



ADEO Leroy Merlin: Mit Perspectix zum Digital Retail Management

Als einer der grossen Betreiber von Baumärkten auf der Welt will Leroy Merlin, Gründer der ADEO Gruppe, die Prozesse in Ladenbau, Einrichtungsplanung und Sortimentsoptimierung weltweit vereinheitlichen und vollständig digitalisieren. Dazu wurde Anfang 2016 die P'X Store Solution von der Perspectix AG in Zürich ausgewählt und zunächst im Wachstumsmarkt Russland implementiert. Inzwischen läuft der weltweite Roll-out.

Seit längerem strebt ADEO, die 2007 von der 1923 gegründeten französischen Traditionsfirma Leroy Merlin gebildete Unternehmensgruppe, eine einheitliche Lösung für Ladenbau, Einrichtungs- und Detailplanung für rund 700 Heimwerkermärkte in zwölf Ländern der Welt an. 2015 konkretisierte sich der Plan: Es wurde nach einer Software gesucht, die das Merchandising, die Planung und Kalkulation der Einrichtungsgegenstände sowie den Einkauf miteinander verbinden sollte. Die Projektleitung für die gesamte ADEO Gruppe übernahm Philippe Mougeot, Marketing Direktor bei Leroy Merlin Russland, wo auch das Pilotprojekt durchgeführt werden sollte: „Wir eröffnen in Russland jedes Jahr etwa 20 neue Bau- und Hobbymärkte. Um dieses Wachstum zu bewältigen, brauchten wir dringend eine neue, umfassende Software-Lösung.“





Auswahlverfahren: David gegen Goliaths

Perspectix hatte bereits 2014 ihre P'X Store Solution bei Leroy Merlin in Frankreich präsentiert, wo eine Abteilung die Prozesse in Ladenbau und Warenträger-Management optimieren wollte. Anfang 2015 erweiterte sich der Interessentenkreis auf das Category Management, das sich besonders für die Software-Möglichkeiten zur Sortimentsplanung interessierte. Als im Februar 2015 ein hartes Auswahlverfahren der gesamten Gruppe mit den fünf besten Software-Anbietern der Welt für alle diese Aufgaben begann, wurde Perspectix als kleinster Anbieter einbezogen. Das Unternehmen verfügte als Software-Hersteller über wenig Erfahrung im russischen Einzelhandel. „Doch die Software passte am besten zu unseren Anforderungen und liess sich flexibel anpassen,“ erinnert sich Philippe Mougeot. „Das Unternehmen reagierte sehr offen auf unsere Anpassungswünsche, was wir bei grossen Anbietern vermissten.“ Die eigentliche Auswahlentscheidung fiel nach Workshops, in denen jeder Anbieter sieben Szenarios einer Point-of-Sale Planung demonstrierte, die von einer Jury aus Mitgliedern aller am Prozess beteiligten Abteilungen bewertet wurden. Die P'X Store Solution erhielt mit 8,3 von 10 Punkten die beste Gesamtnote; der nächste Anbieter folgte mit 7,5. Im Februar 2016 wurde die Lösung zusätzlich einem harten Belastungstest unterzogen. „Wir wollten sehen, wie sich die Software bei maximaler Datenbe-

