

Ausgangssituation

Eine Händlerorganisation mit weitverzweigtem Outlet-Netz möchte mehr Effizienz und Transparenz der Geschäftsprozesse erreichen. Das betrifft die Abwicklung der Bestellvorgänge, das individuelle Pricing und die Kommunikation und Pflege zentraler Informationsunterlagen.

Projektbeschreibung/Lösung

Benötigt wird ein schlankes, Portal-fähiges Infosystem, das dem Anwender im Outlet die benötigten Informationen einfach und schnell zur Verfügung stellt. Dabei muss der Datenzugriff in beide Richtungen möglich sein, ohne direkt im produktiven ERP-System zu arbeiten. Die Lösung soll Daten aus unterschiedlichen operativen Systemen integrieren. Dabei stellt insbesondere die Einbindung von Subsystemen und Eigenentwicklungen eine Herausforderung dar.

Die Lösung aus Standardsoftware und angepassten Zusatzmodulen bietet:

- Die Ablösung der Eigenlösung durch ein standardisiertes System.
- SAP-Retail als Basis für die zentralen Geschäftsprozesse.
- Ein Internet-Portal mit verschlüsselter Übertragung und Passwort-geschütztem Zugriff der Outlets auf die Stammdaten (Verträge, Pricing-Informationen).
- Dasselbe Portal stellt auch Bewegungsdaten zur Verfügung: Umsätze, Provisionen, Lagerbestand, Pricing-Anträge mit Bearbeitungshistorie, u.a.
- Ein mehrschichtiges Berechtigungskonzept ermöglicht eine definierte Beschränkung des Datenzugriffs für unterschiedliche Mitarbeiter im Outlet.
- Ein Push-Konzept im Portal bringt als freier Infokanal wichtige, aktuelle Aktionen und Vereinbarungen in die Outlets: Angebote, Kreditkarten-Sperrlisten, u.a.

Die SMF realisierte dies mit SAP Know-how in Customizing und ABAP-Programmierung und profitierte vom vorhandenen Branchen Know-how in den Prozessen. Der Einsatz von Scriptsprachen gewährleistete eine effiziente Programmierung – sowohl der zentralen Server-Funktionalität für interne Dienste als auch des Internet-Portals.

Nutzen

Die Händlerkette profitiert auf mehreren Ebenen:

- Die Unternehmensleitung erhält Zugriff auf alle strategisch relevanten Daten der Outlets und kann Vertriebs-unterstützende Sonderaktionen mit deutlich reduziertem Aufwand planen und kommunizieren.
- Die Logistik profitiert von einem automatisierten Bestell- und Verwaltungs-Tool.
- Die einzelnen Outlets profitieren von einer einfachen, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Kommunikationsplattform mit der Zentrale. Sie nutzen dafür schlanke Informationskanäle, die auf mehreren Hierarchieebenen genau definierte Informationen bereitstellen.

Der Kunde hat jetzt nicht nur eine funktionierende Portal-Lösung, die allen Ebenen mit mehreren tausend Usern gerecht wird. Die Beschränkung der Anwender-Anfragen auf die operational wichtigen Daten und Systeme reduziert die Netzlast und beschleunigt die Datenbank-Zugriffe. Die schnelle und Aufgaben-optimierte Umsetzung spart zusätzlich Kosten – während der Implementierung und im Betrieb.