

# Wein Wolf-Gruppe: führt erfolgreich csWholesale ein

*Ob Agentur-Anbindung, Intercompany-Abrechnung oder komplexe Preisfindung: Der Wein-Großhändler setzt für Ein- und Verkauf, Produktion, Logistik sowie Data Warehouse auf die innovativen Funktionalitäten der SAP-basierten Branchenlösung. Über 60 Agenturen sind live mit SAP NetWeaver Business Client.*

Seit der Gründung 1981 steht Wein Wolf für exklusive Weine aus Europa und Übersee. Neben der Distribution an die deutsche Spitzengastronomie bündelt die Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Bonn die Kompetenzen von fünf weiteren Firmen. Die Wein Wolf Vertriebsgesellschaft betreibt dabei den Import von Spitzenweinen und Champagner. Als Teil der Hawesko-Holding, einer der größten Weinhändler Europas, trägt Wein Wolf als Großhändler wesentlich dazu bei, die starke Position im deutschen Weinmarkt weiter auszubauen.

Um den Anforderungen des modernen Großhandels gerecht zu werden, entschied sich Wein Wolf zur Ablösung der vorhandenen Warenwirtschaft und für die Einführung von **csWholesale** in den Bereichen Einkauf, Verkauf, Logistik, Data Warehouse und Produktion. Mit der SAP-basierten Großhandelslösung der ComSol AG wurde somit ein stabiler Grundstein für eine zukunftsorientierte und investitionssichere Geschäftsentwicklung gelegt.

Die „SAP zertifizierte Partnerlösung für SAP Business All-in-One“ verknüpft und automatisiert warenauswirtschaftliche und Prozesse und stellt als vorkonfiguriertes System auf Basis SAP ERP und der Prozessintegrationsplattform SAP NetWeaver zahlreiche großhandelsspezifische Funktionalitäten entlang der gesamten Lieferkette zur Verfügung.



Die Wein Wolf Gruppe ist spezialisiert auf den exklusiven Import und Vertrieb internationaler Spitzenweine. Dem Unternehmen mit Sitz der Holding in Bonn ist es gelungen, ein international nahezu unvergleichliches Angebot zu schaffen. Wein Wolf wurde 1981 gegründet. In der seit 1995 geführten Struktur bündelt die Wein Wolf Verwaltung die Aktivitäten der unter dem Dach der Wein Wolf Holding zusammengefassten Schwestergesellschaften Wein Wolf Vertrieb, Weinland Ariane Abayan, Alexander Baron von Essen Weinhandel, Deutschwein Classics, Edelobstbrennerei Ziegler sowie zwei über Kooperationsverträge angeschlossener Fremdfirmen. Seit 1999 gehört Wein Wolf zur Hawesko Holding AG und bildet mit dem Versandhändler Hanseatisches Wein- und Sekt Kontor und dem Fach Einzelhändler Jacques' Wein Depot eine der größten Weinhandelsgruppen Europas für hochwertige Weine.

Nach umfangreichen Testdurchläufen ging **csWholesale** im Juni 2012 live. Bei der Abbildung sämtlicher Geschäftsprozesse galt es, eine Lösung im SAP-Standard umzusetzen und Erweiterungen oder Modifikationen zu vermeiden. Um die Optimierungspotenziale voll auszuschöpfen, wurden vorhandene Geschäftsprozesse teilweise verändert und den neuen Gegebenheiten angepasst.

## Umfangreiche Besonderheiten

- Im Rahmen der Preisfindung galt es komplexe Algorithmen umzusetzen.
- Zwischen den Gesellschaften der Wein Wolf Gruppe wurde eine Intercompany-Abrechnung realisiert.
- Ein komplexes Bonus- und Provisionssystem wurde implementiert.
- Die Produktionsprozesse der an die Wein Wolf-Gruppe angeschlossenen Edelobstbrennerei Ziegler wurden mittels „Mini-PP“ angebunden.
- Umfassende Anbindung des externen Logistikdienstleisters inkl. HELAS-LVS
- Einführung des SAP Moduls REA für die DSD-Abwicklung (Duales System) sowie Abbildung der Verbrauchssteuern
- Aufbau eines Data Warehouse auf SAP NetWeaver BW
- Zur Abwicklung der Agenturaufträge erfolgte die Anbindung der Agenturen inklusive komplexer Berechtigungsstrukturen per SAP NetWeaver Business Client. Realtime-Informationen werden für eine direkte Bearbeitung durch die Agenturen zur Verfügung gestellt. Aufgrund der intuitiven Oberfläche des NWBC konnte zudem die Akzeptanz der Anwender deutlich gesteigert werden.

