



INTERSPORT Deutschland: sportliche Höchstleistungen auch im IT-Bereich.

Die INTERSPORT Deutschland eG, Heilbronn, ist mit 1452 Mitgliedern in 1755 Verkaufsstellen die größte mittelständische Verbundgruppe im europäischen Sportfachhandel. Sie ist Gründungsmitglied der IIC INTERSPORT International Corp. in Ostermundigen/Schweiz, mit 4700 Geschäften in 25 Ländern und einem Gesamtumsatz von 6,3 Mrd. EUR (Umsatz 2001 in Endverbraucherpreisen) der weltweit führenden Verbundgruppe im Sportfachhandel. Als Marktführer bestreitet die INTERSPORT Deutschland eG mehr als ein Viertel des gesamten Sportartikelumsatzes bundesweit. Über sie haben die Fachhändler Zugriff auf sämtliche Hersteller sowie auf die INTERSPORT-Exklusivmarken. Die Bestellungen erfolgen dabei direkt beim Hersteller, der die Ware an die Fachhändler ausliefert. Die Abrechnungen werden über INTERSPORT abgewickelt. So garantiert INTERSPORT seinen Mitgliedern günstige Einkaufskonditionen sowie eine einfache Rechnungsabwicklung und den Herstellern ein größeres Auftragsvolumen.

Dazu ist eine reibungslose Logistik, basierend auf einer zuverlässigen IT-Lösung, unerlässlich. Bei INTERSPORT vertraut man auf mySAP.com

„Ich war schon immer ein Fan der iSeries-Server, weil sie einfach zuverlässig sind und ohne Probleme laufen.“

Thomas Danner, Direktor EDV und Kommunikation der INTERSPORT Deutschland eG

als betriebswirtschaftlicher Anwendung und auf die IBM @server iSeries als Plattform. Die integrierte Lösung von SAP bietet den Anwendern im Einkauf, Verkauf und im Lager den Zugriff auf alle relevanten Unternehmensdaten zur effizienten Abwicklung der Geschäfte. Auch den angeschlossenen Shops und den rund 500 Lieferanten steht ein stabiles System für modernstes e-business zur Verfügung. Den Betrieb, die Unterhaltung und ständige Weiterentwicklung des Systems übernimmt ein 10-köpfiges Team unter der Leitung von Thomas Danner, Direktor EDV und Kommunikation der INTERSPORT Deutschland eG. „Das Schöne an der iSeries-Plattform ist die einfache Administration. Sie ist so zuverlässig und sicher und bietet eine sehr wirtschaftliche Basis auch für komplexe Anwendungen wie SAP“, meint Danner.

Industrie	Retail
Applikation	mySAP.com IS-Retail SAP BW
Software	OS/400® DB2®/400
Hardware	IBM @server® iSeries™ Enterprise Storage Server™ (ESS)



Die mySAP.com Lösungen, die die Bereiche Financials (FI), Controlling (CO), Warehouse Management (WM), Agency Business (AB) für die Zentralregulierung, Business Information Warehouse (SAP BW) und IS-Retail umfassen, laufen über einen IBM @server iSeries Modell 840 mit 8 Prozessoren als Produktivsystem. Ein IBM @server iSeries Modell 820 steuert Test und Entwicklung. Dank des logischen Partitionierens (LPAR) können auf einer Maschine mehrere Systeme unabhängig voneinander betrieben werden. Bei INTERSPORT laufen auf einer Partitionierung des Produktivsystems alle eingesetzten Lösungen sowie die Industrielösung IS-Retail und auf einer zweiten das SAP BW. Die Möglichkeit des automatischen Umschaltens erlaubt ein hohes Maß an Flexibilität und die optimale Lastverteilung auf dem System. Das heißt: Man kann einzelne Lösungen beliebig ausbauen, ohne dass die anderen Anwendungen beeinträchtigt werden. Zur Datenspeicherung dient ein Enterprise Storage Server (ESS), der auf 1,2TB ausgelegt ist – ebenfalls bewährte IBM Technologie.

Von Insellösungen zum integrierten System

In der Vergangenheit bestand die EDV-Umgebung bei INTERSPORT aus zahlreichen Insellösungen mit entsprechend vielen Schnittstellen. Dies wurde Ende der 90er Jahre geändert. Auf der Suche nach der optimalen Software entschied man sich für SAP, da sie alle Anforderungen umfassend abdecken würde. In der Rekordzeit von nur 15 Monaten, vom Start des Projekts bis zur Einführung, war die Umstellung durchgezogen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor war die äußerst effiziente und angenehme Zusammenarbeit des internen IT-Teams mit den bis zu 15 Beratern des SAP Teams.

