

Digitale Vernetzung von Industrie und Handel in der Schuhbranche

Lieferantenanbindung und zentrales Datenmanagement im Verband mit SAP Hybris

Andres Ewers, CDO ANWR GROUP
Bernd Hellgardt, Vorstand ComSol AG

07. Juli 2016



ANWR GROUP



Mit einem Geschäftsvolumen von über 8 Milliarden Euro sowie 6.000 angeschlossenen Händlern aus der Schuh-, Sport- und Lederwarenbranche zählt die ANWR GROUP zu den erfolgreichsten kooperativen Unternehmensnetzwerken in Europa.

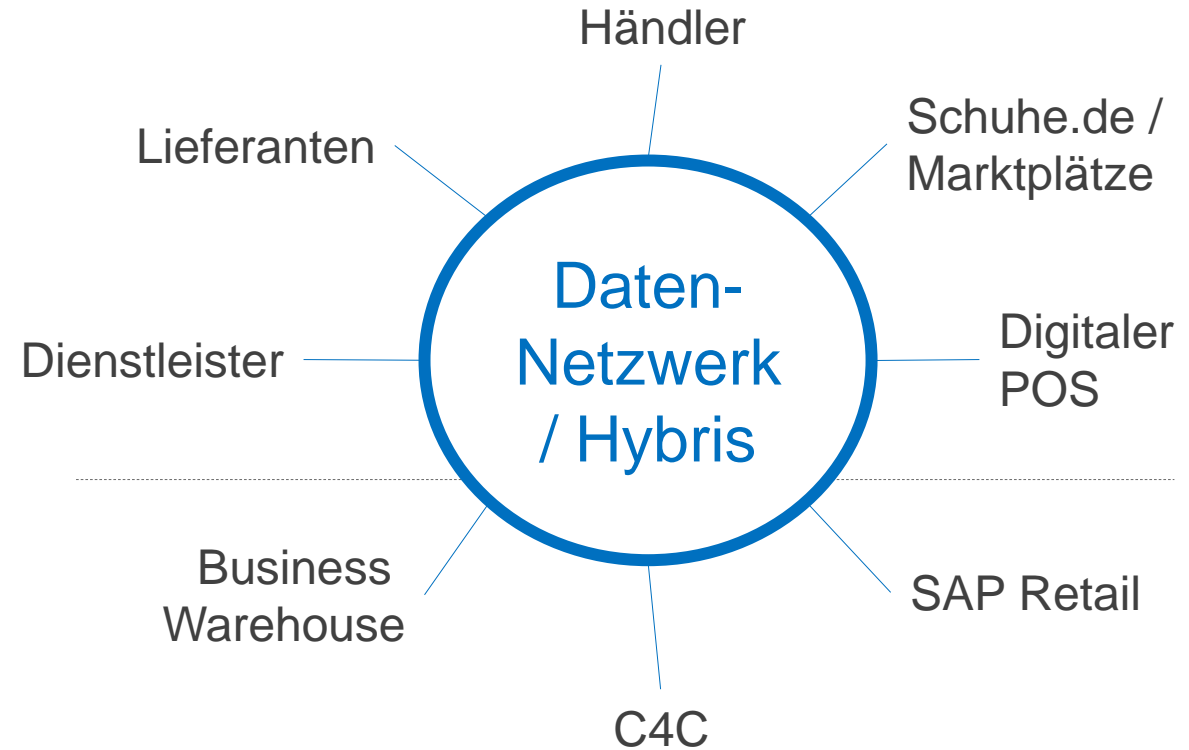
Die Strategie

- Digitalisierung als integraler Bestandteil in der Unternehmensstrategie verankert
- Der Auftrag: Fördern der digitalen Geschäftsmodelle der Mitglieder
- Schaffung eines genossenschaftlichen Datennetzwerks für alle Beteiligten
- Einfacher Zugang zu digitalen Leistungen und Prozessen
- Die technische Basis bildet eine SAP-basierte IT-Strategie



