

SAP Customer Success Story Handel – Spielwarenhandel



„Die Standardisierung, die mySAP All-in-One bietet, liefert uns den Mehrwert. Auf dieser Basis können wir schnell neue Anwendungen und Funktionen entwickeln, ohne immer wieder alles neu erfinden zu müssen.“

Gerhard Schreyer, Leiter IT, VEDES AG



AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- VEDES AG
- 1904 gegründet
- 250 Mitarbeiter
- www.vedes-ag.com

Branche

- Handel, Spielwarenhandel

Herausforderungen

- Anbindung dezentraler Kundensysteme an das zentrale Warenwirtschaftssystem
- Ablösen einer über 30 Jahre gewachsenen, kundenindividuellen Lösung
- Komplexe IT-Struktur (Fremdsysteme, EDI, etc.)

Implementierungspartner

- Comgroup
- www.comgroup.de

Lösungen und Services

- mySAP-All-in-One-Branchenlösung comMERCE

Implementierungs-Highlights

- Zusätzliche Einführung eines Online-Bestellsystems
- Anschluss eines externen Lagerverwaltungssystems
- Anbindung der Warenwirtschaftssysteme von ca. 300 Fachgeschäften

Nutzen

- Mehrwert durch integrierte und standardisierte Prozesse
- Schnellere Reaktion auf Marktänderungen
- Kostensenkung

IT-Infrastruktur

- Betriebssystem: Linux
- Datenbank: Oracle
- Hardware: IBM

VEDES AG

Europas stärkste Fachhandelsorganisation für Spiel und Freizeit schafft mit der mySAP™-All-in-One-Branchenlösung comMERCE ein integriertes System für Buchhaltung und Großhandel.

Wenn das VEDES-Schiff Fahrt aufnimmt, leuchten seit über 100 Jahren Kinderaugen. Was am 6. März 1904 in Leipzig als „Vereinigung Deutscher Spielwarenhändler“ mit 14 Fachhändlern begann, entwickelte sich im Laufe des letzten Jahrhunderts zur stärksten Fachhandelsorganisation der Spielwarenbranche in Europa. Dabei hat die Vereinigung in den letzten Jahren den Weg vom traditionellen Einkaufsverband hin zur modernen Systemzentrale vollzogen. Heute gehören zu dem Händlerverbund über 1.300 Fachgeschäfte in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Italien und Benelux. Das Herz der Gruppe bildet die VEDES AG, die als Dienstleistungszentrale den über 1.000 angeschlossenen Fachhändlern mit effektiven Konzepten und professionellen Services einen permanenten Wettbewerbsvorteil verschafft, damit sie sich erfolgreich am Markt behaupten können. Neben den traditionellen Dienstleistungen – wie z. B. Zentralregulierung, Einkauf und Logistik, Sortimentsmanagement, Ladenbau, Marktforschung, Vertrieb und Marketing – bieten die sechs Competence-Center der Nürnberger Zentrale auch betriebswirtschaftliche Beratung, Datenservice und vor allem effiziente IT-Systeme an.

Expansion mit neuen Konzepten und Prozessen

Auch in der Spielwarenbranche verlangt der zunehmende Wettbewerbsdruck, auf Marktveränderungen schneller zu reagieren und Kosten zu senken. Dafür braucht es innovative Konzepte und eine Neuordnung der wichtigsten Prozesse in Beschaffung und Logistik. Entscheidend dafür ist die Unterstützung durch geeignete Softwarelösungen. Die IT stellt im VEDES-Konzern eine Kernkompetenz dar. Ihre zentralen Aufgaben sind die Unterstützung von Auftragsbearbeitung und Rechnungsstellung sowie das Fulfillment – die Auftragsabwicklung – für die angeschlossenen Fachgeschäfte: Ca. 300 Warenwirtschaftssysteme sind über eine Schnittstelle mit dem Zentralsystem verbunden. „Wir benötigen ein einheitliches ERP-System für



SAP (Schweiz) AG

Althardstrasse 80
 CH-8105 Regensdorf
 T + 41/0/58 871 61 11
 F + 41/0/58 871 61 12
 E info.switzerland@sap.com
www.sap.ch/kmu

SAP Österreich GmbH

Lassallestrasse 7b
 A-1021 Wien
 T +43/800/008 007
 F +43/800/008 006
 E mittelstand.austria@sap.com
www.mittelstand.at

**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a
 D-69190 Walldorf
 T + 49/8 00/55 00 56-1*
 F + 49/8 00/55 00 56-2*
 E info.germany@sap.com
www.sap.de/mittelstand

