

S@PPORT

Entscheidungsgrundlagen für Auswahl, Installation und Betrieb von SAP*-Lösungen

S@PPORT-Sonderdruck
aus Heft 4/2014 für



BAYWA: NEUE KASSENLösUNG FÜR VERKAUFS-
STELLEN MIT SAP-INFRASTRUKTUR

FILIALLÖSUNG FÜR MEHR KUNDENNÄHE

Filiallösung für mehr Kundennähe



Durch die neue Lösung verfügt die BayWa stets über aktuelle Informationen bezüglich Abverkaufsdaten und Lagerbestände, wodurch eine optimale Warenverfügbarkeit sichergestellt wird.

Quelle: BayWa

Noch kundenorientierter und flexibler sein in den Agrar- und Baustofffilialen vor Ort: Das war das Ziel der BayWa AG, die gemeinsam mit ihrem IT-Dienstleister RI-Solution für ihre Einzelhandelsbetriebe eine neue Check-out-Kassenlösung eingeführt hat. Im gleichen Zuge wurden die bestehenden Prozesse weiter optimiert und mit einer neuen, modernen IT-Lösung ausgestattet. Damit sind heute vor Ort stets aktuelle Informationen bezüglich Abverkaufsdaten und Lagerbestände verfügbar, wodurch eine optimale Warenverfügbarkeit sichergestellt wird.

Einfachere Bedienbarkeit der Systeme und eine schnellere, kundenfreundlichere Abwicklung standen im Fokus des Projektes. Um diese Ziele zu erreichen, wurde nach einer intensiven Vorstudie durch das Projektteam eine Kassenlösung der Höltl Retail Solutions ausgewählt, die das bestehende alte „Logware“-Kassensystem ablösen sollte. Die Integration mit den SAP-Systemen übernahm das auf die Integration von Systemen, Daten und Prozessen insbesondere im Handel spezialisierte Beratungsunternehmen CAS AG. Verantwortlich für das

BayWa

Die Marke BayWa steht bei Landwirten, Gewerbe- und Handwerksbetrieben, Industrieunternehmen, Kommunen und Endverbrauchern für Vertrauen, Solidität und Innovation. Das Unternehmen ist seit 90 Jahren erfolgreich mit hohem Serviceanspruch auf dem Markt vertreten. Regional und international nimmt der Konzern heute eine führende Marktposition ein. Im Agrarbereich gehört die BayWa zu den führenden Vollsortimentern Europas. Sie handelt mit landwirtschaftlichen Betriebsmitteln, erfasst und vermarktet pflanzliche Erzeugnisse vom Feld bis zur Ernährungsindustrie. Zudem bietet sie Maschinen und Geräte, Gebäude und technische Einrichtungen für die hoch spezialisierte Landwirtschaft. Im Baustofffachhandel ist BayWa Partner rund um den Bau für Profi- wie Privatkunden.

Projekt auf Seiten der BayWa war ein Projektteam des IT-Dienstleisters RI Solution, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft des BayWa Konzerns.

Die bisher eingesetzte Kassenslösung konnte die gestiegenen Anforderungen eines modernen Filialbetriebs nicht mehr erfüllen. Insbesondere wollte man für die Märkte der Sparte Agrar den bisherigen Check-out-Prozess durchgängiger und einheitlich gestalten. Bei diesem wurden bislang manche Aufgaben ausschließlich im zentralen SAP-System, jedoch nicht in den Filialen durchgeführt.

Dieser zusätzliche manuelle Aufwand erforderte einen hohen Zeitbedarf und war dadurch weder anwender- noch kundenorientiert. Ein Beispiel für diese Vorgänge ist die Saftabwicklung, bei der Kunden nach und nach Mengen aus individuellen Kontingenten abrufen können. Weitere Themen, die sich mit der neuen Hötl-Kassenslösung bequem umsetzen ließen, waren schließlich auch die Gutscheineabwicklung sowie die Möglichkeit, kundenspezifische Preise und Konditionen an der Check-out-Kasse zu ermitteln. Vor allem aber profitieren die Mitarbeiter an den Kassen von der modernen Kassenslösung mit hoher Usability: Alle Funktionen sind auf einem einfach zu bedienenden Touchscreen hinterlegt. Wenngleich es für die Anwender eine Umstellung von der zuvor separaten Kassentastatur auf die Touchscreen-Oberfläche bedeutete, wurde diese Neuerung sehr gut angenommen und die Abläufe an der Kasse konnten seitdem deutlich beschleunigt werden.

