



Integrierte Merchandise Planung bei N Brown

bdg und BOARD implementieren eine vollintegrierte, agile BI- und Planungslösung für Merchandise, Assortment und Item Planning bei N Brown

Über N Brown

Die N Brown Group ist ein führendes britisches Handelsunternehmen mit 140-jähriger Geschichte. Die N Brown Unternehmensgruppe bietet ihren Kunden eine breite Produktpalette, mit einem Fokus auf Bekleidung, Schuhe und Haushaltswaren. Diese werden unter einer Reihe bekannter Marken wie Simply Be, Jacamo und JD Williams angeboten. Das Bekleidungssortiment umfasst sehr kleine bis sehr große Größen und erfüllt damit die Bedürfnisse zweier bedeutender, jedoch oft vernachlässigter Kundengruppen: Größe 48+ und Alter 50+. Traditionell war N Brown in erster Linie ein Versandhandelsunternehmen. Inzwischen stammen über 60% der Nachfrage aus dem Online-Geschäft. Diese Entwicklung geht mit völlig neuen Anforderungen an Reporting, Planung und Analyse einher. Zur Steigerung von Umsatz und Markenbekanntheit betreibt N Brown zudem einige Ladengeschäfte in Großbritannien, die sich auf wichtige Einkaufsbereiche konzentrieren.

Ausgangssituation

Eine gute, möglichst exakte Planung ist entscheidend für den Unternehmenserfolg. Dies gilt in besonderem Maß in der Modebranche, in der eine hohe Reaktionsgeschwindigkeit und Anpassungsfähigkeit an sich stets ändernde Verbrauchertrends heute unerlässlich sind. Zusätzlich zu den Marktgegebenheiten brachte N Browns Transformation vom Katalogverkauf zu einem integrierten Omnichannel-Modell neue Anforderungen an die Planung von Einkauf und Verkauf mit sich. Die bis dahin Excel-basierte Planung sollte daher durch eine schnelle, agile und vollständig integrierte Lösung ersetzt werden. Der bestehende aufwändige und arbeitsintensive Planungsprozess konnte nur umständlich und unpräzise auf Unternehmensebene zusammengeführt werden. Zudem bot er nur unzureichende Möglichkeiten sowohl für die Top-Down- als auch für die Bottom-Up-Planung. Auch bei Reporting und Analyse bestand Optimierungsbedarf: Hier wurde eine Kombination aus SAP Business Objects und Excel genutzt, für deren Nutzung die Unterstützung technischer Mitarbeiter und Wirtschaftsanalysten gefordert war. Diese Abhängigkeit führte häufig zu Engpässen und Verzögerungen.

Projektziele

N Brown plante vor Projektbeginn selbst komplexe Warenanforderungen in einer Spreadsheet-Umgebung. Diese Planung ging jedoch mit einer Vielzahl von Problemen einher, so zum Beispiel Verzögerungen, Produktivitätsverluste, Ungenauigkeiten und die fehlende Möglichkeit, Pläne auf Unternehmensebene zu erstellen. Ziel des Projektes mit bdg war es nun, eine agile, integrierte Waren-Planungs-, Analyse- und Reporting-Suite bereitzustellen, um den optimierten Omnichannel-Betrieb sowohl im Modesegment als auch in anderen Warenbereichen zu unterstützen. Die Lösung sollte zudem im Self-Service nutzbar sein,

Kundenprofil

Kunde:	N Brown PLC
Region:	Manchester, Großbritannien
Branche:	Retail
Abteilung:	Merchandising and Buying
Anzahl Nutzer:	250+ Planer und Einkäufer
Anwendung:	Merchandise Planning System inklusive Analytics und Reporting
Systemumgebung:	verschiedene, inkl. Excel und Teradata

Executive Summary

- Maßgeschneiderte BOARD-Lösung für N Brown
- Planungszyklen, Sichtbarkeit und Entscheidungsfindung auf allen Produktebenen verkürzt und vereinfacht
- Workflow gewährleistet eine angemessene Entscheidungskontrolle
- Benutzerfreundliche grafische Benutzeroberfläche stellt sicher, dass alle Nutzer die Lösung problemlos übernehmen können

um den Benutzern zu ermöglichen, zum Beispiel Änderungen von Verbrauchertrends selbst zu erkennen und darauf zu reagieren, ohne auf die Unterstützung technischer Experten warten zu müssen.

Vorgehensweise

Damit schnell eine brauchbare Funktionalität bereitgestellt werden konnte, wurden Design und Entwicklung der Applikation in logische Module unterteilt, die den Nutzern schrittweise zur Verfügung gestellt werden konnten und letztlich in einer vollständig integrierten Lösung ihr volles Potenzial entfalten.

Die Module umfassen Merchandise Financial Planning, Assortment Planning und In-Season-Management, verbunden mit einem „drill anywhere“ Reporting- und Analytics-Dashboard. Gleichzeitig wurde trotz modularer Struktur die vollständige Vereinheitlichung der Planungskaskade (Top-Down und Bottom-Up) und des damit verbundenen Workflows sichergestellt.

Innerhalb kürzester Zeit lieferte bdg ein anwenderorientiertes Merchandise Financial Planning Modul, das den Nutzern abseits von Excel-Tabellen neue integrierte Planungsmöglichkeiten eröffnete.