Genossenschaftliches Datennetzwerk

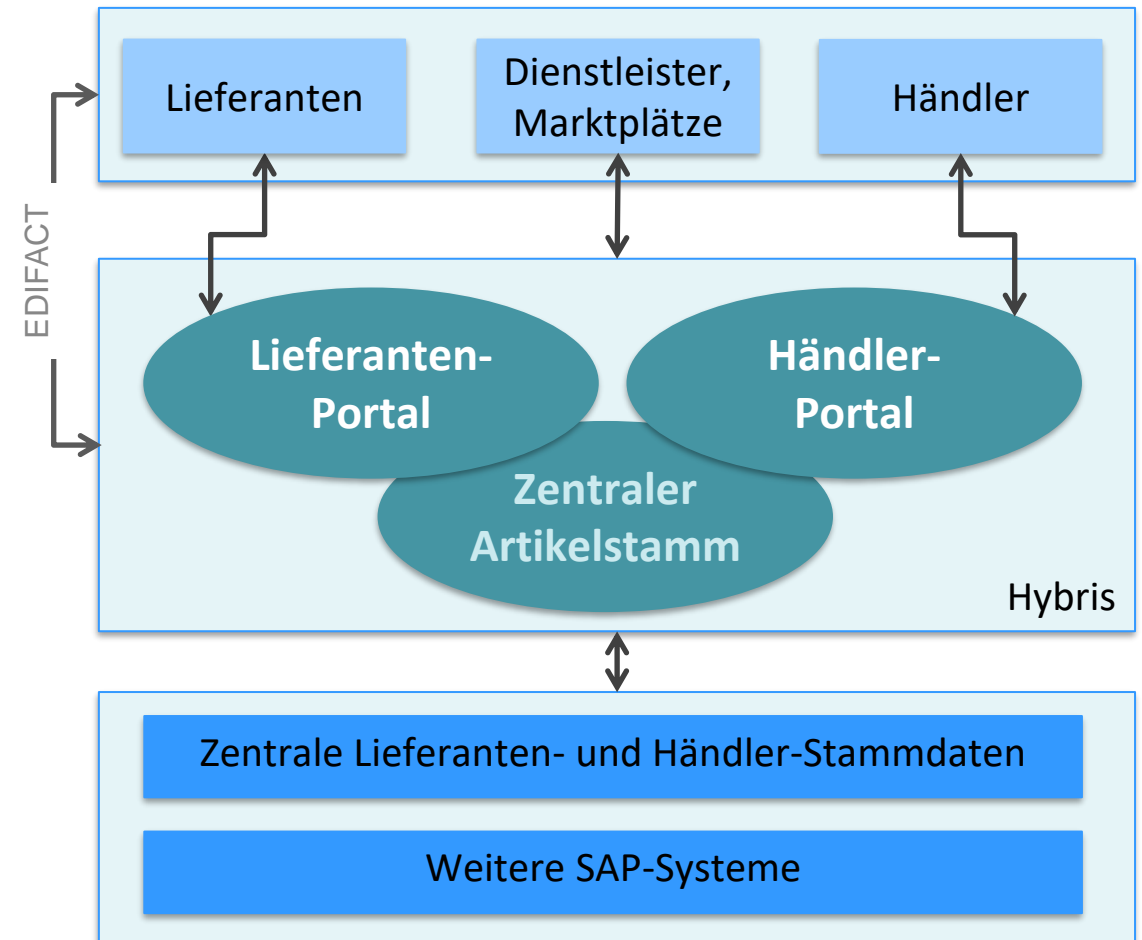
- Datenaustausch zwischen allen Beteiligten
- Komplexes Netzwerk mit vielen verschiedenen Beteiligten
- Viele unterschiedliche Systeme und Versionen
- Gewachsene heterogene IT-Strukturen, viele Schnittstellen und Formate
- Prozess- und Organisationsbrüche
- Unterschiedliches IT-Know-How



→ Einfacher werden!

