

ElectronicPartner "knipst" mit ComSol SAP Retail an

ElectronicPartner setzt mit Unterstützung der ComSol AG in sechs Ländern SAP Retail live.

Die Verbundgruppe ElectronicPartner hat im Sommer 2009 auf einen Schlag ihr altes Warenwirtschaftssystem durch die Standardlösung SAP Retail ersetzt. Bis auf die Schweiz arbeiten jetzt alle Länder mit dem einheitlichen System.

Freude und Erleichterung stehen Dr. Sven-Olaf Krauß von ElectronicPartner auch Wochen nach dem "Going-Live" noch ins Gesicht geschrieben. "Es war eine riesige Herausforderung", sagt der Stellvertretende Geschäftsführende Direktor des Unternehmens. Am 3. August 2009 legte die Verbundgruppe in Deutschland und Europa den Hebel um und startete in ein neues IT-Zeitalter: SAP Retail ist jetzt das zentrale Warenwirtschaftssystem (WWS) für alle Länder, in denen ElectronicPartner vertreten ist, außer der Schweiz.

Ohne Lieferverzögerung

"Die Einführung verlief ausgesprochen erfolgreich", resümiert Krauß zufrieden. Es habe zum Beispiel keine einzige Lieferverzögerung gegeben. Stolz verweist er auf 218.000 Aufträge, die im ersten Monat ohne Probleme abgewickelt wurden. ElectronicPartner investiert einen zweistelligen Millionenbetrag in die Erneuerung der Software. Das vorherige zentrale WWS war eine Eigenentwicklung und nach 25 Jahren am Ende des Lebenszyklus angekommen. Doch wider Erwarten musste es länger durchhalten als geplant.

SAP nach Semiramis-Aus

Ursprünglich hatte sich ElectronicPartner nämlich für die Mittelstandslösung "Semiramis" entschieden. Nachdem deren Anbieter 2006 Insolvenz angemeldet hatte, übernahm Wettbewerber SoftM zwar die Software. Aber "für uns als internationales Unternehmen kam das System nicht mehr in Frage, weil das Produkt nur in Deutschland positioniert werden sollte", schildert Krauß. Jetzt kam SAP Retail zum Zuge: Die Standardlösung der SAP AG hatte es, wie Semiramis, in die Endrunde des Auswahlverfahrens geschafft gehabt.

Keinerlei Modifikationen

Außerdem beschloss ElectronicPartner bei der SAP-Einführung mit der Unternehmensberatung Comsol zusammenzuarbeiten, die über viel Erfahrung im Großhandel verfügt. In nur zwei Jahren zog die Verbundgruppe das Projekt durch. Ein Teil des Erfolgsgeheimnisses: "Wir haben uns streng an den Standard gehalten und keinerlei Modifikationen vorgenommen", betont Krauß. Alle Länder arbeiten mit den gleichen Prozessen. Unterschiede gibt es nur, wo dies vom Steuerrecht so vorgesehen ist. Zwei Prozesse, die SAP Retail nicht kennt, wurden hinzu programmiert. Dabei geht es um nachträgliche Rückerstattungen auf Produkte, die einem starken Preisverfall unterliegen.



ElectronicPartner ist ein Familienunternehmen mit Stammsitz in Düsseldorf, das europaweit in zahlreichen Ländern vertreten ist.

Die Geschäftsfelder EP:Fachhandel mit EP:Netshop, MediMax-Fachmärkte und comTeam-Systemhäuser bieten den Kunden alles rund um die Bereiche Unterhaltungs- und Haushaltselektronik, IT und Telekommunikation. Das zentrale Einkaufsvolumen der rund 5.400 Mitglieder beläuft sich 2008 inkl. Lager- und Vermittlungsgeschäft auf 2,20 Mrd. Euro.

ElectronicPartner "knipst" mit ComSol SAP Retail an

ElectronicPartner setzt mit Unterstützung der ComSol AG in sechs Ländern SAP Retail live.

