

SAP S/4HANA Retail @ MediaMarktSaturn

MediaMarktSaturn (MMS) ist der erste Retailer, bei dem das neue Retail-System SAP S/4 Hana erfolgreich läuft. Implementiert wurde S/4HANA 1809 Retail for Merchandise Management bei MMS mit Hilfe der ComSol AG „Green Field“ auf Basis der vorkonfigurierten ComSol Lösung cs4Omnichannel.

➤ Ausgangslage

Dezentrale, teilweise autonome Länder und Bereiche, vom Einkauf bis zur IT, keine globale Plattform aber über 1000 verschiedene IT Systeme, große, komplexe, mehrjährige Programme – die Gegebenheiten am Anfang des Projekts waren durchaus herausfordernd.

MediaMarktSaturn ist mit über 1.000 Läden in 14 Ländern und einem Umsatz von 21 Mrd Euro (2,6 Mrd davon online) das führende Handelsunternehmen für Consumer Electronics in Europa. 62.000 Mitarbeiter kümmern sich um 6 Millionen Kundenkontakte täglich (2 Mrd pro Jahr). Die Produktauswahl ist immens. 365.000 Produkte sind online und 45.000 in store zu haben.

MMS hat den Anspruch, digitaler Pionier zu sein und treibt Themen wie Augmented Reality Shopping, Instore Navigation, Cashierless Payment, Service Roboter, Digital Store, Smart Parcel Station ganz bewusst voran.

MEDIA - SATURN

➤ Prinzipien für die Supply Chain

Gemäß dem Mission Statement: „**Ware für unsere Kunden in der richtigen Menge, zur richtigen Zeit am richtigen Ort.**“ wurden folgende Prinzipien festgelegt:

- Green Field Implementierung
- Schneller going live mit einem MVP
- Blueprint, eine Plattform für alle
- Hohe Integration in alle Umsysteme
- Best Practises
- Iterative Weiterentwicklung
- Use-case getriebene Umsetzung
- Einsatz Standard-Software

➤ Business Case

Es sollte ein zentraler Einkauf und Disposition mit zentraler Anlieferung für Hersteller / Lieferanten geschaffen werden. Die Nachbestellung sollte automatisiert erfolgen und die Lieferantenkonditionen vereinfacht werden. „Out-of-stock“ sollte minimiert und die Forecasts deutlich verbessert werden. Zusätzliche Lieferoptionen an Endkunden sollten geschaffen werden.

➤ Das Ziel

Mindestens 0,5 % mehr EBIT Marge.

➤ Implementierungspartner

Mitte 2016 begann der RFI und RFP Prozess, letztendlich mit 2 möglichen Plattformen und 4 Implementierungspartnern. Nach dem Auswahlprozess fiel die Entscheidung auf SAP S/4/HANA und die ComSol AG als Implementierungspartner.

Für die ComSol AG als Projektpartner sprachen laut Marco Plannet - Vice President SAP Engineering bei MediaMarktSaturn Technology, dem Technologie-Bereich der MediaMarktSaturn Retail Group - neben der über 20-jährigen Erfahrung mit SAP im Handel und bereits erfolgreich abgeschlossenen Projekten im SAP-Umfeld bei Media-Saturn auch das große – umfassende – Wissen jedes einzelnen ComSol Beraters und der pragmatische Ansatz sowie das Team. Darüber hinaus waren die vorkonfigurierten E2E Prozesse im Template cs4Omnichannel mit hoher Abdeckung zu MediaMarktSaturn Anforderungen und die Erfahrung mit scrum-Projekten ausschlaggebend.

SAP S/4HANA Retail @ MediaMarktSaturn

MediaMarktSaturn (MMS) ist der erste Retailer, bei dem das neue Retail-System SAP S/4 Hana erfolgreich läuft. Implementiert wurde S/4HANA 1809 Retail for Merchandise Management bei MMS mit Hilfe der ComSol AG „Green Field“ auf Basis der vorkonfigurierten ComSol Lösung cs4Omnichannel.

➤ Projektstart und Konzeptphase

Der Projektstart erfolgte 2017. Als Ziele wurden ein schneller Go-Live mit einem klaren Scope sowie ein international einsetzbares und skalierbares Template festgelegt.

In der Konzeptphase ermöglichten 21 top vorbereitete Workshops und eine stramme Organisation den Abschluss der BBP Phase bereits nach 3 Monaten.

➤ Realisierungsphase

Die Realisierungsphase umfasste die Implementierung des definierten Scopes in 16 Monaten mit 5 Teams im SAP Standard unter Verwendung von Prototyping und des „Why not?“ Ansatzes. Wobei Entwicklung insbesondere zur Anbindung der Umsysteme erforderlich war.

➤ Go-Live

Der Go-Live erfolgte im Dezember 2018 für Deutschland, im Januar 2019 bei Imtron und in den Niederlanden. 2019 und 2020 finden dann die Roll outs in Spanien, Italien und 2 weiteren Ländern statt.

➤ Learnings

Als beste Arbeitsweise hat sich die Organisation in selbst organisierten, unabhängigen Teams herausgestellt. Als Arbeitsmethode SCRUM und die Priorisierung nach „value“ in 2 Wochen Sprints. Folgende Prinzipien haben sich bewährt:

- Cloud first
- API first
- CI/CD
- Test driven development

cs4Omnichannel

Durchgängige End-to-End Prozesse auf Basis SAP S/4HANA



Mehrere Kommunikations- und Absatzkanäle konsistent und zielgruppengerecht bedienen und von steigenden Umsätzen, einer höheren Kundenzufriedenheit und einem deutlichen Wettbewerbsvorsprung profitieren:

Mit **cs4Omnichannel** – der ersten **vorkonfigurierten All-in-One-Lösung** auf Basis **SAP S/4HANA 1809 mit Retail for Merchandise Management** – generieren Sie Zusatzgeschäfte und schöpfen Ihre Erfolgspotenziale optimal aus. Sämtliche Absatzkanäle vom **Filialhandel über E-Commerce** bis hin zu **Versandhandel** und **mobilen Lösungen** werden integriert und vernetzt. Das Kaufverhalten aus Sicht Ihres Kunden wird dabei über alle Kaufphasen und Kommunikationskanäle hinweg voll unterstützt.

Highlights:

- ✓ Vorkonfigurierte End-to-End-Prozesse
- ✓ Prozess-Landkarte erweitert um SAP S/4HANA-Funktionen, Fiori 2.0
- ✓ Integration von SAP Hybris
- ✓ Embedded SAP EWM und SAP BW
- ✓ Agile SAP-Einführung

Weitere SuccessStories und Informationen Finden Sie im Internet: www.comsol-ag.com