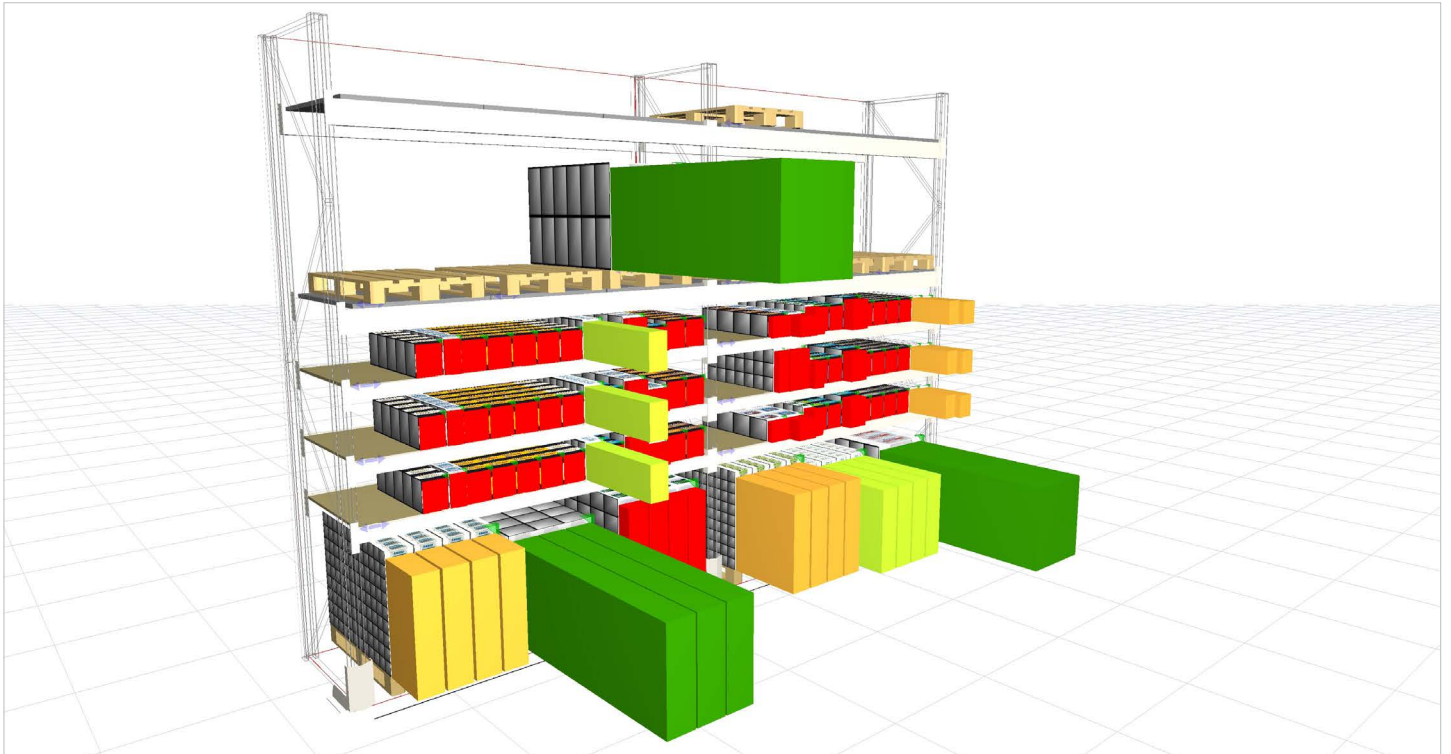
lastung mit 3D-Modellen von mehreren Tausend Einrichtungsgegenständen und Daten von 400.000 Produkten verhält“, berichtet Mougeot. Das Ergebnis war ein Erfolg. Das Angebot von Perspectix für das Gesamtprojekt war nicht das günstigste, doch lagen die Kosten im Budget. Damit fiel im März 2016 die Entscheidung für den weltweiten Einsatz der P'X Store Solution, beginnend mit der Implementierung in Russland. Schritt für Schritt soll P'X dann die Schlüsselsoftware für Ladenplanung und Optimierung bei der ADEO Gruppe werden.

Implementierung stützt Expansion in Russland

In den folgenden eineinhalb Jahren arbeitete Leroy Merlin gemeinsam mit Perspectix an der Anpassung der Architektur und dem Aufbau der Datenbasis des Systems sowie der Schulung von Mitarbeitern. Für die schnelle Expansion in Russland wurde ein Standard Store mit rund 10.000 Quadratmetern Fläche definiert. „Dies wird mit rund 1.500 Ausrüstungsgegenständen von der Schraube bis zu verschiedenen Regalelementen und Stellwänden beplant“, berichtet Tatiana Kolonova, Verantwortliche für das Merchandising bei Leroy Merlin Russland. „Die leichtgewichtigen 3D-Modelle werden in Katalogen angeordnet und später per Drag-and-drop in einem Masterplan platziert.“ Rund 35.000 Produkte aus 15 Warengruppen sollen verkaufsfördernd angeordnet werden. „Wir haben die Arbeit an den Planogrammen für den

Über ADEO

ADEO ist eine Gemeinschaft von Unternehmen mit weltweit 100.000 Mitarbeitern, die neue Ideen entwickeln und Menschen auf der ganzen Welt dabei helfen, ihren Traum von einem besseren Zuhause zu erfüllen. Die Stärke und Dynamik kommt aus dem Gefühl, nützliche Dinge zu tun. Adeo wurde 1923 in Frankreich gegründet und verfolgt seine internationale Expansion seit 1983 mit grossem Erfolg. 2007 änderte die Leroy Merlin Gruppe ihren Namen zunächst in GROUPE ADEO und 2014 zu ADEO. Als Gründungsunternehmen von ADEO spezialisiert sich Leroy Merlin auf den Verkauf von Produkten und Lösungen für den weltweiten Heimwerkermarkt mit der Verpflichtung, das Zuhause seiner Kunden mit massgeschneiderten Lösungen zu verbessern. Heute betreibt Leroy Merlin rund 700 Bau- und Heimwerkermärkte in 12 Ländern der Welt. Weitere Informationen unter www.adeo.com und www.leroymerlin.com



Standard Store erfolgreich abgeschlossen“, freut sich Tatiana Kolunova. „Nun schulen wir die Mitarbeiter vor Ort, damit sie künftig Änderungen autonom vornehmen können.“ Dazu finden mehrere zwei- bis fünftägige Workshops mit zwei Mitarbeitern von Perspectix in Zürich oder in Moskau statt.

