



QVANTUM SUCCESS STORY

EINE GUTE MASCHE

ONSKINERY GMBH & CO. KG REVOLUTIONIERT SEINE VERTRIEBSPLANUNG
MIT DER CLOUD-LÖSUNG QVANTUM.

PLANUNG@ONSKINERY

Für große Schritte braucht es gutes Schuhwerk inklusive der passenden Socken. Genau hier kommt ONSKINERY ins Spiel. Das mittelfränkische Unternehmen ist ein Experte für digitale Verkaufsmöglichkeiten von Legwear, also für Socken, Strümpfe und mehr. ONSKINERY bietet mit seinem einzigartigen Service-Konzept einen Full-Service für Marken und den Handel an: von der Produktion bis zur Vermarktung. Das digitale Herz schlägt in der agilen Systemlandschaft, mit der ONSKINERY seinen Kunden ein datenbasiertes Portfoliomanagement für seine Kunden ermöglicht. Zu den Marken gehören beispielsweise bekannte Namen wie Mustang, Gabor, S.Oliver, Skechers oder Salomon. Neben dem B2B-Geschäft vertreibt das Unternehmen aber auch selber Produkte an Endkunden. Die Mission lautet „Creating Convenience“ und der Qualitätsanspruch richtet sich auch an alle eigenen Abteilungen.

NUTZEN AUF EINEN BLICK

- Reduzierung des Zeitaufwands (Planung in 1,5 Monate → 5 Tage)
- Manuelle Administration des Planungsprozesses entfällt
- Transparenter Überblick über den Stand aller Planungen
- Stets konsistente Datenlage
- Mehr Zeit für die fachliche Fokussierung in der Budgetierung
- Automatische Datenintegration zur Synchronisation mit ERP & BI

Vertriebsplanung bei ONSKINERY

Die Vertriebsplanung startet mit den Prämissen und Zielvorhaben aus dem Management. Anschließend wird auf Basis der Top-Down-Vorgaben in den dezentralen Teams per Gegenstromverfahren geplant. Der Planungsumfang bei ONSKINERY ist nicht zu unterschätzen: Es werden 10.000 Kunden bzw. Filialen, segmentiert nach Kundengruppe und acht Marken für die verschiedenen Vertriebskanäle geplant. Das ergibt in Summe einen Detaillierungsgrad von bis zu 80.000 Plandaten, die die Account-Verantwortlichen und Channel-Manager einpflegen müssen. Die Vertriebsplanung ist für ONSKINERY sehr essentiell. Denn das Geschäft ist hochvolatil und von der Planung hängen wichtige Geschäftsprozesse für die Produktion ab, etwa das Supply Chain Management und die Lagerhaltung. Ein Grund sind sogenannte NOS-Artikel, Produkte die stets lieferbar sein müssen (NOS = never out of stock). Um dieses Service-Versprechen an die Kunden einzulösen, muss die Planung eine verlässliche Aussage zur aktuellen und künftigen Produktnachfrage treffen.

Ausgangspunkt der Planungsrevolution

Die Vertriebsplanung wurde damals mit Excel-Mappen realisiert. Christoph Holinski – Manager Projects, Strategy and Transformation bei ONSKINERY – beschreibt die damit verbundenen Herausforderungen sehr deutlich: „Unsere Vertriebsplanung hat damals, von der Ausgabe der Excel-Tabellen bis zur finalen Planung, circa eineinhalb Monate gedauert. Der rein administrative Aufwand für den Planungsprozess war immens. Mails gingen verloren, die manuelle Datenzusammenführung war mühselig und fehleranfällig.“ Um diese Hindernisse hinter sich zu lassen, beschritt ONSKINERY mit der Cloud-Lösung QVANTUM einen neuen Weg ohne Excel-Weitwurf.

Der Weg zum digitalen Planungsprozess

Das Ziel war klar: Die Vertriebsplanung sollte das Firmenmotto „Creating Convenience“ widerspiegeln. Das bedeutete vor allem, die Planungsdauer zu reduzieren, eine Prozessübersicht zu ermöglichen und eine verlässliche und automatisierte Datenintegration herzustellen. Die Entscheidung fiel schnell auf die Software-Lösung QVANTUM aus dem Hause Thinking Networks. Da QVANTUM eine native Cloud-Anwendung ist, konnte vor allem die unkomplizierte Anbindung an das Data Warehouse schnell und sogar inhouse realisiert werden. Die Inbetriebnahme der neuen Lösung war bereits nach wenigen Werktagen möglich.



