

„Auf zu neuen Wegen“

Vernetzte Filialwarenwirtschaft bei WMF: Strategischer Grundstein für Multichannel und Internationalisierung

Das Projekt „Columbus“ der WMF Group markiert mit der Einführung der integrierten Warenwirtschaft in ca. 200 europäischen Filialen den Start in ein zukunftsorientiertes Multichannel-Business und die weitere internationale Ausrichtung. Basis ist die ComSol-Branchenlösung csMultichannel.

Ein Traditionsunternehmen macht sich auf zu neuen Wegen und setzt auf Multichannel: Die WMF Group mit Sitz im baden-württembergischen Geislingen entscheidet sich für den Geschäftsbereich Filialen zur SAP-Einführung und setzt dabei auf vernetzte Verkaufs- und Kommunikationskanäle.

Zur Ablösung der Individualsoftware fiel die Wahl nach einem mehrstufigen Auswahlverfahren auf *csMultichannel*. Die ComSol-Branchenlösung bildet den Kern des Projekts „Columbus“; am Point-of-Sale kommt die Kassenslösung SAP POS by GK der GK Software AG zum Einsatz.

überzeugt *csMultichannel* somit auch durch reduzierten Anpassungsaufwand sowie eine verkürzte Projektlaufzeit.

Auf zu neuen Wegen

WMF steht weltweit für Wertbeständigkeit und Qualität und hat dabei stets eine Vorreiterrolle inne. Sei es im Hinblick auf hochwertige Materialien und Produkte oder dem Gespür für neue Märkte. Seit 2005 hat sich der Umsatz verdoppelt und beläuft sich auf über 1 Mrd. Euro. „Diesen Wettbewerbsvorteil gilt es langfristig zu sichern: Sei es auf internationaler Ebene durch die Erschließung neuer Absatzmärkte in Asien oder mit der Reaktion auf veränderte Marktanforderungen und Kundenbedürfnisse.“, so Herr Joachim Färber, Leiter Retail Controlling WMF AG. „Mit der Einführung des SAP Retail legen wir für die Handelswelt den entscheidenden Grundstein: Die integrierte Filialwarenwirtschaft ermöglicht uns nicht nur zukunftsweisende Multichannel-Funktionalitäten für unsere diversen Absatzkanäle, sondern unterstützt auch die weitere internationale Ausrichtung!“



Die WMF AG (Württembergische Metallwarenfabrik) ist ein 1853 gegründeter Hersteller und Händler von Haushalts-, Gastronomie- und Hotelierwaren mit Stammsitz in Geislingen (BW). Der Konzern umfasst fünf Markengesellschaften und unterhält ca. 200 Filialen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Neben einem umfassenden Sortiment für den Privathaushalt ist WMF auch auf den professionellen Einsatz in Hotellerie & Gastronomie spezialisiert. Neben Fachgeschäften, Direktvertrieb und Versandhandel können die Kunden auch über den Online Shop einkaufen und Serviceleistungen in Anspruch nehmen.



csMultichannel soll sämtliche Absatzkanäle vom Filialhandel über E-Commerce bis hin zu Versandhandel vernetzen. Die „SAP zertifizierte Partnerlösung für SAP Business All-in-One powered by SAP HANA“ unterstützt das Kaufverhalten aus Kundensicht somit über alle Kaufphasen und Kommunikationskanäle hinweg. Best Practices und Erfahrungswerte aus zahlreichen Handelsprojekten bilden die Basis für die Vorkonfiguration von Transaktionen und Prozessen, die individuell an die Geschäftsabläufe bei WMF angepasst werden. Neben der Investitionssicherheit durch SAP-Standard-Software

Lizensierung, Umsetzung und Leitung: Das Projekt Columbus wurde von ComSol und WMF verantwortet: Von Workshops, Konzeption und Implementierung, die neue Kassenslösung der GK Software inklusive Anbindung von MDE-Geräten bis hin zu Anwendertrainings und Go-Live. Neben Branchen-Expertise und SAP-Know-how war dabei auch die ComSol-Projektmethodik *csMethodology* mit einem klaren „Projekt-Fahrplan“ ein wichtiger Faktor für die effiziente und effektive Implementierung.

Zukunftsweisende Handelsprozesse

Die Implementierung von *csMultichannel* mit Fokus auf SAP ERP umfasste die Bereiche Einkauf inklusive Strecken- und Lagerbestellung, Rechnungsprüfung, Lager und Retouren, Produktmanagement und Filialsteuerung, Kassennintegration inklusive POS-Prozesse wie Gutscheine, Gutscheinkarten sowie Cross-Channel-Funktionalitäten. Weitere Bestandteile waren der

Vernetzte Filialwarenwirtschaft bei WMF: Strategischer Grundstein für Multichannel und Internationalisierung

Das Projekt „Columbus“ der WMF Group markiert mit der Einführung der integrierten Warenwirtschaft in ca. 200 europäischen Filialen den Start in ein zukunftsorientiertes Multichannel-Business und die weitere internationale Ausrichtung. Basis ist die ComSol-Branchenlösung csMultichannel.

