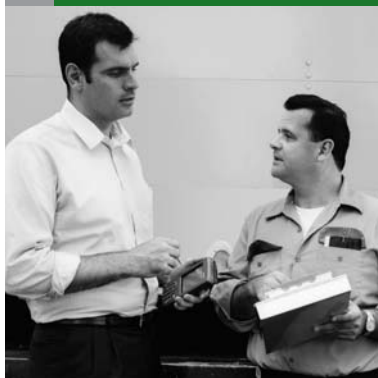


SAP Customer Success Story

„Wir können unseren Serviceanspruch mit einer Lieferbereitschaft weit oberhalb der 98-Prozent-Marke mit SAP for Retail zuverlässig erfüllen, und dies bei deutlich geringeren Beständen.“

Markus Wagener, Bereichsleiter Process Management der MDL METRO Group Distribution Logistics



AUF EINEN BLICK

Kunde

MDL METRO Group Distribution Logistics GmbH & Co. KG
www.metro-group.de

Branche

Handel

Ziele

Eine zukunftsfähige Lösung für die Warenwirtschaft zu etablieren, um Sortimente unternehmensweit einheitlich und marktnah zu steuern sowie die Prozess- und Betriebskosten zu senken.

Implementierungspartner

SAP® Consulting

Lösungen und Services

- SAP for Retail (Version 4.6c)
- SAP Business Information Warehouse (Version 3.2)

vorhandene Systemlandschaft

SAP R/3® FI (Version 4.6c)

Highlights der Implementierung

- Einheitliches Warenwirtschaftssystem für neun Zentralläger
- Reportinglösung, um Datenvolumen von über einem Terabyte performant auszuwerten
- Über 300 Anwender

Ergebnisse

- Verringerte Prozess- und Betriebskosten
- Durchgängige Abläufe in Disposition und Auftragssteuerung
- Höhere Dispositionsgenauigkeit und -geschwindigkeit

Hardware

- HP Superdome 9000/800 SD32000
- Oracle DB 8.1.7

Betriebssystem

HP UX 11.i

MDL METRO GROUP DISTRIBUTION LOGISTICS

ZUKUNFTSSICHERE WARENVERFÜGBARKEIT BEI GERINGEREN BETRIEBSKOSTEN MIT SAP® FOR RETAIL

HERAUSFORDERUNG LOGISTIK

Frische Waren in Topqualität im Verkaufsregal – was Kunden als selbstverständlich betrachten, erfordert eine ausgefeilte Logistik und die Beherrschung von Systemen, die Höchstleistungen erbringen: „Eine kostengünstige, pünktliche Belieferung zur optimalen Nachschubsteuerung der Filialen ist unser Hauptziel“, sagt Markus Wagener, Bereichsleiter Process Management und Projektleiter SAP for Retail der MDL METRO Group Distribution Logistics GmbH & Co. KG (MDL). Sämtliche Warenströme effizient zu steuern ist für MDL, eine Tochtergesellschaft des Düsseldorfer Handelskonzerns METRO Group, schon aufgrund der Dimension eine Herausforderung: Um die mehr als 950 Märkte der METRO-Vertriebslinien Real, Extra, METRO C+C und C+C Schaper mit dem Sortiment von rund 21.000 Artikeln zu beliefern, legen die Transporte täglich 180.000 Kilometer zurück. Das entspricht dem 4,5-fachen Erdumfang.

Das Geschäft der MDL gleicht einer Gratwanderung zwischen hoher Warenverfügbarkeit einerseits und niedrigen Beständen andererseits. „Die Logistik ist zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor im Handel geworden. Wir müssen auf Basis verlässlicher Informationen kurzfristig und flexibel entscheiden können“, hebt Wagener hervor. Voraussetzung sind transparente Daten und durchgängige Geschäftsprozesse entlang der Lieferkette.

Das bislang eingesetzte, eigenentwickelte Warenwirtschafts- und Informationssystem hätte diese Anforderungen langfristig nicht mehr erfüllen können. Seit Anfang 2004 arbeitet MDL deshalb mit der Branchenlösung SAP® for Retail.



