

Klares Bekenntnis zu offenen Standards: KLOPPENBURG setzt auf SAP



Überblick

■ Die Aufgabe

Ablösung einer Warenwirtschaftsanwendung, die nicht mehr weiterentwickelt wird, durch eine Software mit offenen Standards

■ Die Lösung

Einführung von SAP R/3 mit den Modulen Retail, FI, FI-AA, CO und HR

■ Die Vorteile

Hohe Systemstabilität; alle erforderlichen Funktionen sind standardmäßig enthalten; vorhandene und zukünftige Anwendungen können aufgrund standardisierter Schnittstellen gut integriert werden; Optimierung der Geschäftsprozesse

Wo günstige Preise Tradition haben.

Im November 1949 eröffnete der erste, kleine KLOPPENBURG-Laden in Kiel, um Gebrauchtwaren aus dem Nachlass der Alliierten zu günstigen Preisen 'unters Volk zu bringen.' Bis zu 2000 Kunden kamen täglich ins Geschäft, und so lag es nahe, nicht nur das Sortiment weiter zu verbreitern, sondern auch Filialen zu eröffnen. 1954 war das Unternehmen auf fünf Filialen angewachsen. Heute ist KLOPPENBURG eine erfolgreiche Einzelhandelskette in Norddeutschland mit ca. 2300 Mitarbeitern, die ihren Kunden mit über 10000 Artikeln in 141 Filialen ein breites Warenangebot offeriert: Mit Drogerie und dekorativer Kosmetik, Reinigungsmitteln, Spielwaren, Fotoservice, Haushaltswaren, Kurzwaren und Tiernahrung ebenso wie mit Zeitschriften und Büchern, Schreibwaren und Süßwaren, Getränken, Saisonartikeln, Geschenkartikeln und Babynahrung werden jährlich ca. 270 Mio. € Umsatz gemacht.

Der Dreh- und Angelpunkt des Erfolgs.

Kunden kommen gern zu KLOPPENBURG, weil sie dort aus einem reichhaltigen Angebot zu günstigen Preisen auswählen können. Ein leistungsfähiges Warenwirtschaftssystem, das umfangreiche Lagerbestände verwalten und jede Filiale in kürzester Zeit beliefern kann, ist daher für ein Unternehmen wie KLOPPENBURG essenziell. Dass die dort eingesetzte Warenwirtschaftssoftware sich vor einigen Jahren als Auslaufmodell entpuppte und man sich dringend nach Ersatz umsehen musste, war unter diesen Umständen natürlich eine ernste Situation. Aber auch eine Chance, IT-System und Geschäftsprozesse zu ändern und ihre Effizienz zu steigern: Dr. Torsten Franz, Leiter EDV/Organisation bei KLOPPENBURG, machte sich für eine Lösung stark, die konsequent auf offenen Standards basiert.

Hohe Ansprüche.

Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Eine Standardsoftware bietet hohen Investitionsschutz, da Entwicklungssackgassen praktisch ausgeschlossen sind. Sie lässt sich aus frei kombinierbaren Modulen zusammenstellen und aufgrund standardisierter Schnittstellen können auch Fremdanwendungen ohne großen Aufwand integriert werden. Eine Standardsoftware verfügt über eine umfassende Funktionalität, die den Geschäftsprozessen gerecht wird und ist außerdem eine tragfähige Basis für e-business.



„Die IBM hat sich während aller Projektphasen als professioneller Partner erwiesen. Wir konnten den Produktivstart für das SAP Retail vorfristig durchführen und haben das Gesamtbudget nicht überschritten.“

Dr. Torsten Franz, Leiter EDV / Organisation

Warum SAP?