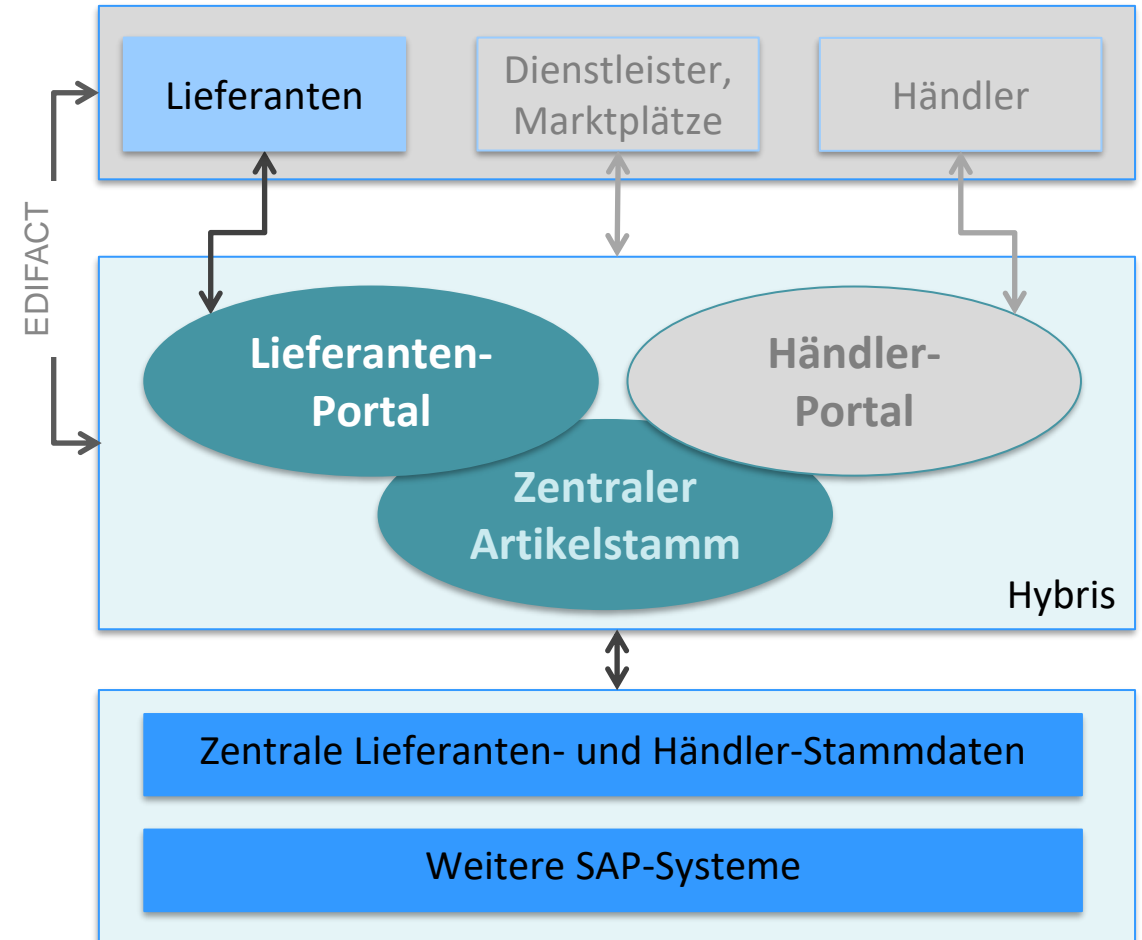
Integration als Voraussetzung

- Hybris als zentrales System
- Integration in ANWR SAP-Systeme
- Reduktion der Komplexität (Schnittstellen, # Systeme, ...)
- Hoher Automationsgrad
- Hohe Performance, kurze Reaktions- und Durchlaufzeiten
- Konsistente Daten
- Zentrales Prozess-Monitoring
- Einheitliches Frontend für die digitalen Prozesse
- Hohe Bedienerfreundlichkeit
- Unterstützung von automatischem und (teil-) automatischem Datenaustausch)



