



Das Kundenmagazin der ComSol AG Commercial Solutions

Ausgabe 1/2007

### ▣ **Ausblick**

Christine Arend-Fuchs und Nils Herzberg werfen einen Blick in die Zukunft des Handels.

### ▣ **Fit for Fashion**

Mit dem Projekt FORWARD hat Karstadt nicht nur seine Warenwirtschaft grundlegend restrukturiert.

### ▣ **Großhandel**

Vom klassischen Warenverteiler und Kommissionär zum modernen Distributionsdienstleister.

# COMMERCIAL SOLUTIONS

# Bei Netto kommt nur Qualität in die Tüte!



**Netto**  
**vertraut**  
**auf**  
**GK/Retail**

GK/Retail ist die erste Wahl führender Einzelhändler wie Netto, dm Drogeriemarkt, Douglas, Kaufhof oder Tchibo, um die Prozesse in der Filiale optimal abzubilden und alle Filialsysteme vom POS über das Backoffice bis hin zu mobilen Endgeräten effizient zu steuern.

Auf der Grundlage modernster Architektur, offener Standards und dem Framework StoreWeaver integriert GK/Retail Ihre Applikationen im Store und sorgt für den optimalen Datenfluss zwischen Filiale und Zentrale.

GK/Retail ist die moderne Lösung für den internationalen Einsatz. Rund 40.000 Installationen innerhalb von fünf Jahren in ganz Europa – von der Atlantikküste bis zum Bosphorus – beweisen dies eindrucksvoll.

Mehr als 150 kluge Köpfe sorgen dafür, dass GK/Retail kontinuierlich weiterentwickelt wird und Sie auch auf die künftigen Anforderungen der dynamischen Branche Einzelhandel bestens vorbereitet sind.



**GK SOFTWARE AG**  
the future of retail

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Der Handel steht vor großen Veränderungen und neuen Herausforderungen. Multi-Channel-Retailing und Collaboration sind nach Überzeugung von Christine Arend-Fuchs und Nils Herzberg dabei die wichtigsten Stichworte. In einem ausführlichen Interview (Seite 6) werfen die beiden Experten einen Blick in die Zukunft des Handels und beschreiben die Herausforderungen für die IT.

Wie der Traditionskonzern Karstadt die Herausforderungen für die Zukunft meistert, erfahren Sie auf Seite 4. Ergebnis des Projektes FORWARD ist nicht nur eine grundlegende Restrukturierung der Warenwirtschaft auf der Basis von SAP Retail, sondern auch eine neue SAP-Lösung für den Modehandel.

Wer sich der Zukunft stellt, darf die Vergangenheit nicht vernachlässigen, wie das Problem der Datenarchivierung zeigt. Auf Seite 14 stellen wir deswegen ein integriertes Konzept für Datenmanagement und Datenarchivierung vor. Und auf Seite 12 erfahren Sie mehr über die Integration von Kassensystemen in die Warenwirtschaft.

Die ComSol AG ist ebenfalls gut für die Zukunft aufgestellt. Das belegen nicht nur unsere guten Zahlen, sondern auch die Aufnahme unseres Unternehmens in den Kreis der SAP-Systemhäuser (Seite 18). Schaut man sich die Liste der etwa 40 SAP-Systemhäuser in Deutschland an, kann man durchaus sagen, dass die ComSol AG das SAP-Kompetenzzentrum für den Handel ist.

Wir nehmen dies zum Anlass, die Dienstleistungen für unsere Kunden, die Zahl unserer Mitarbeiter sowie unsere Räumlichkeiten in Frechen deutlich zu erweitern. An unserem Tag der offenen Tür am 13. September können Sie sich selbst davon überzeugen. Ich möchte Sie an dieser Stelle schon herzlich zu Vorträgen, Live-Demonstrationen und einem attraktiven Rahmenprogramm einladen.



Bernd Hellgardt  
Vorstandssprecher der ComSol AG



[04] **Modehandel**

**Fit for Fashion**

Die ComSol AG unterstützt den Warenhauskonzern Karstadt bei der Entwicklung eines neuen Warenwirtschaftssystems. Die Erfahrungen aus dem Projekt sind in eine neue SAP-Lösung für den Modehandel eingegangen.

[06] **Ausblick**

**Den Handel der Zukunft gestalten**

Prof. Dr. Christine Arend-Fuchs und Nils Herzberg werfen einen Blick in die Zukunft des Handels.

[10] **In aller Kürze**

[12] **Integrierte Kassensysteme**

**Damit die Kasse klingelt**

Die ComSol AG bietet zwei integrierte Kassensystemlösungen an. Eine individuelle Empfehlung erfolgt nach sachkundiger Analyse, Beratung und Demonstration.

[14] **Technik**

**Dokumentenmanagement und Archivierung integrieren**

Komplexe Geschäftsprozesse und vielfältige Formen der Kommunikation stellen immer höhere Ansprüche an das Dokumentenmanagement und die Archivierung.

[16] **Großhandel**

**Vom Warenverteiler zum Distributionsdienstleister**

Kundenanforderungen führen dazu, dass sich der Großhandel zu einem modernen Distributionsdienstleister entwickelt.

[18] **SAP-Systemhaus**

**Kompetenzzentrum für den Handel**

Mit der Aufnahme in den Kreis der SAP-Systemhäuser hat die ComSol AG ihre Angebote und Dienstleistungen deutlich erweitert.