Bereich Basis sowie die Integration in die bestehende Systemlandschaft und Business Intelligence. Das Kassens-Reporting wurde mit POS-Analytics umgesetzt.

Die Abbildung der Filialwarenwirtschaft erfolgte mittels SAP In-Store MIM. Diese Komponente wird in den Filialen der WMF Group eingesetzt und bildet zusammen mit SAP ERP eine geschlossene, in SAP Retail integrierte Filialwarenwirtschaft. SAP In-Store MIM ist für detaillierte Kassensanalysen vollständig mit dem Data Warehouse inkl. SAP POS-Data Management integriert. Unterstützt werden vielseitige Prozesse, die dem Kunden ein Plus an Service-Qualität und Einkaufserlebnis ermöglichen:

- **Filialbestellungen:** Neben der zentralen Disposition sind Bestellungen direkt aus der einzelnen Filiale heraus möglich.
- **Kunden-Extrabestellungen Strecke:** Kunden können über die Filiale auch Artikel bestellen, die nicht im Standard-Sortiment gelistet sind, jedoch von WMF-Standard-Lieferanten bezogen werden können. Diese Extrabestellungen werden in die gewünschte Filiale geliefert und können dort abgeholt werden.
- **Kunden-Extrabestellungen ab Lager:** Diese Extrabestellungen können auch in die gewünschte Filiale geliefert und dort abgeholt werden. Außerdem besteht die Möglichkeit, dem Kunden die Ware vom Lager direkt nach Hause liefern zu lassen
- **Kauf auf Rechnung:** Neben der üblichen Bar- oder Karten-Zahlung kann mit oder ohne Anzahlung „auf Rechnung“ eingekauft werden, die der Kunde dann per Überweisung bezahlt.

Daneben laufen über SAP In-Store MIM Umlagerungen zwischen Filialen, die Umsetzung von Handelsaktionen, die Erstellung von Artikelangeboten, und der Personalverkauf. Die Inventur wird über die eigene MDE-Lösung abgewickelt. Komplexe Kalkulationsschemata für Preisfindung und Konditionen im Einkaufs- und Verkaufsprozess werden ebenso abgebildet. Gemeinsam mit den Fachabteilungen der WMF wurden diese definiert und modelliert.

Innovative Kassentechnologie

Die bisher von WMF eingesetzten Kassen wurden durch die integrierte Lösung SAP POS by GK inklusive Central Server Option abgelöst. Merkmale sind vier Länderversionen (Deutschland, Österreich, Schweiz und Frankreich) mit einheitlichem Funktionsumfang sowie angepasster Parametrisierung und Übersetzung. Unter der ComSol als Generalunternehmer des Projekts übernahm GK die Bereiche Kassensysteme und POS-Technologie. Über die GK-Kassen läuft unter anderem die Abwicklung der „Payback-Punkte“: Diese werden von der Kassensoftware berechnet, im CBO (Central Back Office) aus allen Filialen und dem Webshop heraus verdichtet und an Payback gemeldet.

Komplexe Migrationsszenarien

Besondere Herausforderungen im Projekt waren die Anbindung an das vorhandene Industrie SAP-System inklusive FI/CO sowie an SAP ERP HCM für das Personalwesen. Umfangreiche Schnittstellen sowie ein komplexes Migrations- und Übergangsszenario im Parallelbetrieb wurden ebenso bewältigt. Bedarfsgerechte Schulungen machten die Anwender in Zentrale und Filiale fit im Umgang mit den neuen Anwendungen. Abgerundet wird das Projekt durch eine kompetente und zuverlässige Wartung der SAP Retail-Installation im Anschluss an den Roll-Out.



- > **Branche:**
Internationaler Einzel-, Groß- und Versandhandel (Multichannel) für B2B und B2C sowie produzierendes Gewerbe
- > **Sortiment:**
Haushaltswaren, Gastronomie- und Hotelleriewaren
- > **ComSol-Lösung:**
csMultichannel auf Basis SAP ERP, SAP In-Store MIM, SAP BW, SAP POS-DM und GK-Kassenlösung
- > **Projektdauerzeit:**
16 Monate
- > **System-Plattform:**
Basis für ERP: MaxDB / Basis für POS: MS SQL