Der Weg zur Datenqualität: Optimale Einbindung von Lieferanten

- Liefern von Artikelstammdaten und Bildern, Texten, ... und Qualitätssicherung der Daten
 - ANWR-B2B-Shop
 - Zur Verteilung an Händler
- Lagerbestände
- Abholen von Aufträgen
- Liefern von Auftragsbestätigungen, Lieferavisen, ...
- Versorgung mit Händlerstammdaten
- Pflegen der eigenen Daten (Self Service)
- Retouren / Reklamationen
- Prozess-Monitoring



Vollautomatisch (EDIFACT) vs. Manuell Upload (XLS) / manuelle Eingabe

Einfach und schnell



- Die Qualität insbes. der Artikelstammdaten ist eine zentrale Voraussetzung für stabile digitale Prozesse
- Auch Nicht-EDIFACT-Lieferanten können einfach Daten zur Verfügung stellen
- Die Qualität der Daten wird auf einfache Art transparent gemacht
- Die Qualitätssicherung kann der Lieferanten selbst online durchführen

Excel-Formatvorlage:

- Download Vorlage aus dem Portal
- Füllen der Vorlage
- Upload im Portal
- Validierungsergebnis wird direkt angezeigt
- Manuelles Bearbeiten oder erneuter Upload
- Berechtigungen, Verteilregeln etc. durch Lieferanten einstellbar

4711	Lauschuh
300	schwarz

Manuelle Artikeleingabe:

- Komfortable Oberfläche
- Direkte Validierung

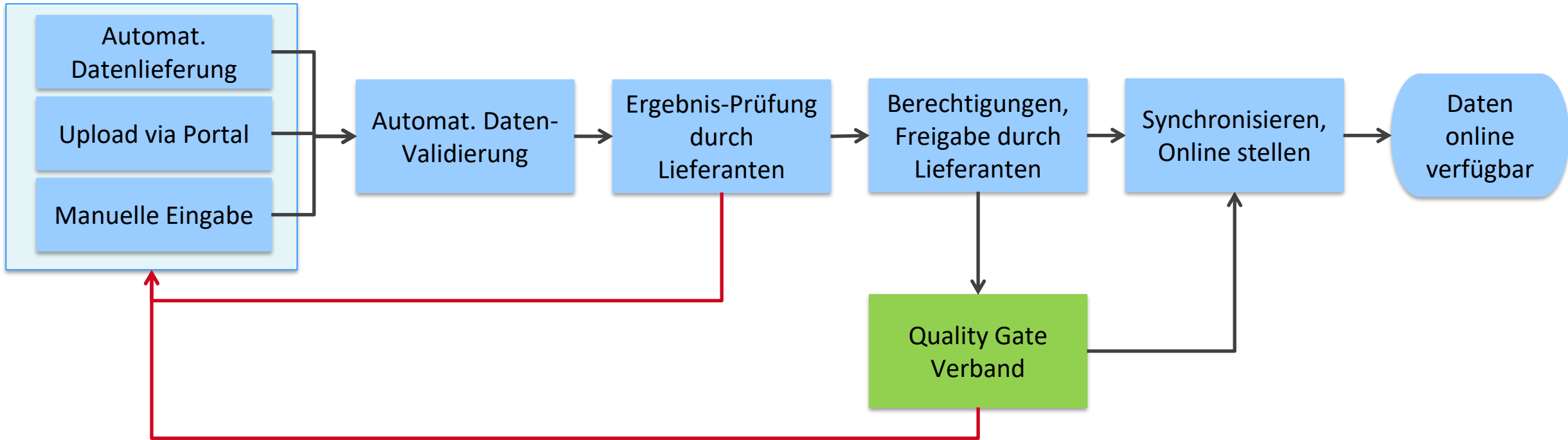


4711	Lauschuh
300	blau

Transparente Datenqualität:

- Online-Validierung
- Qualitätsübersichten
- Geführte Fehlerkorrektur

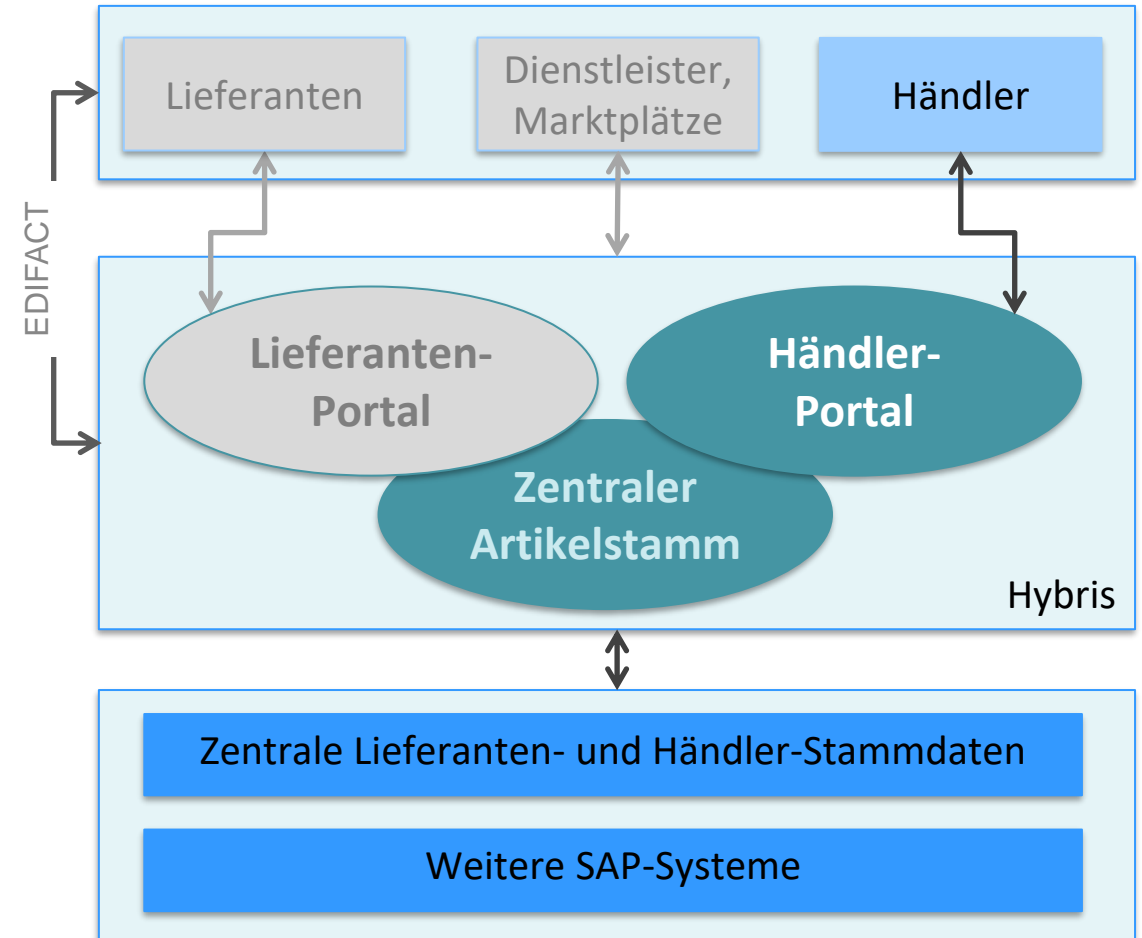
Mehrstufiger QS- und Freigabeprozess für Artikelstammdaten