KERNANWENDUNG WARENWIRTSCHAFT

MDL ist mit neun Zentrallägern einer der wichtigsten Partner für die Vertriebslinien der METRO Group: Das Tochterunternehmen regelt die Waren- und Informationsflüsse zwischen Lieferanten, Dienstleistern und Filialen, hauptsächlich im Lebensmittelbereich. Die IT-Systeme bilden die zentrale Drehscheibe für

„Wir können Prozesse nun schneller und einfacher abwickeln. Alle Informationen, auch aus externen Systemen wie dem an SAP for Retail angebundenen Lagerverwaltungssystem, stehen den Mitarbeitern online zur Verfügung. Das schafft Transparenz und senkt die Prozesskosten.“

Olaf Röhr, Bereichsleiter Org/IT bei der Metro Distributions-Logistik

die Logistikprozesse aller beteiligten Unternehmen des METRO-Konzerns und externer Lieferanten: Das Warenwirtschaftssystem der MDL empfängt Stammdaten, Konditionen und Auftragsdaten aus Systemen anderer Konzerneinheiten und kommuniziert mit Lieferanten, Zentrallägern und den zu beliefernden Vertriebslinien.

„Das eigenentwickelte Altsystem stieß an seine Leistungsgrenzen. Der Zeitbedarf und die Kosten für Optimierungen stiegen kontinuierlich“, stellt Olaf Röhr, Bereichsleiter Org/IT bei MDL, fest. Auch erschwerten Medienbrüche aufgrund papierbasierter Abläufe ein prozessorientiertes Arbeiten.

Im Rahmen des Projekts „myMDL“ löste die MDL in ihren neun Zentrallägern das Altsystem durch SAP for Retail ab. „Wir verfügen damit über ein modernes Warenwirtschaftssystem und effiziente Geschäftsabläufe – etwa in Auftrags- und Aktionsabwicklung, Artikellistung, Disposition sowie bei Waren-Gut- und Lastschriften“, sagt Röhr.

ANWENDERORIENTIERTE ABLÄUFE

Der Name „myMDL“ verdeutlicht ein Ziel des Projekts: das anwenderorientierte Arbeiten. Mitarbeiter können nun alle Aufgaben und Arbeitsschritte durchgängig online in einem System durchführen. Maßgeschneiderte und automatisierte Prozesse entlasten sie von Routineaufgaben. So ermittelt SAP for Retail bei der Kundenauftragsanlage das zuständige Verteilzentrum und bestimmt den korrekten Liefertermin. Über fest eingeplante Tourenabrufe werden die versandfälligen Kundenaufträge in Lieferungen umgewandelt und dem angeschlossenen Lagerverwaltungssystem ATOS ICAM + übergeben, welches die eigentliche Abwicklung der Kommissionierung übernimmt. Folgeprozesse wie Warenausgang und Faktura werden anschließend automatisch von SAP for Retail gebucht und transparent dargestellt. „Wir können Prozesse nun schneller und einfacher abwickeln. Alle Informationen, auch aus externen Systemen wie dem an SAP for Retail angebundenen Lagerverwaltungssystem, stehen den Mitarbeitern online zur Verfügung. Das schafft Transparenz und senkt die Prozesskosten“, so Röhr.

HÖHERE DISPOSITIONSGENAUIGKEIT

Dank dieser Transparenz können die MDL-Mitarbeiter flexibel reagieren, etwa bei der Disposition. Um die Bestellung von Standardartikeln zu erleichtern, erhält der Disponent über die Online-Disposition einen Arbeitsvorrat. Dieser enthält die Bestellvorschläge aus dem SAF-Prognosetool (heute Bestandteil der integrierten Lösung SAP Forecasting and Replenishment) und die daraus von SAP for Retail generierten Bestellungen sowie Informationen zu prüfungswerten Artikeln, die eigentlich nicht zur Bestellung anstehen. Hierbei profitieren die Mitarbeiter vom Zusammenspiel mit der Reportinglösung von SAP, die zum Beispiel Informationen zum Abverkauf vergangener Perioden liefert.