Impressum



**Herausgeber**  
ComSol AG Commercial Solutions  
Europaallee 29 · 50226 Frechen  
Telefon: +49.2234.96460.0  
Telefax: +49.2234.96460.10  
E-Mail: kontakt@comsol-ag.com  
Internet: www.comsol-ag.com

**Redaktion und Gestaltung**  
kiosk:mediendienste  
Internet: www.kioskmediendienste.de  
**Fotos**  
Titel: Fotomontage Ilan Amith,  
Matty Symmons, Lars Koch/fotolia  
Seite 3: Dirk Hansen; Seite 4: Ilan

Amith/fotolia; Seite 5: Iryna Kurhan/fotolia; Seite 7: METRO AG;  
Seite 9: SAP AG; Seite 10: Lekkerland, ComSol AG; Seite 11: albln/fotolia;  
Seite 12: GK Software AG, SAP AG; Seite 13: dangross/photocase;  
Seite 14/15: andres/fotolia; Seite 16/17: Brenntag GmbH;  
Seite 18: ComSol AG  
**Druck**  
Druckhaus Süd, Köln

# Fit for Fashion

**Seit viereinhalb Jahren unterstützt die ComSol AG den Warenhauskonzern Karstadt bei der Entwicklung eines neuen Warenwirtschaftssystems auf der Basis von SAP Retail. Die Erfahrungen im Projekt FORWARD sind dabei in eine neue SAP-Lösung für den Modehandel eingegangen.**



Mode heißt Wandel: vom Petticoat bis zum Push-up-BH. Rasch wechselnde Trends eröffnen immer neue Chancen, bringen die Bekleidungsbranche aber auch regelmäßig ins Schwitzen. Egal, ob ein Mode-Unternehmen in der Herstellung, im Groß- oder im Einzelhandel tätig ist, gilt es jederzeit und flexibel alle Kundenwünsche erfüllen zu können. Das richtige Produkt muss zur richtigen Zeit in ausreichender Menge, verschiedenen Größen und Farben zu einem wettbewerbsfähigen und rentablen Preis angeboten werden.

Das erfordert eine hohe Integration aller Geschäftsprozesse: von der Planung über die Beschaffung, die Auslieferung der fertigen Kollektionen bis hin zur Präsentation am Point of Sale und dem Berichtswesen. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um Accessoires, Lederwaren, Sportswear, Schuhe oder Textilien handelt.

## Neue Warenwirtschaft

Anfang diesen Jahrtausends stand der Traditionskonzern Karstadt vor der Entscheidung: In den 90 großen Waren- und 32 Sporthäusern war im Laufe der Jahre eine komplexe und schwer beherrschbare IT-Landschaft gewachsen. Die parallele Anwendung von unterschiedlichen Systemen führte zu mehrfacher Datenpflege, unzureichender Datenqualität, ineffizienten Abläufen und zu hohen Kosten. Im Jahr 2001 entschieden sich die Verantwortlichen zu einem grundlegenden Restrukturierungsprojekt. „Es ging darum, die gesamte Wertschöpfungskette des Warenhauses zu redesignen, zu optimieren

und zu standardisieren“, erinnert sich Dr. Christian Marzinik, Leiter Prozess- und IT-Organisation und Verantwortlicher für das FORWARD genannte Projekt. Europas größter Warenhaus- und Versandhandelskonzern ging deswegen Mitte 2002 eine strategische Entwicklungspartnerschaft mit SAP ein. Ziel war es, ein neues Warenwirtschaftssystem für den Gesamtkonzern einzuführen. Daraus sollte gleichzeitig eine neue SAP-Lösung auch für den mittelständischen Handel mit modischen Sortimenten entwickelt werden.

## Enge Verzahnung von Einkauf, Verkauf und Logistik

Einkauf, Verkauf und Logistikprozesse sollen eng verzahnt und die Warenwirtschaft mit dem Rechnungswesen integriert werden. Gewünschtes Ergebnis: „Geringere Bestände, hohe Warenverfügbarkeit und weniger Abschriften“, so Marzinik. Der erste Schritt war die Restrukturierung der Branchen Fashion und Sport. Gemeinsam mit dem Partner SAP und dem IT-Dienstleister Itellium galt es auf Basis der Branchenlösung SAP for Retail modellhaft eine maßgeschneiderte Lösung für den Fashion-Handel insgesamt zu entwickeln.

Vier zentrale Teilziele veranschaulichen die wesentlichen Aufgaben:

► **Vernetzung der Prozess-Schritte:** Die warenwirtschaftlichen Prozesse werden durchgängig in einem geschlossenen Retail-Loop abgebildet. Sämtliche Kennzahlen sind einheitlich definiert und mit allen relevanten Schnittstellen im Unternehmen verknüpft. Das nahtlose In-



einandergreifen der einzelnen Prozessschritte schafft größtmögliche Informationstransparenz.

- **Passender Produktmix:** Jedes Warenhaus hat einen individuellen Standort mit ganz unterschiedlichen Präsentations- und Verkaufsflächen. Das bedingt eine eigene Kundenstruktur und Unterschiede im örtlichen Preisniveau. Mit Hilfe einer artikelgenauen Bestandsführung, einer automatisierten Warenverteilung und Nachschubsteuerung lässt sich für jede Filiale die optimale Produkt- und Sortimentsauswahl gestalten.
- **Effiziente Verkaufsflächen:** In der neuen Systemumgebung wird erstmalig die Verkaufsfläche als wichtige Planungs- und Steuerungsgröße für die Sortimentsplanung berücksichtigt. Damit ist ein mengenoptimierter Einkauf möglich.
- **Bedarfsgerechte Warenverteilung:** Der Warenfluss vom Lieferanten über das Verteilzentrum bis zur Filiale ist exakt steuer- und kontrollierbar. Bei Bedarfsschwankungen kann schnell und flexibel reagiert und die Nachlieferung gesichert werden. Zeitoptimierte Bestellungen und Wareneingänge reduzieren den Lagerbestand und ermöglichen einen höheren Warendurchsatz.

unterstützt es in der Qualitätssicherung, in prozessbezogenen Teilprojekten und in der Entwicklung. Mitte des Jahres 2007 ist das komplette System bei Karstadt einsatzbereit und die neue Warenwirtschaft die Basis für alle Prozesse in den Branchen Fashion und Sport. Nur noch fünf SAP-Module ersetzen die bis dahin eingesetzten unterschiedlichen Systeme.

Aus der Kombination der Anforderungen von Karstadt, der IT-Expertise von Itellium sowie dem Branchen- und IT-Wissen von SAP und ComSol entstand aus dem Projekt eine erweiterte Standardlösung SAP ERP 2005 für den Handel, die im Oktober 2006 ausgeliefert wurde.

Die ComSol AG hat diese erfolgreiche Entwicklung mit geprägt und seine Erfahrungen in eine eigene „ready to run“-Lösung für den Mittelstand eingebracht. Unter dem Namen csFashion bieten die Frechener ein voreingestelltes Branchensystem basierend auf SAP ERP 2005 inklusive Business Intelligence für den mittelständischen Handel mit modischen Sortimenten an.

