



## EINE GUTE MASCHE

**ONSKINERY GMBH & CO. KG revolutioniert seine Vertriebsplanung mit der Cloud-Lösung QVANTUM von der THINKING NETWORKS AG.**



ONSKINERY 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.

### **Vertriebsplanung bei ONSKINERY**

Die Vertriebsplanung startet mit Zielvorgaben 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 beplant. 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.

### **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.“

### **Der Weg zum digitalen Planungsprozess**

Die Entscheidung fiel schnell auf die Software-Lösung QVANTUM aus dem Hause Thinking Networks. Als native Cloud-Anwendung konnte das Data Warehouse schnell und sogar inhouse angebunden werden. Die Inbetriebnahme der neuen Lösung war bereits nach wenigen Werktagen möglich.

### **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 gewonnenen Planungsagilität ist vor allem die größere Transparenz in der Planung ein wichtiger Mehrwert für das Management und die Vertriebsleitung.

Die ganze Story unter: [www.quantum-plan.de/onskinery-story](http://www.quantum-plan.de/onskinery-story)