Weiterhin wurde eine Vielzahl von Schnittstellen angebunden. Dazu zählen insbesondere:

- SINFOS ausgehend
- ELSTER zur Vorsteuer-Anmeldung
- Webshop-Anbindung
- EDI mit Kunden

# Wein Wolf-Gruppe: führt erfolgreich csWholesale ein

*Ob Agentur-Anbindung, Intercompany-Abrechnung oder komplexe Preisfindung: Der Wein-Großhändler setzt für Ein- und Verkauf, Produktion, Logistik sowie Reporting auf die innovativen Funktionalitäten der SAP-basierten Branchenlösung. Zudem sind über 60 Agenturen live mit SAP NetWeaver Business Client.*

## Ausführliche Analysen und Reportings

Für die Bereiche Vertrieb, Controlling, Einkauf, Logistik und Innendienst wurde mit SAP BW eine moderne Enterprise Data Warehouse Architektur mit Corporate Memory konzipiert und realisiert. Durch dieses „Unternehmensgedächtnis“ sind jederzeit Änderungen im Reporting möglich; die Daten können dabei direkt aus dem Corporate Memory neu aufgebaut werden, ohne das ERP-System zusätzlich zu belasten. Eine Vielzahl an Aufrissmöglichkeiten (Navigation/Multi-Dimensionalität) ermöglicht eine hohe Flexibilität in den Analysen.



Die Besonderheiten des Wein- bzw. Getränkegroßhandels wurden für eine vollständige Abbildung des Unternehmensreportings im Detail analysiert und erfasst. Hauptauswertungskriterien waren dabei sowohl der Kunde inklusive Hierarchie und Klassifizierung als auch Außendienst bzw. Agenturen. Auch Artikel inkl. Warengruppen und Artikelart, die Art der Belieferung sowie Flaschengrößen wurden berücksichtigt. Wein Wolf kann dabei auf vielfältige Kennzahlen bezüglich Um- und Absätze in Flaschen, Litern und Einteiln, logistische Einheiten, Einkaufswerte, Umschlaggeschwindigkeiten, Warenbestände, Reichweiten sowie Alkoholgehalt zugreifen. Ebenso lassen sich detaillierte Auswertungen hinsichtlich Deckungsbeitragslisten, Abweichungen zum Vorjahr sowie 12-Monatsstatistiken nach Vertriebsdaten oder Branchen generieren. Ein Universalbericht zum Thema Aufträge lässt sich mit maximalen Selektionsmöglichkeiten bezüglich Artikel, Kunden, Auftrag und maximaler Kennzahlenauswahl erstellen. Ein zielgruppenbezogenes Reporting inklusive Berechtigungskonzept ermöglicht es Power-Usern AdHoc-Reportings mit der Erstellung eigener Queries durchzuführen. Auf Analysen und Berichte kann via Portal über das Internet zugegriffen werden, zudem ist eine volle Integration der Daten in Microsoft Excel vorgesehen.

## Erfolgsfaktoren

„Ausschlaggebend für den Wechsel von einer Individuallösung zu einem standardisierten System war die voll-integrierte Abbildung unseres komplexen Großhandelsgeschäfts.“, so Stefan Weis, Kaufmännischer Leiter der Wein Wolf Gruppe. „Dabei lag unser Fokus auch auf einem ausgereiften Analyse- und Berichtswesen. Die umfangreichen Business-Intelligence-Funktionalitäten und Controlling-Tools liefern jederzeit zuverlässige Informationen und sind somit unabdingbar für zielgerichtete Entscheidungen und unser weiteres Wachstum!“ Besonders betont er den großen Einsatzwillen bei der Umsetzung des Projektes: „Ohne das tolle Engagement aller Beteiligten, der internen Key-User wie der externen Berater, hätten wir ein Projekt dieser Größenordnung und Komplexität nicht bewältigen können. Auch die ausgiebige Testphase war ein wesentlicher Erfolgsfaktor für den reibungslosen Go-Live.“

Die ComSol-Experten erwiesen sich aufgrund der Branchenkenntnisse und des umfangreichen Prozess-Know-hows als zuverlässige und kompetente Projektpartner. Bernd Hellgardt, Vorstand der ComSol AG, hebt die Flexibilität der Branchenlösung hervor: „Mit **csWholesale** erhalten mittelständische Großhändler ein ebenso stabiles wie investitionssicheres System, das neben standardisierten und vorkonfigurierten Prozessen den notwendigen Spielraum für unternehmensspezifische Schwerpunkte bietet.“

### > Branche:

Wein-Großhandel und -Import mit angeschlossenen Verkaufsbüros inkl. Edelobstbrennerei

### > Sortiment:

Wein, Champagner, Obstbrände und Spirituosen

### > ComSol-Lösung:

csWholesale: SAP ERP 6.0; BW 7.X; FI/CO, MM, SD, PP, Retail, REA, NetWeaver Business Client

### > System-Plattform:

ERP und BW: SUSE Linux 64 Bit mit Oracle-Datenbank

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