Die Vorkonfiguration gewährleistet eine effiziente und sichere Einführung. Geringe Implementierungszeiten von nur vier bis sechs Monaten und klar kalkulierbare Kosten sind überzeugende Vorteile dieses vorbereiteten Systems. Will man hingegen keine Lösung „von der Stange“, ist auch die Anfertigung eines „Maßanzuges“ kein Problem. csFashion bietet auch hierfür eine effiziente Grundlage. <

---

## csFashion für den Mittelstand

---

Bereits seit Ende 2002 ist die ComSol AG in das Projekt FORWARD eingebunden und

# Den Handel der Zuk

**Alle Handelssparten stehen vor großen Herausforderungen. Dabei geht es nicht nur um Veränderungen im Konsumentenverhalten, sondern auch um neue strategische Herausforderungen und hohe IT-Anforderungen. Prof. Dr. Christine Arend-Fuchs und Nils Herzberg werfen einen Blick in die Zukunft.**

**Frau Arend-Fuchs, wo sehen Sie die strategischen Herausforderungen für den Handel in der Zukunft?**

**Prof. Dr. Arend-Fuchs:** Alle Handelssparten – unabhängig davon, an welcher Stelle der Wertschöpfungskette sie tätig sind – werden auch zukünftig ihre klassischen Funktionen erfüllen müssen: die Waren zur richtigen Zeit, am richtigen Ort, in der geforderten Menge und Qualität zu einem guten Preis anzubieten. Die strategische Herausforderung liegt in der Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit in einem mehr oder weniger gesättigten Markt, weltweit annähernd grenzenlos. Bei von Kunden vorgegebenen Anforderungen – insbesondere was den Preis betrifft – liegt die Herausforderung in der Schaffung einer effizienten Organisation des gesamten logistischen Ecosystems. Darüber hinaus ist eine optimale Marketing- und Vertriebsstrategie zur Steigerung des Umsatzes notwendig.

## Geschäftsmodelle effizienter und flexibler gestalten

**Können Sie die Herausforderungen für den Einzel- und Großhandel konkretisieren?**

**Prof. Dr. Arend-Fuchs:** Einzel- und Großhandel sind in der Konsumgüterindustrie nicht mehr zu trennen. Viele Einzelhandelsunternehmen bauen einen eigenen Großhandel auf und Unternehmen des Großhandels erweitern ihre Absatzaktivitäten in Richtung Endkunden. Außerdem ordnen viele Konsumgüterhersteller ihre Prozesskette neu: die Produktion wird fremd vergeben und die eigene Kernkompetenz liegt auf Branding und Distribution. Das hat übrigens auch

weit reichende Folgen für die Produktpalette der SAP AG und für unsere interne Organisation. Die Produktstrategie orientiert sich an Prozessen und Services. In der Organisation wird Branchen-Know-how und Lösungskompetenz für Groß- und Einzelhandel gebündelt, um Synergieeffekte zu erschließen und um für moderne Geschäftsmodelle richtig aufgestellt zu sein

Der Preis- und Kostendruck im Einzelhandel und bei Konsumgüterherstellern hat bereits vor zehn Jahren zu einem grundlegenden Umdenken geführt. Ich erinnere nur an die Diskussion über die Effiziente Konsumentenresonanz (Efficient Consumer Response = ECR). Ein solches Umdenken steht dem Großhandel noch bevor. Er steht vor einer Neupositionierung, um Geschäftsmodelle effizienter und flexibler zu gestalten.

## Die Stärken unterschiedlicher Absatzkanäle kombinieren

**Sind beim Versandhandel ähnliche Entwicklungen zu beobachten?**

**Prof. Dr. Arend-Fuchs:** Versandhandelsunternehmen, die gleichermaßen im Konsumenten- und im Business-Bereich tätig sind, stehen ebenfalls unter enormen Druck. Lieferservice, Logistik und Management von Kundendaten sind ihre Kernkompetenzen, die weiter ausgebaut werden müssen. Profilierungsmöglichkeiten sehe ich vor allem in der Spezialisierung auf bestimmte Ziel- oder Warengruppen oder durch besonders guten Service.

**Welchen Stellenwert messen Sie dem Multi-Channel-Retailing bei?**

# unft gestalten



**Prof. Dr. Arend-Fuchs:** Damit ist der Mehrkanalvertrieb über verschiedene Absatzwege wie zum Beispiel stationärer Handel, Kataloge, Internet, Telefon, Fax, Mobiltelefon und interaktives TV gemeint. Aus Sicht des Handels geht es darum, jedem Kunden individuell die richtige Kombination von Absatzkanälen anzubieten und dabei die Stärken der einzelnen Absatzkanäle zu kombinieren.

Im Großhandel, der sich durch einen hohen Servicegrad auszeichnet, ist das bereits gängige Praxis: Der Kunde, beispielsweise für Auto- oder Bauteile, bestellt über den elektronischen Katalog und kann die Ware direkt im nächsten Store abholen.

Im Einzelhandel haben sich vor etwa fünf Jahren viele große Handelsunternehmen Multi-Channel-Retailing auf ihre Fahne geschrieben. Ich nenne nur Karstadt/Quelle. Die Umsetzung erfolgt allerdings eher mittelfristig, weil dafür eine Verschlankung und grundlegende Neustrukturierung der Organisation und der Geschäftsprozesse notwendig ist.

**Wie beurteilen Sie die Akzeptanz des Multi-Channel-Retailing bei den Konsumenten?**

**Prof. Dr. Arend-Fuchs:** Der Konsument erwartet eine reibungslose und schnelle Abwicklung seiner Bestellungen, egal auf welchem Weg sie erfolgt ist. Er möchte beispielsweise eine Ware im Store umtauschen, die er zuvor über das Internet bestellt hat und die ihm nach Hause geliefert wurde. Mit neuen technischen Entwicklungen im TV-, Internet- oder Mobile-Shopping wird die Akzeptanz der Konsumenten und der Umsatzanteil dieser neuen Vertriebskanäle steigen.