KURZFRISTIGE NACHSCHUBSTEUERUNG

Die Vorteile der Online-Abwicklung kommen vor allem bei der Obst- und Gemüse-Disposition zum Tragen. Denn schnell verderbliche Waren werden nicht im Verteilzentrum vorrätig gehalten, sondern täglich nach Bedarf disponiert. Bisher geschah dies aufwändig per Fax und Telefon. Heute bestellen die Mitarbeiter komfortabel online: Die Funktionalität „Frischedisposition“ in SAP for Retail listet dem Obst- und Gemüsedisponenten übersichtlich alle Informationen auf, die er braucht, um kurzfristig Ware beim Lieferanten zu beziehen.

Selbst unter hohem Zeitdruck sorgen Funktionalitäten wie die Schnellerfassung für eine termingerechte Nachschubsteuerung: Über den so genannten „dynamischen Produktvorschlag“ wird das Tagessortiment der Filiale zum gewünschten Lieferdatum vorgeblendet. Dank Listungsprüfung werden Artikel, die nicht im Tagessortiment enthalten sind, auch nicht erfasst.

ERFOLGREICH IM TEAM

Unterstützt wurde die MDL sowohl durch MGI als auch von SAP Consulting. Die SAP-Berater lieferten einen umfangreichen Service, angefangen beim Projektmanagement über die Applikationsberatung und Performanceoptimierung bis hin zur Entwicklung von Schnittstellen und Erweiterungen (Add-ons). „Die Zusammenarbeit im Projekt mit SAP Consulting verlief aus unserer Sicht außerordentlich konstruktiv und erfolgreich. SAP Consulting kam dabei das warenwirtschaftliche Know-how der MGI-Beteiligten sehr zu Gute. Und wir profitierten sehr vom Know-how und der langjährigen Erfahrung der SAP-Berater, besonders bei der Migration der enormen Datenmenge und dem Anpassen der Lösung an unsere Anforderungen“, berichtet Hans-Dieter Lange, Projektleiter bei METRO Group Information Technology (MGI), dem IT-Dienstleister der METRO Group.

SAP Consulting unterstützte auch bei wesentlichen Abstimmungsaufgaben: zum einen, was die von SAF und dem SAP-Partner Wincor Nixdorf verantwortete Einführung des SAF-Prognosetools anbelangt, zum anderen hinsichtlich der Zusammenarbeit mit dem Projektteam BW der MDL, das zeitgleich die Reportinglösung auf Basis des SAP Business Information Warehouse einführte.

„Die Zusammenarbeit im Projekt mit SAP Consulting verlief aus unserer Sicht außerordentlich konstruktiv und erfolgreich.“

Hans-Dieter Lange, Projektleiter METRO Group Information Technology

Überhaupt spielte die Koordination eine herausragende Rolle: „Uns war von vornherein klar, dass ein solch komplexes Projekt einen großen Koordinationsaufwand erforderte, den das interdisziplinäre Projektteam leisten musste. Schließlich ging es darum, die wichtige Datendrehscheibe zwischen zentralen Konzerneinheiten, etwa der METRO Group Buying GmbH (MGB), und den Vertriebslinien wie Real und Extra komplett auszutauschen – und das, ohne den laufenden Geschäftsbetrieb zu stören“, erläutert Röhr.

REIBUNGSLOSER PRODUKTIVBETRIEB

Alle neun Läger arbeiten nun mit SAP for Retail. „Wir sind mit der neuen Lösung sehr zufrieden. Unsere Erwartungen, Effizienzsteigerungen zu erzielen und die Gesamtbetriebskosten zu senken, haben sich erfüllt“, so das Fazit Wageners. Und Lange ergänzt: „Dank der engen Zusammenarbeit mit den Fachbereichen und der sehr guten Leistung von SAP Consulting gelang eine auf Anhieb erfolgreiche Produktivsetzung.“

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a

69190 Walldorf

T 08 00/5 34 34 24 *

F 08 00/5 34 34 20 *

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24 **

F +49/18 05/34 34 20 **

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de

Kostenloser Online Newsletter

www.sap.de/sapimfokus