahrung bringt h+p hier mit ein?

Hachmeister + partner steht in der Branche für 70+ Jahre Textil- und Modeexpertise.

Immer am Puls der Zeit und die neuesten Marktanforderungen analysierend, entwickeln wir Strategien und operative Lösungen gemeinsam mit unseren Mandanten und führen diese erfolgreich ein. Wir setzen dabei auf die Vorteile, Daten über Prozesse mit intelligenten Tools so zu verbinden, dass sich hieraus ein unmittelbarer Nutzen für unsere Mandanten entsteht.

Diese Erfahrungen haben wir in die Entwicklung des Tools einfließen lassen und zusammen mit MobiMedia eine neue Branchenlösung für die Warenplanung und Warensteuerung geschaffen. Durch die Integration der Benchmarks von hachmeister + partner können Unternehmensdaten mit relevanten Marktdaten sinnvoll kombiniert werden, um so die Planungsergebnisse zu optimieren und Ertragsverbesserungen zu erzielen.

DIE AUFGABE

Die Grenzen des Wachstums in der klassischen Zusammenarbeit zwischen Handel und Hersteller sind für alle Beteiligten deutlich spürbar. Der Wettbewerb verschärft sich immer weiter, der Konkurrenz- und Margendruck steigt kontinuierlich. Die aktuelle Situation in der Branche fordert zum Umdenken auf: Kollaboration, Digitalisierung, Transparenz und Nachvollziehbarkeit in allen Bereichen, von der Warenbeschaffung bis zur Allokation bedarfsgerechter Mengen in die Absatzkanäle, stationär und digital. All dies galt es für das neue Tool zu berücksichtigen, und gleichzeitig einfache und intuitiv verständliche Abläufe mit branchenspezifischen Daten und Kennzahlen zu verknüpfen und über dashboards zu visualisieren. Denn aus Hersteller- und -Händlersicht ist es essentiell, Entscheidungen zu Sortimenten und Beständen und deren Verfügbarkeiten auf Basis der aktuellen Datenlage schnell und sicher treffen zu können.

Dieser Herausforderung haben wir uns gestellt unter dem Motto: Eine Plattform, ein kollaboratives Planungstool für Hersteller und Händler, transparente und kohärente Daten, schnelle und gute Entscheidungen für einen nachhaltigen Erfolg.



DAS PROJEKT

Welche Besonderheiten des Projekts gab es?

Für die Entwicklung des Tools mussten sich unsere Planungsexperten mit den Entwicklern von MobiMedia und den engelnhorn Einkäufern und Merchandise Planner im Rahmen des Co-Developments sehr eng abstimmen, um den Anforderungen an eine neue Branchenlösung bestmöglich gerecht zu werden.

Mit unserer agilen Vorgehensweise und den zwei- bis dreiwöchigen Entwicklungssprints haben wir uns gegenseitig stark gefordert.

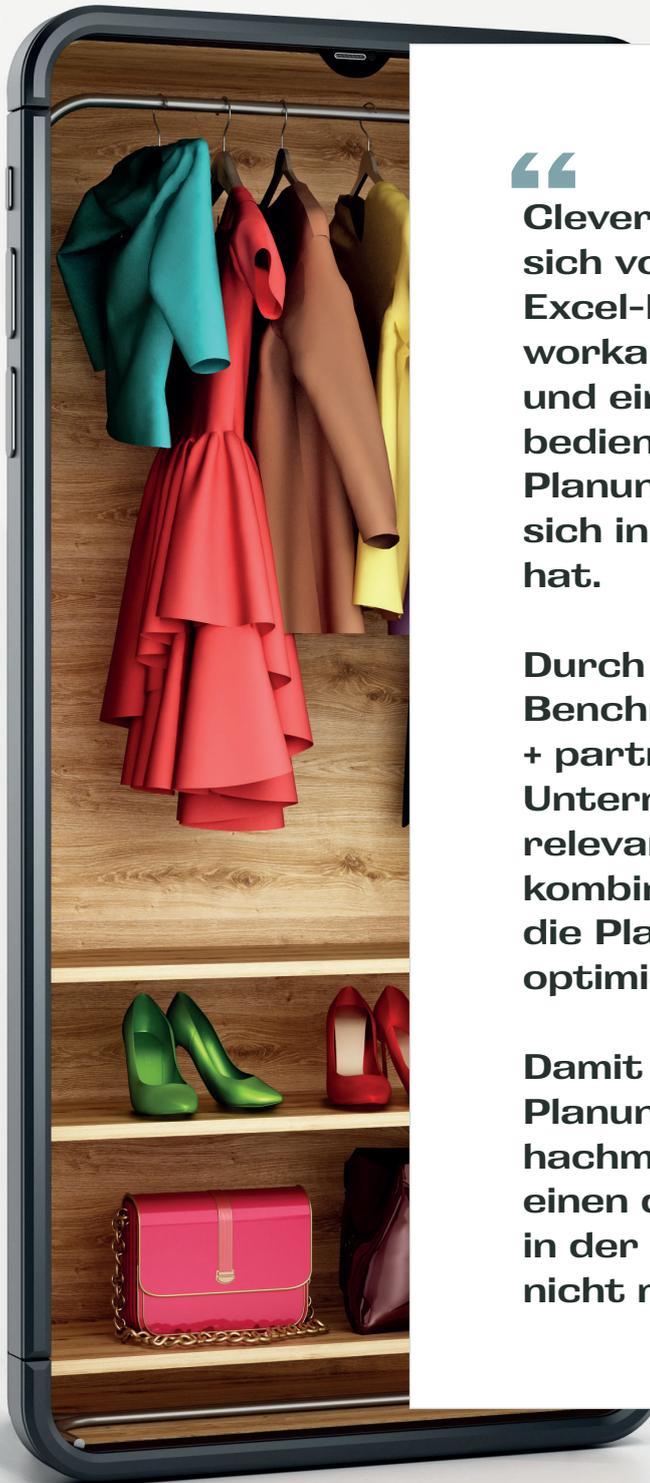
Gleichzeitig stand der Anspruch im Vordergrund die erforderliche Datenintegration über eine einheitliche Schnittstelle zu den Händler-Systemen (Warenwirtschaft, POS) optimal und benutzerfreundlich zu realisieren. Das ist bekanntermaßen immer die Crux bei Softwarelösungen, nicht nur bei Planungssystemen. Zudem mussten wir die Saisonzyklen im Mode- und Sporthandel berücksichtigen, um die klassischen Plan- und Order-Zeitpunkte zu ermöglichen.