„Wir sind 2007 anhand einer Empfehlung an die ComSol AG herangetreten. Heute sind wir froh, dass wir das Unternehmen mit der verantwortungsvollen Aufgabe der Einführung einer neuen Warenwirtschaft bei ElectronicPartner beauftragt haben.“

Denn unsere Erwartungen an eine professionelle und partnerschaftliche Zusammenarbeit wurde voll erfüllt. Wir sind hoch erfreut über den bisherigen Projekterfolg und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.“

Dr. Sven Olaf Krauß
Stellvertretender Vorsitzender der
Geschäftsführung von ElectronicPartner



„Electronic-Partner-Online-System“

Das Handelsunternehmen hat sich viel einfallen lassen, um die anfangs bereits auf Semiramis eingestimmten Mitarbeiter vom Schwenk auf SAP zu überzeugen. SAP Retail wird intern "Electronic-Partner Online-System" (EPOS) genannt, um die Identifikation damit zu steigern. Insgesamt wurden 13 Mannjahre für die Schulung von über 500 Personen aufgewendet. Krauß lobt die "fantastische Teamarbeit" zwischen Fachbereich und IT-Team.

Zentraler Dispositionsprozess

Die Unterhaltungselektronik-Gruppe führte auch das Data-Warehouse BW von SAP ein. "Den Anwendern stehen jetzt deutlich schnellere und bessere Informationen zur Verfügung über Abverkauf, Spanne und Bestände", so Krauß. Weitere Vorteile sieht er in der lückenlosen Belegkette und im Wegfall von Doppelerfassungen. Ziel war auch die Vereinheitlichung und Automatisierung des zentralen Dispositionsprozesses. Während früher Bestellungen ausgedruckt, gefaxt und in Ordner abgelegt wurden, fließen sie heute per Knopfdruck automatisch zum Hersteller. Dadurch gewinnen die Einkäufer mehr Zeit für das Category Management im schnelllebigen Unterhaltungselektronik-Sortiment.

Warenausgang entzerren

Auch die Logistik verbessert sich durch die neue Lösung. Mit SAP ist es möglich, flexibler zu kommissionieren und damit den Warenausgang zu

entzerren. Laderaum und Touren lassen sich akkurater planen, da Gewicht und Volumen der Produkte im System hinterlegt sind. Die Schweiz wurde bei dem "Big Bang" zurückgestellt, auch wegen der anderen Währung. Sie arbeitet mit einem eigenen System, erhält aber aus dem zentralen SAP die Stammdaten. Das nächste Großprojekt bei ElectronicPartner ist die Ablösung des Finanzbuchhaltungssystems "Coda" durch SAP. Diese soll 2010 erfolgen. "Dann sind Warenwirtschaft und Buchhaltung komplett integriert, und wir haben ein stabiles Fundament für die nächsten 20 Jahre", so Krauß.

> Branche:

Internationale Handelsverbundgruppe mit Multi-Channel-Strategie (Fachhandel, Fachmarkt, Systemhäuser)

> Sortiment:

Consumer Electronics, IT/TK-Dienstleistungen (B2B)

> ComSol-Lösung:

Projektleitung, Teilprojektleitung, Customizing und ABAP-Entwicklung, Schnittstellen, Test-Management, Projektteam-Coaching
 - csWholesale als Modell-Plattform
 - SAP 6.04 mit IS-Retail inkl. SAP-Module FI, CO und LES
 - NetWeaver 7.0 mit BI 7.0 und PI 7.0
 - SAP SolutionManager 4.0

> Vorteile SAP Retail:

International identische Prozesse, Mehrsprachigkeit, hoher Integrationsgrad der SW-Komponenten (Vertrieb, Beschaffung, FI/CO). Komplexe Abrechnungsverfahren debitorisch wie kreditorisch und auch im internationalen Kontext (Gebührenverrechnung und buchungskreisübergreifende Vorgänge). Implementierung der Standardfunktionalität ohne Modifikation.

> Projektlaufzeit:

Konzeption: 8 Monate
 Realisierung: 15 Monate
 Test: 5 Monate

> Schulungskonzept ComSol-Academy:

Mehr als 120 zentrale Schulungen in 6 Monaten, Trainerleitfaden, web-based SAP-Training, datango-Dokumentation, Handbuch inkl. Vorgaben der EP-Fachbereiche, Übersetzungen

> System-Plattform:

IBM-Iseries mit Betriebssystem OS400 und Datenbank DB400