---

## Konflikte in integrierten Systemen vermeiden

---

**Herr Herzberg, welche Anforderungen stellt das Multi-Channel-Retailing an die IT?**

**Nils Herzberg:** Entscheidend ist, dass unterschiedliche Absatzkanäle miteinander kommunizieren können. Sie müssen als Teil eines integrierten Systems zusammenarbeiten und zwischen den Absatzkanälen dürfen

keine Konflikte entstehen. Multi-Channel-Retailing erfordert ein zentrales Data Warehouse und die betriebswirtschaftliche und technische Integration der einzelnen Vertriebskanäle.

#### **Können Sie dafür Beispiele nennen?**

**Nils Herzberg:** Gerne. Die Filiale wird nach meiner Überzeugung zum „Point of Service“. Komplexe Prozesse, die dort ablaufen, müssen jedoch von der IT unterstützt werden, beispielsweise die Echtzeitverarbeitung von Kundendaten oder die interaktive Kundenbindung (Customer Loyalty Management). Auf eine Kundenbestellung, die über das Internet erfolgt ist, muss man zum Beispiel in der Filiale zugreifen können, um einen Umtausch abwickeln zu können. Auch zentrale Services wie Loyalty Punkte oder Zahlungsmittel wie Geschenkkarten müssen in der Filiale zugänglich sein. Hinzu kommen neue technische Entwicklungen wie die Erfassung der Waren beim Einkaufen mit einem Hand-Scanner (Self Scanning) oder die Abwicklung der Bezahlung ohne Kassierer (Self Check-out). Und nicht zu vergessen: E-Commerce-Lösungen der nächsten Generation mit Funktionen wie Geschenklisten und Wunschzettel (Gift Registry), Third Party Shop Integration, Online Collaboration oder Auktionen. Für alle diese Anforderungen benötigt man eine Multi-Channel-Auftragsabwicklung und -steuerung.

---

## **Feste Kundenbeziehungen aufbauen und optimieren**

#### **Welche Möglichkeiten sehen Sie für die Optimierung von Kundenbeziehungen?**

**Nils Herzberg:** Immer mehr Handelsunternehmen gehen dazu über, feste Kundenbeziehungen aufzubauen. Sie analysieren ihre Geschäftspartner und intensivieren die Beziehungen zu ihnen. Wenn alle am Handelsprozess Beteiligten auf alle für sie notwendigen Informationen zugreifen können, führt das zu optimierten Prozessen und enormen Kosteneinsparungen. Ein Beispiel: Großhändler können ihren Lieferanten beispielsweise zielgerichtet Daten über Abverkäufe zur Verfügung stellen und ihren Kunden Informationen über Lieferbereitschaft, -genauigkeit und -pünktlichkeit.

#### **Welchen Stellenwert hat Business Intelligence?**

**Nils Herzberg:** Damit ist die systematische Analyse des eigenen Unternehmens und seines Ecosystems gemeint. Ziel ist die Gewinnung von Erkenntnissen, die bezogen auf die Unternehmensziele bessere operative,

taktische oder strategische Entscheidungen ermöglichen. Das geschieht mit Hilfe analytischer Konzepte und EDV-Systeme, die Daten über das eigene Unternehmen, die Mitbewerber oder Marktentwicklung auswerten. Mit den Erkenntnissen können Unternehmen ihre Geschäftsabläufe, Kunden- und Lieferantenbeziehungen profitabler machen, Kosten senken, Risiken minimieren und die Wertschöpfung vergrößern. Business Intelligence ist jedoch nur durch den Einsatz eines Data Warehouse möglich.

---

## **Standardisierte Daten, auf die alle zugreifen können**

#### **Wenn es um die Perspektiven des Handels geht, ist Collaboration ein wichtiges Stichwort.**

**Nils Herzberg:** Neuere Untersuchungen zeigen, dass Collaboration, also eine für alle Beteiligten gewinnbringende Zusammenarbeit, nicht nur bilateral zu verstehen ist. Sie umfasst das gesamte Ecosystem eines Unternehmens. Ziel ist dabei die Effizienzsteigerung der gesamten Wertschöpfungskette durch deren Orientierung am Kunden. Die Umsetzung findet auf verschiedenen Ebenen statt, beginnend mit der strategischen Entscheidung zur Collaboration. Sie muss jedoch bis auf die Geschäftsprozess-, Informations- und Technologieebene transformiert werden. Voraussetzung für Collaboration ist eine reibungslose Kommunikation. Mit anderen Worten: Die Sprache muss für alle verständlich, und die Übertragungsmedien müssen allen zugänglich sein.

#### **Welchen Stellenwert hat die Standardisierung von Daten?**

**Nils Herzberg:** Eine Zusammenarbeit auf Prozessebene führt nur dann zu mehr Effizienz, wenn mit standardisierten Datenformaten gearbeitet wird. Und Collaboration ist nur dann möglich, wenn alle Teilnehmer auf dieselben grundlegenden Informationen über Produkte in der Lieferkette zugreifen können. Beispiele dafür sind der EAN Code oder auch die Global Trade Item Number (EAN/GTIN). Sie werden gleichermaßen von Lieferanten und Handelsunternehmen verstanden und können weltweit eindeutig identifiziert werden. Datensynchronisierung ist immer dann erforderlich, wenn Daten koordiniert oder gebündelt werden müssen, beispielsweise beim Multi-Channel-Retailing. Dabei handelt es sich um die schnelle und akkurate Aktualisierung von Daten, um die hundertprozentige Übereinstimmung für sämtliche Nutzer der Daten sicherzustellen. Standardisierte Daten sind Voraussetzung für eine extrem schnelle Synchronisierung mit Hilfe der IT.

---

## **Investitionen schützen und schrittweise Veränderung der IT-Landschaft**

#### **Welche Herausforderungen bedeutet das für die IT?**

**Nils Herzberg:** IT-Systeme müssen in der Lage sein, die Kommunikation auf Basis standardisierter Datenformate über Funktions-, Abteilungs- oder Unternehmensgrenzen hinweg sicherzustellen. Durch die Collaboration über Unternehmensgrenzen hinweg müssen abgegrenzte IT-Landschaften immer flexiblere und offenere Anbindungs-

möglichkeiten bieten. Dafür bietet SAP mit der Enterprise Services Architecture eine Lösung. Die definierten Services sind dabei so ausgelegt, dass aktuelle Anforderungen und zukünftige Entwicklungen berücksichtigt werden können. Weil collaborierende Unternehmen oder Unternehmensteile häufig geografisch und organisatorisch getrennt sind, bietet eine gemeinsame Plattform zur Kommunikation, wie beispielsweise SAP Netweaver Collaboration Services, einen großen Mehrwert.

