

## *SAP Retail und integrierte Kassen optimieren das Zusammenspiel zwischen Shops und Zentrale der T-Punkt Vertriebsgesellschaft der deutschen Telekom*

Ob mit Highspeed ins Internet, schnurlos telefonieren oder mit dem Notebook mobil arbeiten: In den mehr als 800 Telekom-Shops erhalten die Kunden die komplette Bandbreite der modernen TK- und IT-Lösungen der deutschen Telekom AG. Zigtausende Bestellungen sowie Warenein- und -ausgänge oder Serviceanfragen werden täglich bearbeitet. Ein reibungsloser Datentransfer zwischen den Filialen und der Zentrale ist dabei unabdingbar für einen optimalen Ablauf der einzelnen Handelsprozesse.

### „State of the Art“-WWS mit SAP Retail

Ende August 2005 entschied sich die Telekom für eine grundlegende Optimierung ihrer Handelsfunktionalitäten: Der Umstieg auf SAP-Retail sollte das bisherige Warenwirtschaftssystem „Olymp“ ablösen.



Mit mehr als 800 Filialen bilden die Telekom-Shops (ehemals T-Punkte) den stationären Vertriebskanal der Deutschen Telekom AG. Rund 60 Mio. Kunden erleben jährlich vor Ort ein Portfolio an Produkten und Dienstleistungen rund um moderne Telekommunikation und IT-Lösungen. Neben der allgemeinen Ausrichtung auf Privatkunden haben sich 300 Filialen auf das Geschäftskunden-Geschäft und die Betreuung mittelständischer Unternehmen spezialisiert.

Wichtigstes Ziel war eine deutliche Reduzierung der täglichen Bearbeitungsaufwände: Eine integrierte Warenwirtschaftslösung vernetzt die Zentrale mit jeder der mehr als 800 Filialen und den dort angeschlossenen Kassensystemen.

Mit der ComSol AG übernahm ein kompetenter Partner dieses ehrgeizige Projekt. Nach umfassender Analyse mit anschließender Fach- und DV-Konzeption erfolgte in der Realisationsphase die Einführung von SAP Retail ECC 6.0 inkl. Business Warehouse sowie POS Data Management und SAP-PI. Zur Integration in die Systemlandschaft erfolgte eine umfangreiche Konzeption der Schnittstellen. Das Ergebnis sind neben standardisierten Interfaces, sehr gute Monitoring Tools sowie eine hohe Performance bei der Datenübertragung. Mit der anschließenden Einbindung der Kassenslösung GK/ Retail wurden die Telekom-Shops vollständig in die Konzernprozesse integriert.

### Neue Funktionalitäten für optimierte Abläufe

Täglich überträgt das System nun automatisch alle Artikeldaten, kurzfristige Preisänderungen oder Aktionen aus dem SAP-Retail an die Kassensysteme jeder Filiale. In Echtzeit können über den SAP Retail-Store zentral abgelegte Informationen abgefragt und bearbeitet werden. In Zukunft können die Filial-Mitarbeiter Aufträge direkt entgegennehmen oder Warenbewegungen, wie z.B. den Eingang von Bestellungen, Umlagerungen von Shop zu Shop, Retourenmanagement, Warenausgänge sowie Umbuchungen durchführen. Zur Sicherstellung des Waren-Nachschubes können Lagerbestellungen zentral angefordert oder der Lieferstatus von Kundenbestellungen verfolgt werden. „Als positives Ergebnis der neuen Funktionalitäten reduzierte sich die Belieferungszeit von

# Hohe Systemintegration & effiziente Handelsprozesse



## SAP Retail und integrierte Kassen optimieren das Zusammenspiel zwischen Shops und Zentrale der T-Punkt Vertriebsgesellschaft der deutschen Telekom

vormals 72 auf maximal 48 Stunden. Somit müssen sich die Mitarbeiter weniger um die Systeme kümmern und haben mehr Zeit für den Verkauf und die Beratung der Kunden.“, erläutert Ludwig Mengen.