* gebührenfrei in Deutschland

die zentrale Warenwirtschaft“, stellt VEDES-IT-Leiter Gerhard Schreyer fest. „Die bisherige Plattform war teilweise Host-basiert und teilweise als Client-Server-Architektur gewachsen. Wir hatten keine einheitliche und transparente Datenbasis.“ Außerdem gab es für die Programme des im Fulfillment eingesetzten Großrechners, die über drei Jahrzehnte gewachsen waren, kaum noch Entwickler. Um ihre Geschäftsprozesse IT-seitig optimal zu unterstützen, hat die VEDES AG seit 1998 SAP®-Lösungen für das Finanzwesen und das Controlling im Einsatz. Nach den positiven Erfahrungen in diesen Bereichen, sollten nun auch die logistischen Abläufe in eine einheitliche IT-Basis integriert werden.

comMERCE als erste Wahl

Drei Produkte bewertete der Dienstleister, um dann wieder eine Punktlandung bei SAP zu machen. SAP NetWeaver® Business Intelligence und die mySAP-All-in-One-Lösung comMERCE der Comgroup bilden das Herz der neuen IT-Infrastruktur. comMERCE machte aus mehreren Gründen das Rennen: „Skalierbarkeit, Funktionalität, die zertifizierten Standardschnittstellen und die Zukunftssicherheit von SAP waren für unsere Entscheidung ausschlaggebend“, betont Gerhard Schreyer. Auch schien die SAP-Lösung geeignet für das zu erwartende Wachstum: Denn die VEDES-Zentrale möchte künftig alle 1.300 Fachgeschäfte online an das ERP-System anbinden. Daneben ist comMERCE an die speziellen Erfordernisse des Handels angepasst und bietet maßgeschneiderte Add-ons. Schließlich setzt die Lösung nahtlos auf SAP NetWeaver Business Intelligence auf. Während der Implementierung bewältigte das Projektteam mehrere Herausforderungen. So bildeten die Techniker von SAP Business Partner Comgroup die Warenwirtschaftsschnittstelle im neuen System nach, um die reibungslose Anbindung der Fachgeschäfte zu garantieren. Außerdem entstand ein Online-Bestellsystem für die Mitglieder und ein externes Lagerverwaltungssystem wurde mit dem SAP-System verknüpft. Ende Januar, nach

dem für die Branche so wichtigen Weihnachtsgeschäft, ging die neue Software produktiv. Schulungen – zuerst von Key Usern, dann in der Fläche – stellten sicher, dass der Übergang zum neuen System problemlos verlief. „Unsere Mitarbeiter mussten ihre Prozesse am Testsystem nachbilden und in dieser Umgebung reale Szenarien durchspielen“, erinnert sich Gerhard Schreyer. „Das war unbedingt sinnvoll und gewährleistete einen reibungslosen Übergang zum Einsatz des neuen Systems.“

Vorteil durch Standardisierung und integrierte Prozesse

So be- und verarbeiteten die 100 Anwender in den ersten neun Tagen nach dem Go-live ca. 6.500 Vertriebsbelege mit ca. 209.000 Positionen erfolgreich. Die Umstellung verlief so glatt, dass einigen Fachgeschäften der Wechsel zu einer neuen Software überhaupt nicht auffiel. In den darauffolgenden Monaten zeigte sich, dass die Einführung von mySAP All-in-One der VEDES AG eine ganze Reihe von Vorteilen gebracht hat. Dazu zählen eng verzahnte, transparente Prozesse, die schnelle und sichere Entscheidungen ermöglichen. Lieferungen erfolgen zügiger und die Lagerbestände sind geschrumpft. Außerdem lassen sich Einsparpotenziale gezielt aufdecken. „Die Standardisierung, die mySAP All-in-One bietet, liefert uns den Mehrwert“, erklärt IT-Leiter Gerhard Schreyer. „Auf dieser Basis können wir schnell neue Anwendungen und Funktionen entwickeln, ohne immer wieder alles neu erfinden zu müssen.“ In Zukunft möchte Schreyer die Online-Anbindung der Fachhändler forcieren. Darüber hinaus hat er sich vorgenommen, den gesamten Leistungsprozess vom Lieferanten bis zum Endkunden in der SAP-Lösung abzubilden und damit die Möglichkeiten, die mySAP All-in-One bietet, voll auszuschöpfen. Denn, so Gerhard Schreyer: „Diese Ausbaufähigkeit ist ein wichtiger Grund, warum wir SAP-Lösungen im Einsatz haben!“