#### Welche Konsequenzen haben die Entwicklungen im Handel für die IT?

**Nils Herzberg:** Häufig sind IT-Abteilungen bei anhaltender Forderung nach Innovationen gleichzeitig mit unveränderten oder reduzierten IT-Budgets konfrontiert. Getätigte Investitionen sollten deswegen geschützt und grundlegende Veränderungen der IT nur Schritt für Schritt vorgenommen werden. Alle Handelsunternehmen müssen sich bei knappen IT-Budgets folgenden Anforderungen stellen:

- › Einhaltung der (internationalen) gesetzlichen Vorschriften, insbesondere was Qualität und Sicherheit betrifft.
- › Flexibilität und Offenheit für neue Geschäftsmodelle.
- › Offenheit für neue (internationale) Partner und Zusammenschlüsse.
- › Zusammenarbeit in flexiblen, dynamischen und grenzüberschreitenden Ecosystemen.

### Modulare Standardsoftware entspricht den Anforderungen und ermöglicht Flexibilität

#### Was raten Sie Handelsunternehmen, die sich diesen neuen Herausforderungen stellen wollen?

**Nils Herzberg:** Handelsunternehmen, die die Zeichen der Zeit erkannt haben, werden modulare Standardsoftware nutzen. Sie entspricht den Anforderungen der Dynamik bei den Rahmenbedingungen und garantiert Flexibilität bei der Entwicklung von Geschäftsmodellen. In einem ersten Schritt sollte eine Ist-Analyse bezüglich der Positionierung und der Geschäftsprozesse durchgeführt werden. Unter Berücksichtigung des Wettbewerbsumfelds sollten dann Ziele für eine Geschäftsstrategie der nächsten fünf Jahre entwickelt werden. Daraus können zentrale Geschäftsfelder und -modelle für das Unternehmen beschrieben werden. Außerdem sollte das gesamte Ecosystem des Unternehmens mit Hilfe von Business Intelligence analysiert werden, zum Beispiel die Geschäftspartner im In- und Ausland.

#### Was bedeutet das für die Wahl der richtigen Softwarelösungen?

**Nils Herzberg:** Die Auswahl der Software sollte auf Grundlage der Definition der Soll-Prozesse bzw. der Kerngeschäftsprozesse erfolgen. Dabei spielen Business Intelligence und Collaboration eine zentrale Rolle. Die Software muss dafür Sorge tragen, dass das so genannte „Brot- und Buttergeschäft“ effizient umgesetzt wird. Das bedeutet unter anderem hoher Lieferservice, kurze Durchlaufzeiten, geringe Bestände und niedrige Kosten. Sie sollte außerdem in der Lage sein, Transparenz zu schaffen und damit Voraussetzungen für die Optimierung der Geschäftsprozesse.

#### Welche Voraussetzungen müssen Implementierungspartner für SAP-Software im Handel erfüllen?

**Nils Herzberg:** Sie müssen in der Lage sein, den gesamten Weg zu einer Enterprise Services Architecture mit dem Kunden kompetent durchzuführen. Mit ihren Kunden müssen sie im wesentlichen vier Schritte gemeinsam gehen:

- › Analyse der Kerngeschäftsprozesse.
- › Festlegung der Geschäftsbereiche, die besonders flexibel gehalten werden müssen und „ESA-verdächtig“ sind.
- › Design der Services, das heißt die Festlegung welche Anwendungen (Szenarien) in ESA-Komponenten umgewandelt werden können.
- › Implementierung der Enterprise Services Architecture in kleinen Schritten.

Implementierungspartner von SAP-Anwendungen müssen zur Abdeckung dieser vier Schritte Branchen-Know-how mitbringen, also Marktkenntnisse und Kenntnisse über Handelsstrategien. Darüber hinaus Prozess-Know-how, Know-how bei der Umsetzung der Lösung SAP for Retail und Erfahrungen bei der Einbindung von Non-SAP-Systemen. <

#### Prof. Dr. Christine Arend-Fuchs



Prof. Christine Arend-Fuchs ist beratend für das Strategische Programm Management des Geschäftsbereich Trading Industries der SAP AG tätig. Davor sammelte sie in der Industry Business Unit Retail Erfahrungen im Strategischen Programm Management, Business Development und Market Research. Sie unterhält eine Professur an der Fachhochschule Kaiserslautern in den Bereichen Internationaler Handel, Marketing und Management.

#### Nils Herzberg



Nils Herzberg ist als COO PTU IS & Acting Head Trading Industries bei der SAP AG zuständig für alle SAP Industry Business Units sowie für branchenübergreifende Initiativen wie das Inter Enterprise Enablement und SAP-Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen.

**Messebeteiligungen**

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter informieren und beraten Sie auf folgenden Messen:

- > 5. bis 7. November 2007: Jahreskongress der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe im Kongress-Center der Messe Frankfurt
- > 27. September 2007: Deutscher Kongress für Großhandel und Verbundgruppen in Berlin

Bei Interesse können Sie gerne vorab einen Termin vereinbaren.



Großhandelskongress 2006

**Infotag Fashion- und Sporthandel**

Am 18. September 2007 stellt die ComSol AG auf ihrem Infotag in Frechen Möglichkeiten für den Handel mit modischen Sortimenten auf der Basis der Lösung csFashion vor. Die effiziente operative Abwicklung sowie passende Planungsfunktionen stehen dabei im Vordergrund. Konzeptionell und in Live-Demos werden dabei Erfahrungen und best practices für die Branche vorgestellt.