### Controlling und Verkaufssteuerung

Das POS Data Management holt die Abverkaufszahlen jeder Filiale bongenau im 5-Minuten-Takt vom PI ab und sendet sie an das zentrale BW. So werden u.a. über die PIPE (POS Inbound Prozess Engine) Daten für Tagesabschlüsse oder Provisionsabrechnung an verschiedene Systeme verteilt. Zeitnah können Umsatzanalysen aus dem BW abgerufen werden: Schnelle Auswertungen des Kundenverhaltens oder der Filialergebnisse sind somit möglich.

„online“ aufgeladen werden. Mit der Unterstützung der „Happy-Digits“ wurde eines der wichtigsten deutschen Loyalty-Programme in die Kassenfunktionalität integriert.

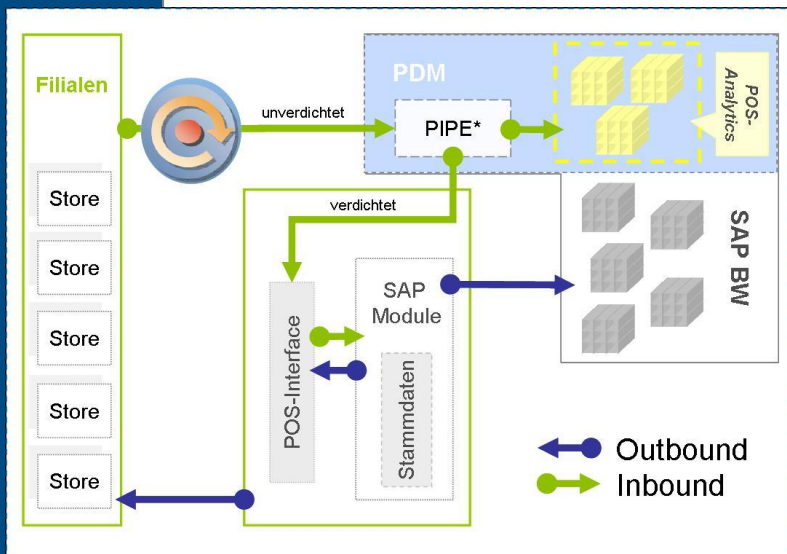
### Umfangreiche Tests für ein schnelles & sicheres „Go Live“

Nach der Testphase in 4 Telekom-Shops im Frühjahr 2007 begann der übergreifende Roll Out im August mit 15 Filialen pro Tag. Bereits Ende Oktober war er abgeschlossen. Die Produktivsetzung einer Filiale erfolgte dabei mit der Installation des Kassensystems, der Freischaltung auf das SAP-System sowie der Inventur für die Bestandserfassung.

### Intensive Anwenderschulungen

Um die Mitarbeiter mit dem neuen System und den erweiterten Funktionalitäten vertraut zu machen, erfolgten die Anwenderschulungen durch erfahrene Trainer der ComSol AG. Mittels „blended learning“, einem Mix aus eLearning und Präsenztraining, wurde bereits während der laufenden Implementierung geschult. Um den Usern auch weiterhin eine zuverlässige Unterstützung zu gewährleisten, übernahm die Abteilung „Business Services“ der ComSol AG nach dem „Go live“ einen umfassenden Support.

„Mit Unterstützung der ComSol AG ist die Einführung des „state of the art“-Warenwirtschafts-Systems „SAP Retail“ bzw. der entsprechenden vertriebsunterstützenden Prozesse absolut positiv erfolgt! Unsere Shops konnten reibungslos integriert werden. Die neuen Funktionalitäten ermöglichen eine effiziente Abwicklung unserer Handelsprozesse.“, so Ludwig Mengen.



Gesamtüberblick der Filialintegration

Die Anbindung des neuen GK-Kassensystems ist eine maßgeschneiderte Lösung für die Telekom-Shops. Eine wichtige Funktion ist hierbei die Bundle-Sicherheit: Per Online-Abfrage wird sichergestellt, dass Mobiltelefone nur mit gültigen Vertrag verkauft werden können. Ein weiterer Aspekt ist der Verkauf von Prepaid-Guthaben: Die Karten der diversen Mobilfunkanbieter können direkt

Möchten Sie mehr über uns, unsere Lösungen und Referenzen erfahren?  
ComSol AG Commercial Solutions • [www.comsol-ag.com](http://www.comsol-ag.com)