Christoph Holinski

Manager Projects, Strategy and Transformation
bei ONSKINERY GmbH & Co. KG

„Unser Management und die Vertriebsleitung sind begeistert davon, dass alle Verantwortlichen im Unternehmen die Plandaten stets in Echtzeit sehen. So können wir uns bei ungewöhnlichen Ausreißern oder Trendentwicklungen direkt zusammen den aktuellen Stand anschauen und in die gemeinsame fachliche Diskussion einsteigen. Auf diese Weise haben wir ein neues Level der Transparenz geschaffen, mit dem wir deutlich schneller auf Geschäftsrisiken und -chancen reagieren können.“

Eine neue Planungsrealität

Die Einführung von QVANTUM lief reibungslos und überzeugte auch die Anwender. In einem einstündigen Termin stellte Holinski das neue Planungswerkzeug vor. Die wenigen Fragen seiner Kolleginnen und Kollegen bezogen sich ausschließlich auf die Inhalte der Planung. Eine Anwenderschulung entfiel damit ganz und das Ergebnis des neuen Planungsprozesses spricht für sich: „Mit QVANTUM haben wir unsere Vertriebsplanung revolutioniert“, erläutert Herr Holinski sichtlich zufrieden. „Heute brauchen unsere Planer nur noch ein Login für den Browser-Zugang. Die Datenkonsolidierung läuft vollautomatisch nebenher. So starten wir beispielsweise an einem Mittwoch und am folgenden Montag liegt das Planungsergebnis bereits vor. Mit QVANTUM sind wir jetzt deutlich flexibler im Controlling und fokussieren uns ganz auf den fachlichen Budget-Prozess.“

Mehr Tempo & Transparenz

ONSKINERY kann jetzt nicht nur häufiger unterjährig planen, auch Ad-hoc-Planungen sind durch das neue Tempo und den deutlich reduzierten manuellen Aufwand möglich. Das bedeutet konkret, dass jederzeit ein Update der Planung, etwa für den Umsatz auf Kundenebene, angestoßen werden kann. Neben der dazugewonnenen Planungsgilität, ist vor allem die größere Transparenz in der Planung ein wichtiger Mehrwert für das Management und die Vertriebsleitung (siehe auch Zitatbox links). Ergebnisse sind u. a. eine stabile Lieferfähigkeit sowie noch effizientere Produktionsprozesse.

Der nächste Schritt

Die Vertriebsplanung ist bereits vollständig mit QVANTUM abgebildet, aber andere Planungsbereiche werden zur Zeit noch mit Excel gestemmt. Nach der erfolgreichen technologischen Innovation in der Vertriebsplanung plant ONSKINERY die schrittweise Ausweitung der Anwendung von QVANTUM auf die weiteren Planungsbereiche, etwa für die Kosten- und Beschaffungsplanung.

QVANTUM in a nutshell

QVANTUM ist eine Lösung der Thinking Networks AG, die ihren Hauptsitz in Aachen hat. Seit dem Jahr 2018 steht QVANTUM mit ihrer Software-as-a-Service für innovative, digitale und agile Unternehmensplanung. Auf Basis der Cloud-basierten Lösung ersetzt QVANTUM manuelle sowie ineffektive Planungsprozesse. Mit QVANTUM heben Unternehmen ihre operative Planung und die damit verbundenen Prozesse auf das nächste Level und sorgen für eine hohe und kontinuierliche Wertschöpfung.



Hosted by

Buhl Data Service GmbH

(u. a. bekannt für ZDF WISO Steuer Software)

Durch die Echtzeit-Planung können sie ihr Business-Potenzial voll entfalten und Wettbewerbsvorteile und Chancen aktiv nutzen. Die QVANTUM Unternehmensplanung ist bei deutschen und internationalen Organisationen, darunter SALOMON FoodWorld, ONSKINERY und Babor, im Einsatz. QVANTUM ist die ideale Unternehmensplanung für Organisationen jeder Branche und Größe.

Mehr Informationen zu QVANTUM unter:

quantum-plan.de

Hören Sie das Interview zur Success Story in unserem Podcast-Format BOBBIcast

quantum-plan.de/onskinery-interview



Sie haben Fragen? Kontaktieren Sie mich!

Ralf Schall

Success Manager QVANTUM

Thinking Networks AG

schall@quantum-plan.de

0241 - 47072 - 175