Die jährlichen Änderungen im Warensortiment werden von der Zentrale umgesetzt. Anschliessend werden neue Planogramme an die einzelnen Heimwerkermärkte geschickt und dort umgesetzt. Bereits im September 2017 sollen Mikro- und Makroplanung sowie die Materialbestellung für den ersten neuen Baumarkt vollständig mit der P'X Store Solution erfolgen. Allein die Umstellung der Materialbestellung von Marker und Excel-File auf die durchgängige Lösung wird gewaltige Einsparungen ermöglichen: „Vor der Einführung von P'X haben wir oft einen von 35 Lastwagen mit Ausrüstungsgegenständen für einen neuen Markt zu viel ausgeliefert“, berichtet Philippe Mougeot. „Durch die verbesserte Informationsgrundlage für alle wird dieses Material eingespart und eine zu hohe Bevorratung oder das Verschwinden von Einrichtungsgegenständen verhindert.“

Integration mit ERP und Business Intelligence

Das interne System RMS zum Enterprise Resource Planning (ERP) beruht auf einer riesigen Produktdatenbank von Oracle, die bidirektional an die neue Planungslösung angebunden werden soll. Derzeit werden Tabellen exportiert und in die P'X Store Solu-

tion eingelesen. Eine Software für Business Intelligence (BI) liefert Informationen über Verkaufszahlen, Lagerbestand, Umschlaggeschwindigkeit der Artikel und weitere wichtige Kennzahlen. Diese Daten stehen in der neuen Planungsumgebung zur Verfügung, um das Warenangebot an die Kundenbedürfnisse anzupassen: „Manche Artikel sind immer vergriffen, andere nehmen zu viele Regalmeter ein“, sagt Philippe Mougeot. „Mit der durchgehenden Lösung verbessern wir unsere Effizienz und steigern die Umsätze.“ Bisher wurden 40 Anwender für die P'X Store Solution geschult. Wenn sich die Zahl der Märkte im kommenden Jahr auf 75 erhöht, werden es bereits 100 Nutzer sein.

Beginnender Roll-out in Europa

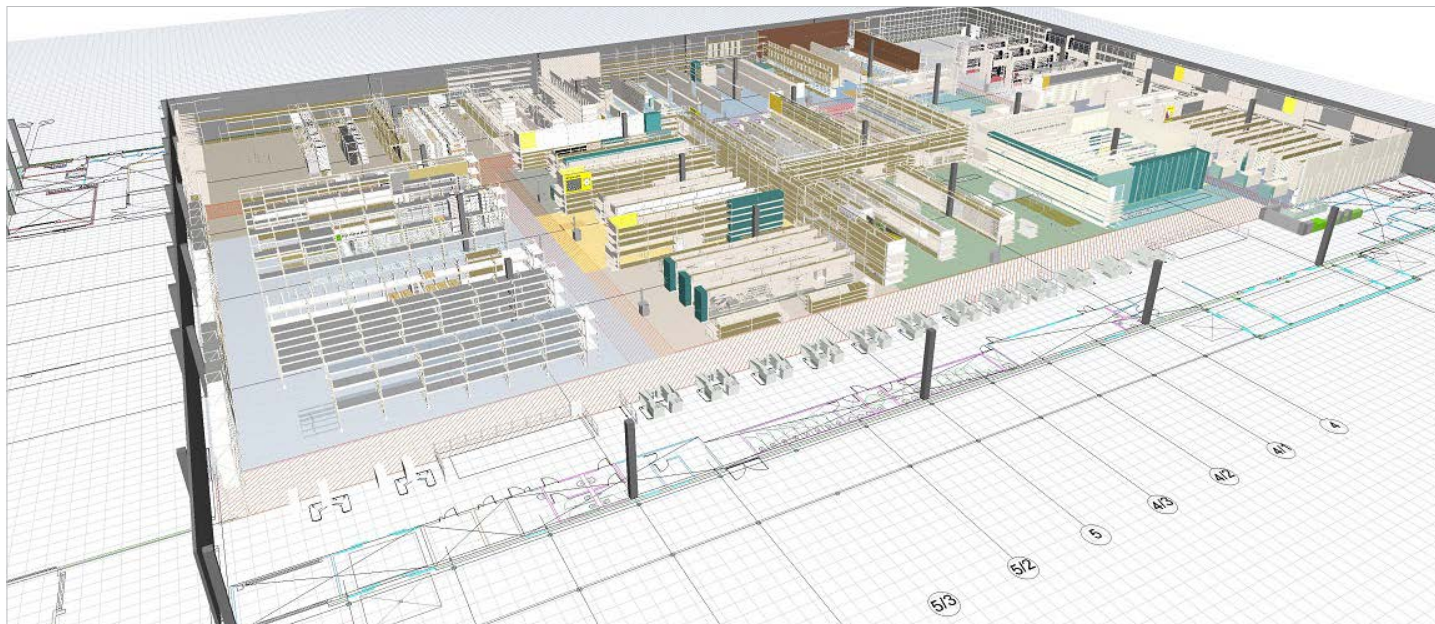
In anderen europäischen Geschäftsbereichen von ADEO, die Heimwerkermärkte in Frankreich, Italien, Spanien oder Polen betreiben, wird derzeit das Zeichenprogramm Visio als Planungswerkzeug verwendet. „Entsprechend schwierig wird der Umstieg auf die neue 3D-Technologie“, meint Philippe Mougeot. „Ausserdem unterscheidet sich jeder Heimwerkermarkt dort stark von den anderen. Es gibt nur individuelle Märkte und keinen Standard.“ Im Einführungsprojekt wird deshalb an Vereinfachungen der Funktionen und Benutzerführung ebenso wie an den Planungsprozessen gearbeitet. Dabei wird das bisherige Feedback der Anwender berücksichtigt. „Wir verbessern unseren Prototypen auf der Basis unserer in Russland gesammelten Erfahrungen“; sagt Philippe



