



CUSTOMER STORY

# Moleskine

Moleskine wendet das Blatt und optimiert seine Supply-Chain

## Herausforderungen

Moleskine muss die Planung der Supply-Chain über eine wachsende Komplexität der Marke hinweg und mit einem Mix aus Lager- und Auftragsfertigung managen. Sie benötigten ein Werkzeug zur Nachfragevorhersage, das die Service-Level erhöhte und das Betriebskapital verringerte.

## Branche

- Konsumgüter

## Lösung

- Demand Forecasting & Planning
- Inventory Optimization
- Replenishment

## Ergebnisse

- Verbesserung der Genauigkeit der Verkaufsvorhersage um 70%
- Verringerung des Betriebskapitals um 15 %, gesteigerte Profitabilität
- Höhere Regalauffüllungs-raten verringern entgangene Verkäufe am Point-of-Sale

---

## Über Moleskine

1997 erweckte die, in Mailand beheimatete, Firma Moleskine, das legendäre Notizbuch, das von Künstlern und Denkern verwendet wurde, wieder zum Leben, inzwischen wuchs das Unternehmen auf 16 Millionen verkaufte Produkte pro Jahr. Die Moleskine Gruppe ist in Europa, Amerika und Asien tätig.

## Projekt & Ziele

Stefano Giani, der Betriebsleiter von Moleskine®, hat einen einzigartigen Job. Er hilft dabei die Tradition der legendären Notizbücher aufrechtzuerhalten die von Künstlern und Denkern, wie Vincent van Gogh, Pablo Picasso und Ernest Hemingway in den letzten beiden Jahrhunderten verwendet wurden. Aber Giani macht dies mit modernen Methoden. Als Moleskine sich aus den Pariser Wurzeln aus dem 19. Jahrhundert entwickelt hat, hat das Unternehmen neue Produktlinien und Dienste gestartet, um die Lücke zwischen der analogen und der digitalen Welten zu schließen.

Zwischen den unterschiedlichen Kanälen und Dienstmodellen unterhält Moleskine eine einzigartige Mischung von Tradition und Innovation. Giani fand sich selbst in der Lage eine

Supply-Chain-Planung über eine steigende Komplexität der Marke managen zu müssen.



**Schnelle Produktinnovationen und lange Lieferzeiten erzeugten eine Abkopplung zwischen den eigentlichen Verkäufen und der Bestandsauffüllung. Wir benötigten ein Werkzeug zur Nachfrageprognose, das die Service-Level erhöhte und das Betriebskapital verringerte."**

Das Unternehmen stellt jetzt 1000 SKUs in einer Mischung aus Lager- und Auftragsfertigungsumgebungen her. Es unterhält eine hohe Produktinnovationsrate von 20 % jährlich. Dabei werden 25.000 Points-of-Sales in 105 Ländern, über Kanäle wie direkter Einzelhandel, direkter E-Commerce, B2C und B2B und damit sehr unterschiedlich sind, bedient.

"Wir müssen ein unübliches Nachfrage-Profil, mit Dynamiken, die denen der Modebranche sehr ähnlich sind, managen," sagte Giani. "Schnelle Produktinnovationen und lange Lieferzeiten erzeugten eine Abkopplung zwischen den

eigentlichen Verkäufen und der Bestandsauffüllung. Wir benötigten ein Werkzeug zur Nachfrageprognose, das die Service-Level erhöhte und das Betriebskapital verringerte."

"Wir haben Geschäftsmodelle die sich nicht nur nach den Kanälen, B2C, B2B, direkter E-Commerce, direkter Einzelhandel, sondern sich auch innerhalb des gleichen Kanals unterscheiden." fügte er hinzu. "Im B2C-Bereich arbeitet Moleskine in einigen Märkten über den direkten Vertrieb an Einzelhändler mit einem Vertrieb der über 3PL-Vertriebspartner in anderen Märkten erledigen große Distributoren Beschaffung und Vertrieb. Ein anderes Modell ist der Einsatz von Kommissionsware, Moleskine überwacht die Bestandsplanung und liefert Waren an den Hub des Distributors"

## Tagtäglich

Moleskine installierte für die Planung und die Optimierung ihrer Supply-Chain SO99+ von ToolsGroup. Die Software berechnet Nachfragevorhersagen, optimiert Lagerbestände und erzeugt Beschaffungsvorschläge für das Management von Vertrieb und Auffüllung, basierend auf konsolidierten Nachfragevorhersage- und Service-Richtlinien die die Einzelhandels- und E-Commerce-Kanäle unterstützen.

SO99+ erledigt Planung und Vorhersage über ein Service-getriebenes Modell. Angefangen mit den gewünschten Service-Level, zieht die Lösung logistische Einschränkungen in Betracht um die optimalen Lagerbestände und kritische Parameter wie Sicherheits- und Nachbestellungsbestände und Auffüllungsvorschläge zu berechnen.

Die Software verwendet quantitative und qualitative Daten, um zuverlässige Nachfragevorhersagen zu erzeugen, die Bestandsoptimierungs- und Balance-Punkte identifiziert. Dies hilft Moleskine dabei die Betriebsergebnisse in den komplexen Szenarien, die durch die variierenden Kanäle und Nachfragen auf den Märkten verursacht werden, zu verbessern.

SO99+ hilft Giani dabei sowohl die B2C-Kanal Varianten Moleskine als auch dessen B2B-Kanal, bei denen Planung und Ausführung nach Menge und nach Kundenbedürfnissen variieren zu managen. Für leichtere Kundenanpassungen werden Produkte von Moleskines Makro-Hubs in Nordamerika, Italien und Asien einer örtlichen Customizing-Agentur zugewiesen.

---

## Ergebnisse

Mit SO99+ erreichte Moleskine eine bemerkenswerte Verbesserung der Genauigkeit der Verkäufe um 70%. Das umgesetzt in eine größere Transparenz der Supply-Chain, eine Steigerung der Regalbefüllung, verringerten entgangenen Umsätzen am Point-of-Sale und reduziertem Gesamtinventar half Giani dabei die Supply-Chain hinter der komplexen Markenstrategie zu managen.

Moleskine verringerte das Betriebskapital um 15 %, steigerte die Profitabilität und konnte sogar Betriebskapital freisetzen, um ein weiteres Wachstum zu finanzieren. Das beinhaltete Evernote Notebooks, für Nutzer die digitalisierte Versionen von handgeschriebenen Notizen erstellen möchten, Spezialanwendungen wie ein Hobbit-Notizbuch und sogar Apps für iOS, Android und Windows Phone. Freigesetztes Kapital finanzierte auch neue Vertriebskanäle in Reisestandorten wie Bahnhöfe und Flughäfen um die geografische Verbreitung von Moleskine zu erhöhen.

Moleskine also reduced working capital by 15%, increasing profitability and also freeing working capital to fund growth. This included Evernote Notebooks, for users who want to create digitized versions of handwritten notes; specials like a Hobbit notebook; and even iOS, Android, and Windows Phone applications. Freed capital also financed new sales channels, in travel locations like train stations and airports, to deepen Moleskine's geographic spread.