Schlüsselfunktionalitäten

Die über 250 Planer und Einkäufer bei N Brown haben nun über eine klare, einfach zu bedienende Benutzeroberfläche Zugriff auf ein vollständig spezifiziertes Merchandise- und Assortment Planning-System. Sie beginnen ihren Planungsprozess nun mit einem Masterplan, der mit Daten aus der Vorsaison versehen ist, und haben die Möglichkeit, innerhalb eines logischen Prozesses fundierte Empfehlungen abzugeben und Entscheidungen zu treffen. Die Lösung bietet ihnen Zugriff auf alle erforderlichen Planungsattribute. Jeder Planer genießt den Vorteil einer eigenen „Was-wäre-wenn“- Simulationsumgebung, die er nutzt, bevor er Pläne zur Genehmigung vorlegt. Alle Berechnungen sind systemgespeist, einschließlich

üblicher algorithmischer Anforderungen wie „lock and spread“, d.h. das Anwenden von Verteilungen und die Definition von Ausnahmen.

Die Lösung sollte im Self-Service nutzbar sein, um den Benutzern zu ermöglichen, Änderungen von Verbrauchertrends selbst zu erkennen und darauf zu reagieren, ohne auf die Unterstützung technischer Experten warten zu müssen.

Ergebnisse

Mit der agilen und schnellen Einführung eines vollständig integrierten Planungs-, Berichts- und Analysesystems wurden die Ungenauigkeiten und Einschränkungen der bestehenden Excel- und Business Objects-Umgebung überwunden. Die BOARD-Lösung hat den Planern insgesamt eine signifikante Produktivitätssteigerung ermöglicht. Darüber hinaus erleichtert die höhere Geschwindigkeit und Agilität der Applikation den Übergang zu einer konsistenteren Pre-Season-Planung sowie zu einem fließenden, weniger reaktiven In-Season-Umplanungsprozess, mit dessen Hilfe auf die immer häufigeren Änderungen in der Nachfrage insbesondere im Bereich Fashion schnell reagiert werden kann. Die Möglichkeit für Einkäufer, auf den Artikelplan (Item-Plan) zuzugreifen, ermöglicht eine effektivere Steuerung des Bestandsvolumens und der Investitionen gemäß den jeweils aktuellen Forecasts und Budgets. Eine einheitliche Datenstruktur aus mehreren Datenquellen gewährleistet durchgängig die Integrität des Systems und der Daten.

Die Entscheidungsträger können nun nahtlos von der Planung über Berichte bis hin zur Analyse und zurück in einer einzigen Umgebung und auf einer vertrauten Benutzeroberfläche wechseln.





**better planning, better reporting,
better analytics for better decisions**

Christian Kiock | Managing Partner

Über das Werkzeug BOARD

BOARD ist eine Business Intelligence und Corporate Performance Management Plattform für sämtliche Analyse-, Reporting- und Planungsaufgaben im Unternehmen. Dabei eignet sich das Tool aufgrund seiner Anwenderfreundlichkeit sehr gut für Self-Service-Anwendungen durch Nutzer in den Fachabteilungen. Ob für das Management oder für einzelne Bereiche wie Finanzen, Vertrieb oder Logistik, Controlling- und Planungsaufgaben erfolgen in einem einheitlichen CPM- und BI-System, auf der Grundlage einheitlicher Daten. Neben den Analysemöglichkeiten, die hauptsächlich historische Daten auswerten, enthält das Tool auch Funktionen für Predictive und Advanced Analytics. Die CPM- und BI-Plattform ist auch mobil verfügbar und lässt sich auf Tablets und Smartphones nutzen.

The better decisions group

bdg ist eine internationale Unternehmensberatung für Corporate Performance Management (CPM) und Business Intelligence (BI) Lösungen mit Sitz in Deutschland und Großbritannien. Wir sind langjähriger Partner verschiedener Anbieter für CPM- & BI-Software und implementieren flexible Lösungen für Planung, Reporting und Analyse. Sowohl mittelständische Unternehmen als auch Großkonzerne und öffentliche Organisationen zählen zu unseren zufriedenen Kunden. Es ist unsere Mission, für unsere Kunden eine solide Daten- und Informationsbasis als Grundlage für bessere Entscheidungen zu schaffen und ihnen damit einen größeren Unternehmenserfolg zu ermöglichen. Dafür konzipieren und implementieren wir maßgeschneiderte BI & CPM-Lösungen in den Bereichen Finance & Controlling, Marketing & Sales, Procurement und Human Resources.

Unser Fokus liegt auf den Branchen Retail, Energy und Manufacturing. Wir unterstützen unsere Kunden sowohl fachlich als auch technisch, von der Auswahl geeigneter BI-Technologie über die gemeinsame Strategieentwicklung bis hin zur Definition der unternehmensrelevanten KPI sowie der kompletten Umsetzung. Abgerundet wird unser Leistungsangebot durch praxisorientierte Trainings und kundenorientierten Service.



better decisions
group

better decisions GmbH
HQ Berlin: +49 30 364 28 1202

better decisions group Limited
HQ Peterborough: +44 1733 475798

E-Mail: info@bdg.io

Web: www.bdg.io

better planning | better reporting | better analytics