- Lieferanten können die Qualität ihrer Daten selbst beurteilen und ggf. korrigieren
- Die Daten „guter“ Lieferanten laufen ohne Aktivitäten des Verbands automatisiert bis zum Händler
- Der Verband hat ein Quality Gate, um ggf. eingreifen oder korrigieren zu können
- Die Validierungsregeln müssen vollständig sein und die Qualitätskriterien transparent und verständlich

Händleranbindung

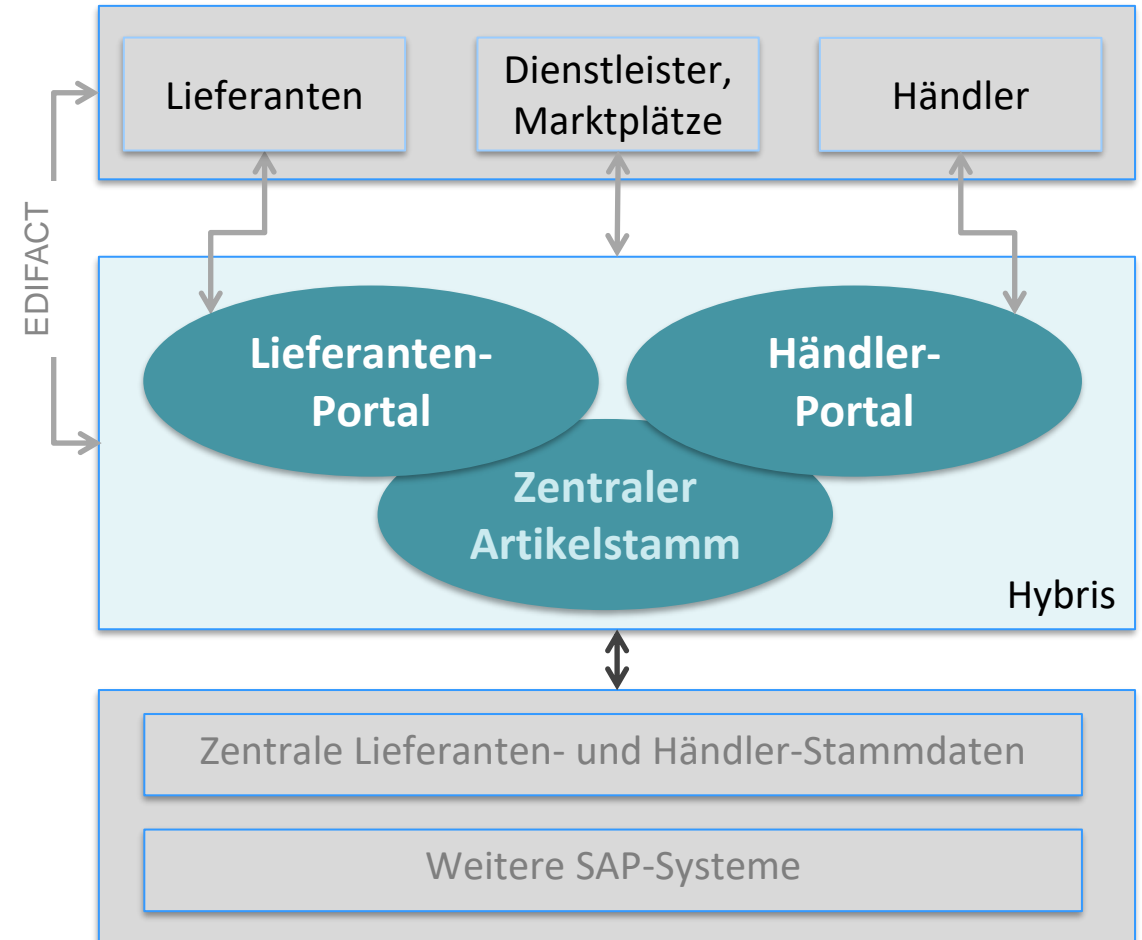
- Abruf von Artikelstammdaten, Bildern, ...
- B2B-Shop mit Angeboten aus Verbänden und von Herstellern
- Abholen von Auftragsbestätigungen, Lieferavisen, ...
- Versorgung mit Lieferantenstammdaten
- Pflegen der eigenen Daten (Self Service)
- Prozess-Monitoring und Steuerungsinstrument
 - Statusinformation
 - Nachversorgung, Zugriff auf zentrale Lagerbestände, Logistik
 - Retouren / Reklamationen