Realtime-nahe Datenübertragung sorgt für Steuerbarkeit

Nicht nur aus Sicht der Filialen, sondern auch aus Sicht der BayWa-Zentrale wurde die neue Filiallösung benötigt, um die Prozesse effizienter steuern zu können und schneller Informationen über die aktuellen Abverkäufe und Bestandsdaten verfügbar zu haben. Die meisten Verkaufsstellen verfügen über mehrere Kassen, sodass ein Überblick über den aktuellen Bestand selbst am einzelnen Standort ohne ein solches System nur schwer möglich war. Hierfür mussten Verbindungen der zentral und dezentral verfügbaren Informationen geschaffen werden. Verschiedene Schnittstellen über die Systeme hinweg waren zu realisieren, um die Abläufe der betroffenen Geschäftsbereiche harmonisch auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen. Zusammen mit der CAS AG wurde eine Realtime-



Quelle: BayWa

BayWa: Bessere Kundenorientierung und höhere Flexibilität in den Agrar- und Baustofffilialen vor Ort

nahe Übermittlung der Daten umgesetzt, die die Kassendaten kurzfristig aktualisiert und so schnellere und effizientere Möglichkeiten für das Reporting und die Disposition schafft. Bis dato wurden die Abverkaufsdaten lediglich einmal am Tag von den Kassen an die zentralen Systeme übertragen.

„Eine besondere Herausforderung bei diesem Projekt war es, die SAP-Daten lokal so vorzuhalten, dass diese immer auf dem aktuellen Stand sind. Die Backoffice-Prozesse sollten hiermit optimal zusammenspielen. Hierfür mussten wir austüfeln: Was ist zu einem vernünftigen Aufwand machbar? Im Ergebnis werden die Daten nun im 10-Minuten-Rhythmus ausgetauscht, was für uns die ideale Frequenz darstellt.“ So skizziert Josef Kagerl, Leiter Account-Management & Consulting von RI Solution, den schmalen Grat, den sein Projektteam zusammen mit den Consultants der CAS AG beschritten hat.

Verbindung von Microsoft- und SAP-Welt mit Middleware

Das Beratungshaus steuerte zu diesem Projekt den Store Integration Bus bei, eine eigenentwickelte integrative Plattform, mit der die aus der Microsoft-Welt stammende Kassenslösung mit dem SAP-System effizient verbunden ist. An die Anwendung „SAP POS Data Management“ (SAP POS DM) werden alle Kassendaten wie Zahlungen, Gutschriften und Ähnliches übertragen. Anschließend werden sie voraggregiert für „SAP Retail“, „SAP FI/CO“ (SAP Financial Accounting und Management Accounting) sowie für Auswertungen in „SAP BW“ (SAP Business Warehouse) bereitgestellt. Die Datenhoheit blieb bei SAP Retail als füh-

render Anwendung. Als zusätzliche Komponenten wurden „SAP NetWeaver PI“ (SAP NetWeaver Process Integration) sowie die Message-orientierte Middleware „IBM WebSphere MQ“ für den optimalen plattformübergreifenden Datenaustausch in die bestehende Infrastruktur integriert.

Eine besonders wichtige Anforderung an die neue Lösung von Seiten der BayWa war es, dass zwischen SAP Retail und der POS-Lösung „SAP POS DM“ kein Datenpuffer errichtet werden sollte. Viele Lösungen auf dem Markt sehen einen solchen Zwischenspeicher vor. Dies hat jedoch zur Folge, dass Daten doppelt vorgehalten werden und es zu Zeitverlusten und hieraus resultierend zu Verfälschungen kommen kann. Mithilfe von SAP POS DM konnte die CAS AG diese häufig anzutreffende Hürde elegant nehmen. Ein weiterer Mehrwert der neuen Gesamtlösung ist die stark verbesserte Prozesskontrolle auf Basis des Tools „CASMON“ der CAS AG, welches für das Monitoring der Kassenintegrationsprozesse analog zu einem Ampelsystem zuständig ist. Bislang war es für die BayWa aufwendig zu prüfen, ob das Kassensystem mit allen relevanten Stammdaten zu Artikel und Preisen versorgt war. Letztlich wurde man oft erst dann auf falsche oder fehlende Daten aufmerksam, wenn es zu Reklamationen oder Fehlern kam. Das webbasierte Tool generiert nun einen Alarm, sobald es feststellt, dass nicht alle Daten an die jeweilige Filiale übermittelt wurden. Somit kann man heute sofort bei Auftreten des Fehlers proaktiv tätig werden, das Problem mittels CASMON weiter analysieren und ausstehende Daten erneut übertragen. ▶



Quelle: BayWa

An SAP POS DM werden alle Kassendaten wie Zahlungen, Gutschriften und Ähnliches übertragen.