IS-Retail für optimale Händleranbindung

Die SAP Industrielösung IS-Retail verbindet durch seine Flexibilität und Anpassungsfähigkeit die Vorteile einer Standardlösung mit hoch spezialisierten Funktionen von Individualsystemen für den anspruchsvollen Großhandel. Bei INTERSPORT erfolgte die Umstellung auf IS-Retail zwischen Weihnachten und Neujahr 2001. Trotz erheblichen Zeitdrucks durch die parallel laufende Euroumstellung gelang der Start perfekt. Innerhalb kürzester Zeit wurden sämt-

liche Daten aus den Altsystemen übernommen. Schon wenige Tage nach dem Start konnte die erste Messe komplett über die neue Lösung abgewickelt werden! Thomas Danner erinnert sich: „Wir haben ganz spezielle Anforderungen im Textilbereich: Durch die vielen unterschiedlichen Farben und Größen haben wir bei 20 000 Artikeln eine ganze Menge an Daten. Die SAP IS-Retail-Lösung hilft uns da optimal bei der Verwaltung, der Steuerung und der Kontrolle unseres Warenbestandes.“ Derzeit nutzen 140 User die Retail-Lösung zur Abwicklung von Einkauf, Artikelstammverwaltung, Messengeschäften, Lieferantenbestellungen, Einkaufsprognosen, Beschaffungswesen und Warehouse Management mit einer funktional gesteuerten Lagerlogistik. Im INTERSPORT Zentrallager werden ca. 4 000 Artikel verwaltet. Im Finance-Bereich übernimmt heute eine mySAP.com AB-Lösung die Zentralregulierung.

SAP BW als Entscheidungshilfe

Das SAP BW ist eine Datawarehouse-Lösung, die auf SAP Business Framework basiert und Daten aus SAP R/3 sowie, über standardisierte Schnittstellen, auch aus anderen Anwendungen heraus auswerten kann. Sie bietet Unternehmen die beste Ausgangsposition zur Kontrolle, Steuerung und Optimierung in allen Bereichen, indem sie verfügbare Informationen verdichtet und als Entscheidungsgrundlage aufbereitet. Die SAP BW-Lösung wird von vielen Kunden auch dazu benutzt, die Informationen aus verschiedenen Quellsystemen zu konsolidieren, damit später alle Bereiche mit denselben Zahlen arbeiten können. Thomas Danner ist von den Vorteilen des SAP BW überzeugt: „Unser Management hat jetzt ein Werkzeug zur Hand, mit dem genau analysiert werden kann, wo am Markt was geschieht und wo wir was zu tun haben, um erfolgreich zu sein. So hilft uns das SAP BW bei Geschäftsentscheidungen und verhilft uns zu einem klaren Wettbewerbsvorteil.“ Genutzt wird das SAP BW vor allem von den Unternehmensbereichen Vorstand, Controlling und Einkauf, für interne Auswertungen. INTERSPORT ist weltweit der erste Kunde, der den SAP BW Business Content für das Agency Business nutzen wird. Der Unternehmensbereich Zentralregulierung wurde erstmals im SAP BW abgebildet und steht für das zukünftige Release 3.0b weltweit im vordefinierten Business Content zur Verfügung.

Unternehmensportal und CRM als Tor zur Zukunft

Um Sportfachhändler und Hersteller noch effizienter bedienen zu können, denkt man bei INTERSPORT natürlich auch über eine Portallösung nach. Die Fachhändler haben ja bereits übers Internet Einblick in die Lagerbestände und können online-Bestellungen aufgeben und Informationen abfragen. Derzeit wird die Einführung eines Customer Relationship Management-Systems geprüft – ein weiterer Schritt für noch mehr Kundenzufriedenheit. Herr Danner fühlt sich für die Zukunft gut gerüstet: „Wir sind hochzufrieden mit dem Verlauf der ganzen SAP Einführung. Die Beratungsqualität war hervorragend und wir haben mit den mySAP.com Lösungen eine Basis, die uns eine erfolversprechende Zukunft im e-business ermöglicht. Mit dem IBM @server haben wir eine solide Basis für weiteres Wachstum. Wir haben die richtige Entscheidung getroffen und werden auch weiterhin der IBM und der SAP treu bleiben.“



© Copyright IBM Corporation 2002

IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

Die IBM Homepage finden Sie unter:
ibm.com

IBM, das IBM Logo, das e-Logo, Enterprise Storage Server, iSeries, OS/400 und DB2 sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

SAP, mySAP, R/2, R/3 und mySAP.com sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.

Diese Erfolgsgeschichte verdeutlicht, wie ein bestimmter IBM Kunde Technologien/Services von IBM und/oder einem IBM Business Partner einsetzt. Die hier beschriebenen Resultate und Vorteile wurden von zahlreichen Faktoren beeinflusst. IBM übernimmt keine Gewährleistung dafür, dass in anderen Kundensituationen ein vergleichbares Ergebnis erreicht werden kann. Alle hierin enthaltenen Informationen wurden vom jeweiligen Kunden und/oder IBM Business Partner bereitgestellt. IBM übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit dieser Informationen.