



mothercare

„Wir benötigten ein äußerst stabiles und flexibles System von einem erfahrenen Anbieter, der uns auch beratend und unterstützend zur Seite steht und mit unserer Branche bestens vertraut ist. Mit Torex haben wir uns sowohl für den richtigen Partner als auch für die richtige Lösung entschieden.“

– Jas Virdee, Mothercare

Das Unternehmen

Die Mothercare Gruppe ist ein führender Anbieter von Baby- und Kinderprodukten. Neben den Marken Mothercare und Early Learning Centre (ELC) betreibt das Unternehmen das beliebte soziale Netzwerk Gurgle.com. Auf der Website finden Eltern nützliche Tipps und können sich mit anderen Mitgliedern der Community austauschen.

Unter dem Namen Mothercare und ELC gibt es allein in Großbritannien 405 Filialen – hinzu kommen Online-Shops und der Versandhandel. Darüber hinaus hat sich das Unternehmen auch international stark positioniert: Weltweit gibt es in mittlerweile 51 Ländern 609 Franchise-Partner oder Joint Ventures.

Der Erfolg von Mothercare gründet auf dem Ruf als Fachhändler mit lokalem Know-how, der qualitativ hochwertige Produkte anbietet. Gestützt wird dies durch die vertriebskanal-, länder- und kulturübergreifende Shopping-Infrastruktur, die eine exzellente Verfügbarkeit der Produkte garantiert.

Die Strategie

Seinem positiven Image auch bei der weiteren Expansion gerecht zu werden, ist für das Unternehmen entscheidend, um die Rentabilität des Unternehmens zu sichern sowie neue Kunden und Partner zu gewinnen. Mit den aktuellen Aktivitäten im Ausland ist diese Herausforderung noch stärker in den Fokus gerückt.

Während das Unternehmen im Geschäftsjahr 2009 in Großbritannien entgegen dem allgemeinen Trend einen Umsatzzuwachs von 6,9 % erzielte, lag dieser bei den internationalen Filialen im gleichen Zeitraum sogar bei 40,9 % – gleichzeitig wurden 115 neue Geschäfte eröffnet. Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2010 plant Mothercare die Eröffnung weiterer 100 internationaler Filialen.

Im Zuge seiner Expansion erkannte Mothercare schnell, dass ein internationales Wachstum über alle Vertriebskanäle mit den bestehenden Planungstools und unflexiblen Tabellenkalkulationssystemen nur schwer zu managen wäre.

Mothercare

Mothercare

Auf einen Blick

Branche

Einzelhandel

Lösung

Torex Merchandise Planning

Die Lösung

Mothercare benötigte dringend eine umfassende und flexible Lösung für die Bedarfsplanung, die den gesamten Beschaffungsprozess unterstützt und von allen relevanten Mitarbeitern genutzt wird, um so die Warenverfügbarkeit zu optimieren. Die Lösung sollte zudem die unterschiedlichen regionalen bzw. vertriebskanalspezifischen Anforderungen unterstützen, um es der Zentrale zu ermöglichen, die Distributionskosten gering zu halten und Kosten für falsch gelieferte Waren zu vermeiden.

Nach einer eingehenden Evaluierungsphase entschied sich Mothercare für Torex Merchandise Planning. ELC setzte in Großbritannien bereits das Vorgängerprodukt der Lösung ein, dessen Möglichkeiten auch die Entscheider bei Mothercare überzeugten.

Im Januar 2010 wurde in den Filialen von Mothercare in Großbritannien sowie bei zwei Franchise-Partnern das Modul Pre Season Planning von Torex Merchandise Planning eingeführt.

Im nächsten Schritt erfolgt der Roll-out der Lösung bei allen internationalen Mothercare Franchise-Partnern. Mothercare plant bereits jetzt die Implementierung weiterer Module von Torex: und zwar In Season Planning, Weekly Sales & Stock Intake und Assortment Planning. Anschließend wird auch ELC auf die gleiche Plattform aufrüsten, um die gruppenweite Zusammenarbeit effizienter zu gestalten.