Positives Feedback schon bei Pilotfilialen

Im Projekt wurde unter Zeitdruck mit Hötl und der CAS AG effizient gearbeitet. Gestartet wurde das Kassenprojekt im Februar 2012. Bereits im August war die Filiallösung realisiert und konnte bei den Pilotbetrieben in Betrieb gehen. „Wir waren hier sehr sportlich unterwegs und haben den vorgegebenen Zeitplan dennoch eingehalten“, resümiert Kagerl. „Es galt schließlich, unsere Sparten Agrar und Baustoffe mit ihren doch sehr unterschiedlichen Einzelhandels- und Großhandelsprozessen abzubilden und eine ganze Reihe von Lösungen sowie die Middleware und Kassensoft- und -hardware in die bestehende Netzwerk- und Systemstruktur, insbesondere in die bestehende SAP-Systemlandschaft, einzubinden.“ Nicht zuletzt stellten auch die bestehenden Großhandelsprozesse zahlreiche Anforderungen an die Lösung, die im Pro-

jekt berücksichtigt werden mussten. Nachdem es von Seiten der beiden Pilotfilialen in Ravensburg und Kressbronn ein durchgehend positives Feedback zur neuen Kassenlösung gab, konnte der Rollout für die restlichen BayWa-Baustoff- und Agrarbetriebe, die eine solche Check-out-Kassenlösung benötigten, gestartet werden. Dieser wurde bis Ende 2012 weitgehend abgeschlossen. In allen Filialen, die bereits auf das neue System umgestellt sind, können die Mitarbeiter inzwischen von einer erheblichen Zeitersparnis profitieren. Ein separater Tagesabschluss muss beispielsweise nicht mehr vorgenommen werden, da die Daten von den Kassen ohnehin Realtime-nah an die Zentrale übermittelt werden. Von besonderem Vorteil ist die Einführung eines neuen Unterschrift-Pads. Zuvor war jeder Beleg vom Marktleiter und einer separaten Überwachungsstelle manuell zu prüfen.

„Früher war die Bearbeitung der Belege des Vortags die erste Aufgabe des Tages. Belege mussten geprüft, aufgeklebt und gefaxt werden. Durch die Einführung der neuen Lösung ist neuer Freiraum entstanden, in dem man sich heute intensiver um die Kunden kümmern kann“, schildert Josef Kagerl.

Die Arbeit an der Kasse wurde somit erheblich vereinfacht und anwenderfreundlicher gestaltet. Die hohe Usability erlaubt dabei die schnelle und spontane Einarbeitung auch von neuen Mitarbeitern und Aushilfen durch erfahrene Kollegen. Bei der Gestaltung dieser Prozesse wurden auch die Abläufe vor Ort optimal gegen Ausfälle abgesichert. Durch das Vorhalten aktueller Daten an den Kassen können nun sehr kundenindividuelle Prozesse wie die Saftabwicklung oder die Ermittlung von Sonderkonditionen selbst dann noch durchgeführt werden, wenn das SAP-System beim Kassiervorgang, zum Beispiel wegen Leitungsstörung oder Netzausfall, einmal nicht erreichbar sein sollte.

Mit Blick auf zukünftige Anforderungen und Entwicklungen wurden bereits viele Möglichkeiten in dem neuen System geschaffen, um die Prozesse und die Businessmöglichkeiten strategisch weiter ausbauen zu können. In einem nächsten Schritt ist der Einsatz einer „Fall-back-Kasse“ auf gleicher technologischer Basis in allen BayWa-Filialen angedacht, um auch bei temporärer Nichtverfügbarkeit von Netz oder zentralen Systemen definierte Verkaufs- und Lieferprozesse vor Ort sicherzustellen und damit das Kundengeschäft abzusichern. (Leonie Walter/ap) @

CAS AG
Am Hehsel 40
22339 Hamburg

Tel.: +49-40-53 89 94-0
Fax: +49-40-53 89 94-33
E-Mail: info@c-a-s.de
Web: www.c-a-s.de

Die CAS AG kombiniert Strategie-, Prozess- und technologisches Know-how für die optimale Lösung Ihrer Anforderungen! Die Beratungsfelder zur Integration von Systemen, Daten und Prozessen vereinen die Experten der CAS AG mit der gezielten Konzeption für den optimalen Einsatz von Applikationen und Plattformen in den Branchen Banken, Handel und Industrie.