**Tag der offenen Tür**

Die erfolgreiche Entwicklung der ComSol AG sowie die Erweiterung unserer Geschäftsräume und Serviceangebote nehmen wir zum Anlass für einen Tag der offenen Tür am 13. September 2007. Neben einem attraktiven Rahmenprogramm erwarten Sie Veranstaltungen und Live-Demonstrationen unter anderem zu folgenden Fachthemen:

- > Releasewechsel ERP 2005
- > Effiziente Roll-out-Projekte
- > Solution Manager in der Praxis
- > Netweaver in der Praxis
- > Planung und Steuerung im Handel
- > Systemhaus-Support durch die ComSol AG
- > csFashion
- > csWholesale
- > Optimierte Disposition im Handel

**SAP LES europaweit bei Lekkerland**

Nach der weitgehend vollzogenen Umstellung auf das neue Lagerverwaltungssystem SAP LES durch die ComSol AG in allen Niederlassungen von Lekkerland in Deutschland hat nun die europaweite Einführung begonnen. In Österreich und der Schweiz ist sie bereits abgeschlossen, in Belgien erfolgt sie Mitte des Jahres 2007 und in Polen ist sie für das kommende Jahr geplant. Nach und nach sollen alle 30 europäischen Niederlassungen an das zentrale Warenwirtschaftssystem angebunden werden. Die effiziente und schnelle Anpassung wird durch Berater der ComSol AG vor Ort vorgenommen.

Lekkerland beliefert in zwölf Ländern Europas 139.000 Tankstellen-Shops, Kioske, Tabakwarenfachgeschäfte, Getränkefachmärkte, Kaufhäuser, Lebensmittelmärkte, Fast-Food-Ketten, Bäckereien, Kantinen und Convenience-Stores mit Tabak- und Süßwaren, Getränken, Snacks, Fast-



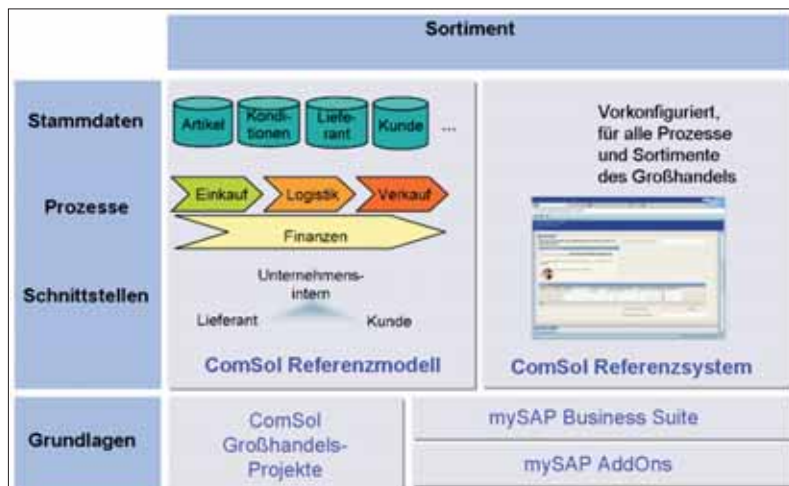
Food, Frische-Artikeln, Non-Food und Telefontkarten. 2006 hat das Unternehmen mit 7.550 Mitarbeitern einen Umsatz von 10,55 Milliarden Euro erzielt.

**csWholesale**

**Referenzmodell für den Großhandel**

Um eine schnelle und erfolgreiche Einführung der Standardsoftware SAP ERP im Großhandel zu unterstützen, hat die ComSol AG das Referenzmodell csWholesale für den Großhandel entwickelt. Abgeleitet aus einer Vielzahl erfolgreicher SAP-Einführungen im Großhandel bildet es alle Prozesse aus den Bereichen Einkauf, Logistik, Verkauf und Finanzen umfassend ab. Mit csWholesale verfügen Großhan-

delsunternehmen bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt ihrer SAP-Einführung über eine leistungsstarkes und in der Praxis erprobtes SAP-System. Werden Abweichungen vom Referenzmodell analysiert, können diese Anforderungen einfach und schnell umgesetzt werden. Damit entsteht ein leistungsfähiges System, das von Beginn an alle wesentlichen Funktionen des Unternehmens abbildet.



## Lösungspaket Business Intelligence

Business Intelligence (BI) sorgt dafür, dass geschäftsrelevante Informationen gewonnen, aufbereitet und dargestellt werden können. Für SAP-Anwender ist das SAP Business Warehouse (SAP BW) als Bestandteil von SAP Netweaver das optimale Werkzeug zur Umsetzung dieser Anforderungen. Das Initialisierungspaket der ComSol AG für Business Intelligence legt den Schwerpunkt auf das Reporting und die Analyse von Informationen. Dazu

werden drei repräsentative und aktuelle Auswertungen ausgewählt. Das Lösungspaket besteht aus einem Workshop, der Konsolidierung der Ergebnisse sowie einer Abschlusspräsentation und einem Abschlussbericht. Damit erhalten Unternehmen einen hohen Grad an Sicherheit für Entscheidungen über die Einführung von SAP BW. Das Initialisierungspaket kostet 6.480 Euro (Netto) plus Spesen und Reisekosten.

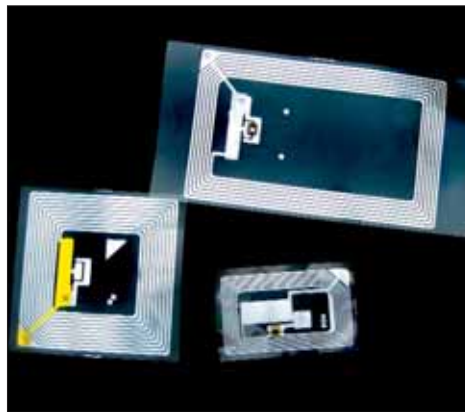
### Am Erfolg beteiligt

Kontinuität und feste Ansprechpartner sind entscheidende Aspekte für den erfolgreichen Abschluss von IT-Projekten. Um dies im Interesse der Kunden zu gewährleisten, legt die ComSol AG großen Wert auf die Beteiligung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens. Wichtige Instrumente dafür sind eine kooperative Unternehmenskultur und seit dem Jahr 2000 die Möglichkeit der Mitarbeiterbeteiligung. 86 Prozent der Mitarbeiter sind derzeit mittels Aktien und damit am Erfolg des Unternehmens und an der erfolgreichen Realisierung der Kundenprojekte unmittelbar beteiligt.