Jas Virdee von Mothercare beschreibt die Situation wie folgt: „Unser positives Image und unsere Expansionspläne stehen und fallen mit unserer Fähigkeit, den Qualitätserwartungen unserer Kunden in den unterschiedlichen Ländern zu entsprechen und ihnen unsere Produkte über die gewünschten Vertriebskanäle anzubieten. Gleichzeitig müssen wir unsere Beschaffungskosten so gering wie möglich halten, damit wir die Kunden auch im Preis überzeugen.“

Um dies länderübergreifend und über alle Vertriebskanäle hinweg umsetzen zu können, benötigen wir ein extrem solides und flexibles System, das die unterschiedlichen Geschäftsanforderungen unserer vielschichtigen Organisation unterstützt. Darüber hinaus war es uns wichtig, mit einem erfahrenen Anbieter zusammenzuarbeiten, der uns auch beratend und unterstützend zur Seite steht. Unser erstes Projekt bestätigt, dass wir uns mit Torex für die richtige Lösung und den richtigen Partner entschieden haben.“

„Dank Torex können wir bereits jetzt wesentlich einheitlicher, präziser und effizienter planen. Das bestärkt uns darin, unsere ehrgeizigen Expansionspläne weiter voranzutreiben.“

– Jas Virdee

Das Ergebnis

Mit der unternehmensweiten Einführung der Lösung von Torex wird sich die Bedarfsplanung für das Beschaffungsteam in Großbritannien wesentlich einfacher gestalten. Die Abhängigkeit von Tabellen und verteiltem „Einzelwissen“ gehören der Vergangenheit an, denn das neue System sorgt für effiziente und konsistente Abläufe, vereinfacht die administrativen Aufgaben und ermöglicht es, wesentlich flexibler

auf Marktereignisse zu reagieren.

Mit der Lösung von Torex erhält Mothercare Zugriff auf historische Geschäftsdaten und kann bekannte lokale und saisonale Abweichungen automatisch berücksichtigen. Dadurch lässt sich der mengenmäßige Bedarf der einzelnen Produkte in den jeweiligen Filialen wesentlich präziser planen.

Das Ergebnis: Die Kunden finden die gewünschten Produkte über den gewünschten Vertriebskanal zu einem attraktiven Preis vor, während Streuverluste innerhalb der Gruppe auf ein Mindestmaß reduziert werden.

Jas Virdee fasst zusammen: „Dank Torex können wir bereits jetzt wesentlich einheitlicher, präziser und effizienter planen. Das bestärkt uns darin, unsere ehrgeizigen Expansionspläne weiter voranzutreiben.“

Weitere Informationen zu Torex erhalten Sie unter www.torex.de

Weltweiter Hauptsitz
Torex Retail Holdings Ltd.
Houghton Hall
Business Park
Houghton Regis
Dunstable LU5 5YG
T: +44 (0)1582 869600
F: +44 (0)1582 869601

Zentraleuropa
Torex Retail Solutions GmbH
Salzuffer 8
10587 Berlin
Deutschland
T: +49 (0) 30 49901-0
F: +49 (0) 30 49901-139
E: marketing.ber@torex.com

www.torex.de

© Torex Retail Holdings Limited 2011. Alle Rechte vorbehalten. Torex und andere von Torex geschützte Namen oder Marken sind Marken oder eingetragene Marken von Torex Retail Holdings Limited und/oder deren Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten von Amerika und/oder in anderen Ländern. Alle anderen hier erwähnten Marken werden als Marken der jeweiligen Inhaber anerkannt.

Über Torex

Torex ist der führende Anbieter von Filial- und Enterprise-Lösungen für den Einzelhandel, die Gastronomie sowie für Tankstellen und Convenience-Märkte. Rund 1 150 Mitarbeiter unterstützen über 6 000 Kunden lokal oder global mit Gesamtlösungen aus einer Hand: Dazu gehören Hardware, Software, Beratung, Projektrealisierung, Roll-out und Services. Unsere Lösungen für Sortimentsplanung und -verteilung, Kassen- und Filialmanagement, Personaleinsatzplanung, Loss Prevention, Geschäftsdatenanalyse und Multi-Channel-Management helfen Ihnen dabei, das Einkaufs- und Gastronomie-Erlebnis Ihrer Kunden zu optimieren.

TXCS_MTHDEA4_R_1111

Torex®