Vollautomatisch (EDIFACT) vs. Manuell Upload (XLS) / manuelle Eingabe

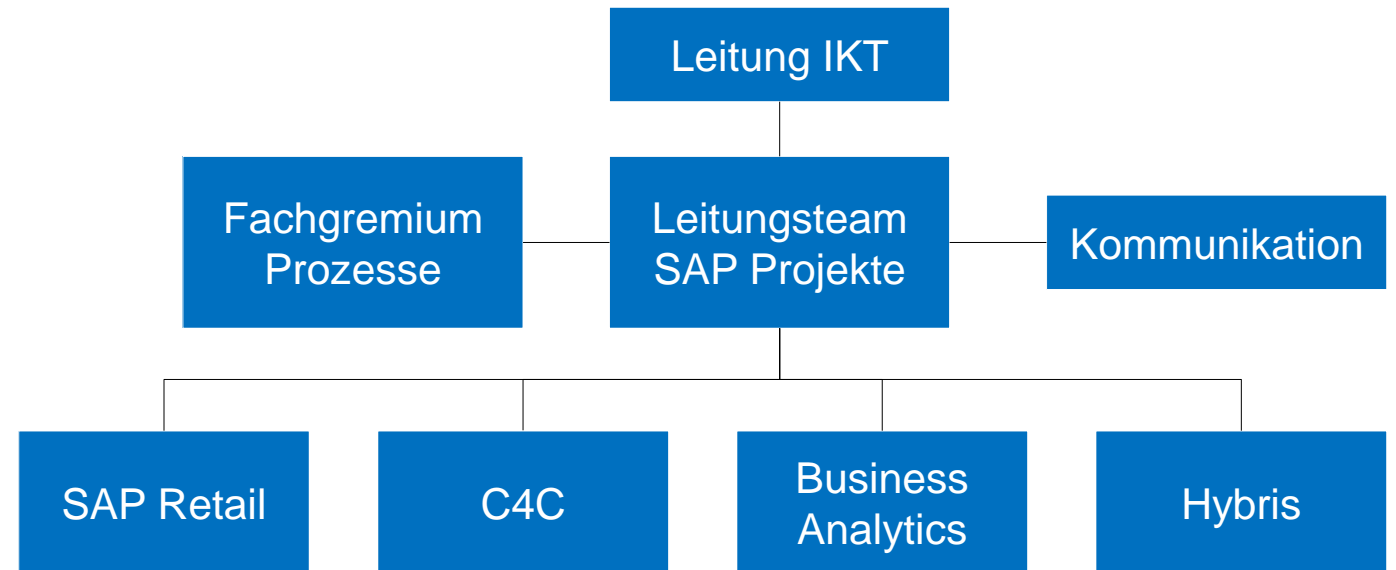
Besonderheiten Hybris

- Integration in SAP-Landschaft, insbes. SAP Retail und SAP C4C
- Ein System für Haltung von Artikelstammdaten und Händler-/Lieferantenportal
- Anpassung des B2B-Shops für Händler im Sinne eines Portals
- Neue Oberflächen für das Lieferantenportal notwendig
- Standard-Back-End-Funktionalitäten für Verbände
- Update auf Version 6.0 zu Beginn
- Seeburger für den Datenaustausch extern, teilw. auch zu SAP Retail