## RFID

## Auf Geschäftsprozesse abstimmen

Ob sich Radio Frequency Identification (RFID) auszahlt, hängt davon ab, inwieweit Unternehmen ihre Geschäftsabläufe darauf ausrichten. Darauf weisen verschiedene Studien hin. Ersetzt das Unternehmen lediglich den Barcode durch die RFID-Kennzeichnung, würde der Erfolg ausbleiben. Nachhaltige Vorteile bringe die Implementierung nur, wenn das Einführungsprojekt neben technischen auch wirtschaftliche Aspekte betrachte, und die Geschäftsprozesse darauf abgestimmt würden.



### Weiterbildung zum Nutzen der Kunden

Die ComSol AG hat mit der SAP AG einen Rahmenvertrag zur Weiterbildung geschlossen. Mit diesen und mit weiteren Weiterbildungsangeboten sind alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter frühzeitig in Neuentwicklungen der SAP AG eingebunden. Neue Kenntnisse und neu erworbenes Know-how können damit in Kundenprojekte unmittelbar eingesetzt werden.

### Kursangebot überzeugt

Die neuen Kurse der ComSol AG zur SAP-Funktionalität in der Filiale erfreuen sich großer Beliebtheit. Kursteilnehmer Lothar Seymann von der davedi GmbH, der IT-Gesellschaft der tegut... Gutberlet Stiftung & Co. meint: „Die Lerninhalte waren zielgerichtet, gut strukturiert und praxisnah aufgebaut. Die Trainerin überzeugte durch kompetente Branchenkenntnisse und ging auf meine individuellen Fragestellungen ein. Auf meine neuen Aufgaben für eine mögliche Filialanbindung unter SAP-Retail und SAP BI fühle ich mich optimal vorbereitet!“

## Multi-Channel-Retailing

## Point-of-Customer

Handelsunternehmen müssen ihre IT-Infrastrukturen ausbauen, um den immer komplexer werdenden Anforderungen der Märkte zu begegnen, lautet das Fazit von Retail-Experte Mark Dorgan auf dem World Retail Congress (WRC), der in Barcelona stattfand. Er prognostizierte, dass sich das Geschäft vom traditionellen Point-of-Sale zu einem Point-of-Customer verlagere. Künftig müssten Kunden auf ver-

schiedenen Kanälen bedient werden, egal, wo sie sich gerade aufhielten. „Multi-Channel ist da. Es ist nur noch die Frage, wie schnell sich die Händler darauf einstellen.“ Bei den meisten sei die IT-Landschaft jedoch zu unflexibel, um dies zu unterstützen. Das liege daran, dass die Infrastrukturen in der Vergangenheit zumeist unstrukturiert gewachsen seien.

[www.worldretailcongress.com](http://www.worldretailcongress.com)

# Damit die Kasse klingelt

Die ComSol AG bietet zwei Kassensysteme für eine integrierte Filiallösung im Handel: Eine in Zusammenarbeit mit der GK Software AG und die neue POS-Anwendung der SAP AG. Eine individuelle Empfehlung erfolgt nach sachkundiger Analyse, Beratung und Demonstration.

IT-Analysten und Softwareberater sind sich einig: Der Bedarf des Handels an Softwarelösungen für den Point of Sale (POS) wird bis zum Jahr 2009 deutlich anwachsen und entsprechende Investitionen nach sich ziehen. POS-Software wird als die Anwendung mit dem größten Einfluss auf die Ertragsfähigkeit eines Filialgeschäfts angesehen. Laut Untersuchungen von AMR Research planen 83 Prozent der Handelsunternehmen in den nächsten drei Jahren erweiterte POS-Architekturen einzusetzen. Damit soll die Produktivität gesteigert und der Kundenservice verbessert werden.

## Individuelle Lösungen

Der Point of Sale ist die eigentliche Umsatzquelle des Handels. An der Kasse gilt es den Verkauf bongenau zu verarbeiten und konsistente Informationen in nachgelagerten Prozessen zu integrieren. Wegen der zunehmenden Anzahl von POS-Daten benötigen Handelsunternehmen eine skalierbare Lösung, die sich flexibel anpassen lässt und ein effizientes Controlling gewährleistet. Denn nur mit qualitativ hochwertigen Daten lassen sich fundierte Sortimentsentscheidungen treffen und



Maske GK/Retail



Maske SAP-POS

## Der Nutzen der Kassenslösungen GK/Retail und SAP-POS

- › Verbesserung der Kundenbindung durch zielgerichtetes Customer Relationship Management bis zum POS.
- › Schnelle und einfache Anpassung an Geschäftsprozesse durch zentrale Konfiguration.
- › Vollständig Multi-Channel-Unterstützung.
- › Schnelle Verarbeitung transaktionaler Daten in Echtzeit.
- › Reduzierung der Fehlerquote und ungenauer Daten.
- › Intuitive Bedienung und geringe Schulungskosten.



exakte Prognosen für den Wareneingang anstellen.

Eine mit der zentralen Warenwirtschaft verknüpfte und funktional mächtige Kassenslösung ist in der Lage, durchgängige Prozesse abzubilden. Das ComSol-Team arbeitet bei der Umsetzung von Kassenslösungen auf Grundlage eines SAP-Systems, wie beispielsweise SAP Enterprise ERP oder BW, mit zwei starken Partnern zusammen: Die GK Software AG und die SAP AG.

---

## Individuelle Kundenwünsche

---

Mit der GK Software AG kooperiert die ComSol AG bereits seit einigen Jahren erfolgreich. Das Unternehmen in Schöneck verfolgt konsequent die Philosophie der Unabhängigkeit von Betriebssystemen und Hardware und setzt auf offene Standards. Die beiden Unternehmen haben unter anderem gemeinsam mehr als 600 Filialen der T-Punkt-Vertriebsgesellschaft mit der Kassenslösung GK/Retail ausgestattet. Kernpunkte des Projektes waren eine Flexibilisierung der Verkaufsprozesse am POS und der reibungslose Online-Datenaustausch mit dem SAP-System. Dabei wurden gleichzeitig spezifische Geschäftsprozesse von T-Punkt, wie beispielsweise Bundlesicherheit, Loyalty-Prepaid und die Abwicklung des Happy-Digit-Programms, am POS realisiert.