All dies führte dazu, dass unser Tool in 3-4 Monaten „ready for Go Live“ sein sollte. Und das ist uns gelungen.

Was sind aus Ihrer Sicht die Benefits dieser neuen Planungslösung?

Clever zu handeln heißt u.a. sich von unübersichtlichen Excel-Listen und workarounds zu lösen und eine einfache, intuitiv bedienbare professionelle Planungslösung zu nutzen, die sich in der Praxis bewährt hat. Durch die Integration der Benchmarks von hachmeister + partner können die Unternehmensdaten mit relevanten Marktdaten kombiniert werden und so die Planungsergebnisse optimieren. Damit verfügt die neue Planung von MobiMedia und hachmeister + partner über einen deutlichen Vorteil, der in der Branche so bisher nicht realisierbar war.

Unseren Handelskunden ist die volle Planungstransparenz und -struktur in unserem neuen Planungstool sehr wichtig, d.h. die Abbildung von Geschäftsjahr, Saison, Quartal, Monat und das Ganze rollierend, mit einem kontinuierlichen Abgleich der Plan-, Bestands- und Abverkaufsdaten auf Tagesbasis, für die branchenüblichen Warengruppen und Sortimente aus unseren Mode-, Sport-, und Lifestylewelten. Und dies top-down und bottom-up, vollständig integrierten Abläufen, auf einer Datenbasis mit modernem look & feel, Vorbelegungen, splash-Funktionen und dies hoch performant als SaaS-Lösung aus der cloud.



“

Clever zu handeln heißt u.a. sich von unübersichtlichen Excel-Listen und workarounds zu lösen und eine einfache, intuitiv bedienbare professionelle Planungslösung zu nutzen, die sich in der Praxis bewährt hat.

Durch die Integration der Benchmarks von hachmeister + partner können die Unternehmensdaten mit relevanten Marktdaten kombiniert werden und so die Planungsergebnisse optimieren.

Damit verfügt die neue Planung von MobiMedia und hachmeister + partner über einen deutlichen Vorteil, der in der Branche so bisher nicht realisierbar war.

DIE SYNERGIEN

Was sind die Vorteile der Zusammenarbeit mit MobiMedia?

Die tiefe Branchenexpertise unserer beiden Häuser und der Mittelstandsfokus bieten ideale Synergien, um daraus neue Konzepte und Lösungen für die Branche zu entwickeln.

MobiMedia und hachmeister + partner ergänzen sich mit ihren Fähigkeiten perfekt, um Daten über Prozesse mit intelligenten Tools zu verknüpfen und daraus einen nachhaltigen Beitrag für die Wertschöpfung von Industrie und Handel zu ermöglichen. Kurz gesagt: wir sprechen eine gemeinsame Sprache und kennen die Anforderungen des Marktes sehr genau.

Das macht die Zusammenarbeit besonders und effektiv.



DIE ZUKUNFT



"Wir zünden damit die nächste Entwicklungsstufe der Digitalisierung in der textilen Wertschöpfungskette, zum Nutzen aller Beteiligten."

Wo geht die Reise hin?

Wir bei hachmeister +partner sind immer bestrebt die Branche weiter zu entwickeln und zu innovieren. Wir sehen uns als Moderator bzw. gatekeeper für die Industrie und den Handel und fördern darüber die Zusammenarbeit aller beteiligter Branchenpartner.

In diesem Zusammenhang haben wir den Auftrag der Branche angenommen und zusammen mit MobiMedia als Technologiepartner entsprechende Branchenlösungen für den Mittelstand zu entwickeln, wie bspw. das neue Planungstool und den Order Optimizer. Als nächstes werden wir Trends und Prognosen über abonnierbare Services in unsere Tools einbinden, um damit die Vorausschau auf das Business von morgen zu ermöglichen.

Und wir haben noch einige weitere Pfeile im Köcher wie bspw. Kooperatives Planen, Prognostizieren und Managen von Warenströmen. Grundidee ist die gemeinsame Nutzung und Zusammenführung von Informationen auf Hersteller- und Handelsseite. Sämtliche Aktivitäten von Beschaffung und Distribution werden in einem gemeinsamen Businessplan miteinander verwoben. Ausgehend von Marktprognosen planen beide Seiten, Hersteller und Händler, den Absatz nicht mehr separat, sondern kollaborativ und tauschen in der Planungsphase Prognosen aus und diskutieren abweichende Einschätzungen. Produktion und Lagerhaltung werden der tatsächlichen Nachfrage angepasst und Warenfluss und Verkaufsförderungsmaßnahmen aufeinander abgestimmt.

MobiMedia Group
&
hachmeister + partner

GET IN
TOUCH WITH
US

+00 49 8561 96160

quintet24.com

mobimedia.de

welcome@mobimedia.de

Mobi
Media GROUP

h+p
hachmeister + partner
Unternehmensberatung