Projektorganisation

- Anforderungen aus bestehenden und zukünftigen Geschäftsmodellen und –prozessen
- Eingebettet in das SAP-Programm (Leitplanken)
- ComSol AG als Partner
- Hohe Anzahl von Stakeholdern, hohe Sichtbarkeit und zentrale Bedeutung
- Hoher Entwicklungsanteil (Oberflächen, Daten-Validierungsregeln, ...)
- Entwicklungsteam aus eigenen Entwicklern, ComSol und Dritten
- Gezielter Aufbau von eigenem Know-How
- Agiles Projektvorgehen (Scrum)
- Projektfläche für gesamtes SAP-Programm
- Virtuelle Projekträume
 - SharePoint, Confluence, Jira, ...
- Institutionalisierte Projektkommunikation



Vorgehen

Vorbereitung:

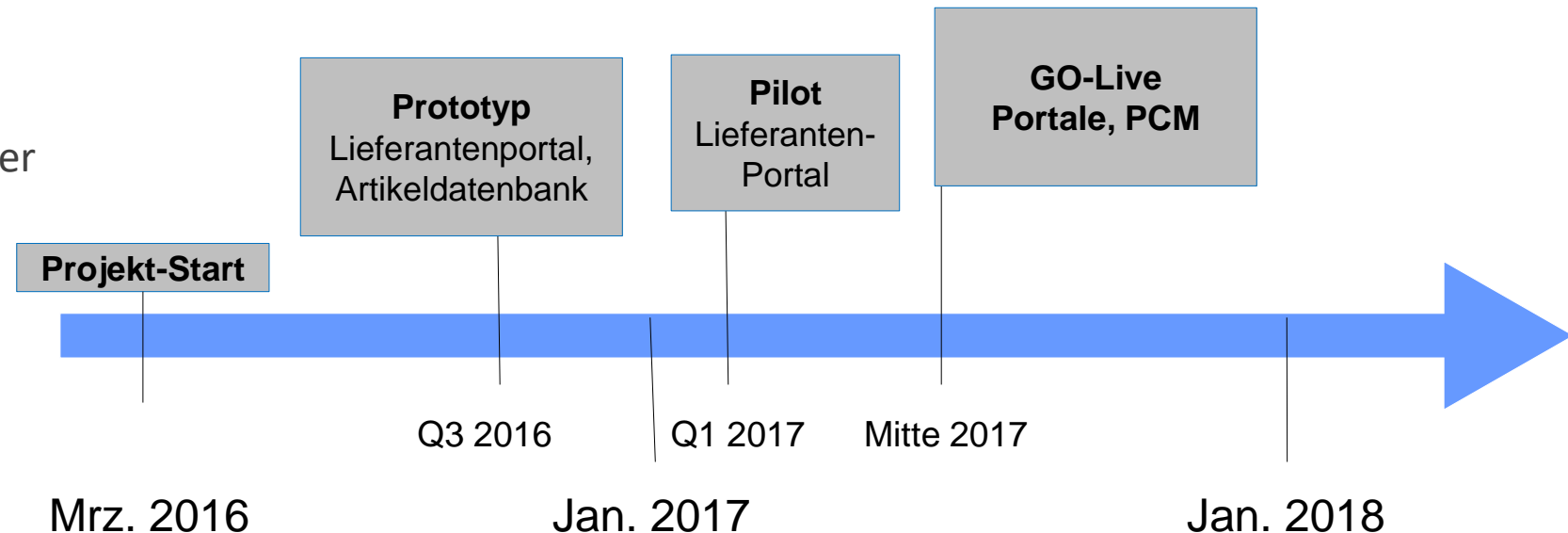
- Auswahl Software / Partner
- B2B-Fashion-Demoverversion
- Übergreifende SAP-Expertise

Sukzessives Einbeziehen von Händlern, Lieferanten, Verbänden und Dienstleistern

Sukzessiver Ausbau der Kommunikation

Umsetzung in zunächst drei Phasen:

- Prototyp: POC, Nachweis der technischen Machbarkeit
- Pilot: Erste Live-Daten, Pilot-Händler und Lieferanten
- Go-Live: Roll-Out mit den Kernfunktionalitäten



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**