Nach einer gründlichen Sondierung des Marktes kam man bei KLOPPENBURG zu dem Schluss, dass SAP R/3 diese Anforderungen am besten erfüllt – vor allem, weil SAP sich bei der Gestaltung der Softwarefunktionen an in langjähriger Erfahrung ermittelten 'best practices' orientiert. Die Begeisterung für das in SAP R/3 steckende Prozessgestaltungs-Know-how war so groß, dass man die SAP Anwendungen weitgehend 'pur' beließ und die eigenen Geschäftsprozesse an die Software anpasste, anstatt die Software an die Geschäftsprozesse.

Warum IBM?

Da der Schwerpunkt des Projektes auf der Einführung des Moduls SAP Retail als neues Warenwirtschaftssystem lag, wurde für die Realisierung ein Partner gesucht, der nachweislich viel Erfahrung in der Einführung von Retail-Lösungen hat. Doch das war nicht der einzige Grund, warum KLOPPENBURG sich für IBM entschied: Deren Leistungsstärke gibt die Sicherheit, dass Projekte zuverlässig im vorgegebenen finanziellen und zeitlichen Rahmen abgewickelt werden können. Und das zu einem attraktiven Preis-Leistungs-

Verhältnis. Außerdem erwiesen sich der Projektleiter und die vorgestellten Berater von Anfang an als kompetente und engagierte Partner.

Was war zu tun?

IBM übernahm das Projektmanagement für die komplette Abwicklung, die im Dezember 2001 gestartet und mit dem Produktivstart zum Jahreswechsel 2002/03 abgeschlossen wurde. Der erste Schritt bestand in der Ausarbeitung eines Fachkonzeptes für den kompletten Projektumfang: Debitoren, Kreditoren und Hauptbuchhaltung werden auf SAP FI umgestellt; die Anlagenbuchhaltung auf SAP FI-AA. SAP CO unterstützt künftig die Kostenstellen- und Ergebnisrechnung; über SAP HR werden die Personalabrechnung und die Zeitwirtschaft abgewickelt. Das 'kniffligste' Modul war jedoch SAP Retail, die Anwendung, welches die zentrale Warenwirtschaft, die Bestandsführung des Zentrallagers und die Anbindung der Filialen steuern soll: Es dient in diesen Bereichen als bestandsführendes System und soll bereits vorhandene Anwendungen für Lagerverwaltung und Logistik, Disposition, Data Warehouse sowie zukünftige Internetanbindungen mit Daten versorgen. Die ausgewählten SAP Module wurden in die IT-Struktur implementiert und alle erforderlichen Schnittstellen programmiert. Nach den Go-Live-Terminen der jeweiligen Module begann das IBM Team, ausgewählte KLOPPENBURG-Mitarbeiter im entsprechenden durch SAP unterstützten Bereich im Umgang mit der neuen Anwendung zu schulen. Diese 'Key User' gaben dann ihrerseits ihr neues Wissen in ihren Abteilungen weiter.

Alle Erwartungen erfüllt.

Seit dem Produktivstart konnte KLOPPENBURG erste Erfahrungen mit der neuen Anwendung sammeln. EDV-/Organisationsleiter Dr. Franz ist sehr zufrieden mit den Ergebnissen:

zum einen, weil die neue Lösung sämtliche hohen Erwartungen erfüllt, das Gesamtsystem stabil läuft und die Geschäftsprozesse effizienter geworden sind. Und zum anderen auch mit der zügigen und professionellen Projektabwicklung durch IBM. Doch damit ist die Zusammenarbeit nicht zu Ende: Über den Produktivstart hinaus stehen IBM Mitarbeiter dem Kunden mit Rat und Tat zur Seite, falls es mal 'klemmt'. Und schon jetzt denkt man bei KLOPPENBURG über eine Erweiterung des SAP Komplexes um das Modul Business Warehouse nach. Eine diesbezügliche Entscheidung wird voraussichtlich Ende 2004 fallen.



IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter:
ibm.com

IBM, das IBM Logo und das e-Logo sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

SAP ist eine Marke 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.

© Copyright IBM Corporation 2003
Alle Rechte vorbehalten.

IBM Form GK12-3864-00 (09/2003)