Philippe Mougeot
Marketing Director



Tatiana Kolunova
Merchandising



Mougeot. „Dabei hilft uns der direkte Kontakt und die enge Zusammenarbeit mit Perspectix. Wir können unsere Änderungswünsche direkt kommunizieren, so dass sie schnell und flexibel umgesetzt werden.“

Wirtschaftliche Vorteile

Die neuen Möglichkeiten einer zusammenhängenden Laden-, Einrichtungs- und Sortimentsplanung führt zu einer besseren Information und Kommunikation der beteiligten Mitarbeiter. Dies ergibt positive Synergie-Effekte über die gesamte Prozesskette hinweg. „Durch die hervorragende Visualisierung kommen wir der Wirklichkeit viel näher“, sagt Philippe Mougeot. „Gerade bei dekorativen Produkten wie Tapeten oder Gardinen ist dies sehr hilfreich.“ Die detaillierte Einrichtungsplanung mit der Möglichkeit, direkt Einrichtungsgegenstände zu bestellen, erhöht nicht nur die Effizienz, sondern auch die Wirtschaftlichkeit: „Unsere Bestellungen entsprechen wesentlich genauer dem tatsächlichen Bedarf“, bestätigt Philippe Mougeot.

Ein weiterer grosser Vorteil resultiert aus der Optimierung des Warenangebots in direkter Verbindung zu den tatsächlichen Verkaufszahlen pro Artikel. „Über die Auswertungen lassen sich Regalbelegung, Mindestvorräte und Lagerbestände so optimieren,

dass wir schliesslich unsere Umsätze verbessern“, erklärt Tatiana Kolunova. Durch die richtige Auswahl von Warenträgern, zum Beispiel nach der möglichen Gewichtsbelastung, wird die Sicherheit für Kunden und Mitarbeiter erhöht.

Gemeinsame Herausforderungen

Die Implementierung von P'X in Russland war zeitaufwendig, meint Philippe Mougeot. Allein die Zeitdifferenz von acht Stunden in Russland stellt besondere Herausforderungen und erfordert einen 24-Stunden-Support. Dank der guten Zusammenarbeit mit Perspectix, der Flexibilität der Lösung und der Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter ist das Projekt ein voller Erfolg geworden. „Wir erwarten, dass die Implementierung in den folgenden Ländern effizienter und routinierter abläuft“, sagt Mougeot. „Wir freuen uns darauf, diese Herausforderungen gemeinsam mit Perspectix anzunehmen.“

Über Perspectix

Die Perspectix AG in Zürich realisiert durchdachte Software-Lösungen für den technischen Vertrieb und die Ladenplanung. Seit der Gründung 1996 hat sich das Unternehmen kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die Projektierung variantenreicher Produkte entwickelt. Nutzer der P'X Sales Solution profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Ladenbau-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der P'X Store Solution erhalten Anwender eine massgeschneiderte Lösung für Ladenplanung und Filialauswertung. Wegen der Verbindung von Vertriebsoptimierung, grafischer Projektierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller und Handelsketten sowie Partner führender IT-Häuser.