---

## Bewegung an der Kasse

---

Neue Anforderungen und Kundenwünsche im Handel waren Anlass für den Branchenriesen SAP in den Markt für Kassens-

Software einzusteigen. Das Portfolio SAP Retail auf Basis der SAP-NetWeaver-Plattform wurde dafür um das SAP POS Data Management und SAP Transactionware General Merchandise (GM) erweitert. Handelsunternehmen können damit individuelle Geschäftsanforderungen flexibel umsetzen, Prozesse integrieren und die Effizienz steigern.

Die neue SAP-Kassenanwendung gilt in Fachkreisen als zuverlässig und flexibel. Unternehmen wie tegut... Gutberlet Stiftung & Co., Tommy Hilfiger, The Body Shop und der französische Kosmetikhändler Sephora setzen sie bereits ein.

---

## Durchgängige Lösungen

---

Mit beiden Lösungspaketen ist die ComSol AG bestens für die Anforderungen an Kassensystemen gerüstet. Egal ob Lebensmittel-einzelhandel, Warenhaus, Drogeriemarkt oder Facheinzelhandel: Die gesamte Palette möglicher POS-Konfigurationen kann mit beiden Lösungen problemlos umgesetzt werden.

Am Beginn eines Projektes steht eine Analyse der Eckdaten für die Einrichtung eines individuellen Kassensystems. Nach der Erhebung aller relevanten Informationen wird eine geeignete Lösung empfohlen. Für Analyse und Demonstration steht bei der ComSol AG in Frechen für beide Systeme eine komplette Demo-Umgebung zur Verfügung. Alle üblichen Abläufe können damit praxisnah demonstriert und kundenspezifische Anforderungen erörtert werden.

Schon nach kurzer Zeit kann ein durchgängiges Kassensystem in das ERP-System und das Data Warehouse von SAP integriert werden.<

# Dokumentenmanagement und Archivierung integrieren

**Immer mehr Informationen, strenge gesetzliche Vorgaben, komplexe Geschäftsprozesse und vielfältige Formen der Kommunikation stellen immer höhere Ansprüche an das Dokumentenmanagement und die Archivierung. Die Kombination von SAP Records Management, SAP Content-Server und PBS ContentLink bietet dafür eine integrierte Lösung.**

**S**tellen Sie sich vor, Sie möchten sich schnell und umfassend auf einen Termin mit einem Lieferanten vorbereiten: Seine Adresse ist im ERP-System zu finden, wichtige Informationen im Dokumenten-Management-System, Verträge liegen im Original in der Rechtsabteilung, Umsatzdaten müssen vom Controlling besorgt werden und das Warenwirtschaftssystem verwaltet die Lieferantenbewertung. Das Zusammentragen dieser Informationen kostet viel Zeit und Mühe und führt nicht immer zum gewünschten Ergebnis.

Mit SAP Records Management werden alle notwendigen Informationen zu einem Geschäftsvorgang an einem zentralen Punkt, der elektronischen Akte, verfügbar gemacht. Durch die lückenlose Integration bietet sie eine durchgängige, medien- und anwendungsunabhängige Sicht auf alle zu einem Geschäftsvorgang gehörenden Informationen. Die IT-gestützte Vorgangsbearbeitung und elektronische Aktenverwaltung kann dabei sowohl vordefinierte wie auch ad hoc festgelegte Geschäftsprozesse abbilden.

## Integrierte Akten- und Vorgangsverwaltung

Eine integrierte Verwaltung solcher Dokumente und Daten ermöglicht das SAP Records Management. Aus ganz unterschiedlichen Anwendungen können sie zu Akten und Vorgängen zusammengefasst, für einen Workflow freigegeben und bearbeitet werden. Eine Lieferantenakte enthält beispielsweise nicht nur den Lieferantensatz und die Materialstammdaten aus der SAP-Anwendung, sondern unter anderem auch Kundeninformationen aus Office-Anwendungen, E-Mails, gescannte Vertragsunterlagen oder dreidimensionale Zeichnungen. Jegliche Formen von Dokumenten und Belegen, Konzepten oder Geschäftsprozessen lassen sich problemlos einbinden – egal, ob sie aus SAP- oder Nicht-SAP-Anwendungen stammen.

## Archivierung im SAP-Standard

Selbstverständlich greift SAP Records Management über die SAP ArchiveLink-Schnittstelle auch auf bereits archivierte Daten zu, unabhängig davon ob Sie auf dem SAP Content-Server liegen, oder anderweitig dauerhaft archiviert sind. Eine revisionssichere Datenarchivierung ist angesichts gesetzlicher Vorgaben keine Option, sondern eine geschäftliche Notwendigkeit. Außerdem nimmt der Umfang der Datenbank in SAP-Systemen immer stärker zu.

Der SAP Content-Server ist eine SAP-eigene Implementierung, Bestandteil des SAP-Standards und ermöglicht die komprimierte Ablage von Dokumenten, die für Geschäftsprozesse nicht ständig benötigt werden. Es lassen sich beliebig viele Content-Server in unterschiedlichen Lokationen einrichten. In einem Cache werden Kopien abgelegt, wenn darauf erstmals





zugegriffen wird. Erneute Zugriffe können damit anschließend schneller erfolgen. Der Cache-Server wird transparent in Content-Server-Netzwerke integriert.

Die Content- und Cache-Server können über ein Kontrollzentrum einfach administriert werden. Damit gibt es für alle Informationen, auf die nicht ständig zugegriffen werden muss, innerhalb des SAP-Standards eine technische Archiv-Infrastruktur. Der SAP Content-Server ist jedoch kein Ersatz für die Langzeitarchivierung von Dokumenten.

## Daten revisionsicher ablegen und verwalten

Bei einem Großteil der Geschäftsdaten handelt es sich um solche, die nicht mehr geändert werden sollen und die dauerhaft archiviert werden können, auf die aber jederzeit zugegriffen werden muss. Sie sind ideal für den Zugriff über den PBS ContentLink geeignet. PBS ContentLink schafft über die SAP ArchivLink-Schnittstelle eine direkte und nahtlose Verbindung von SAP-Systemen und einem revisionsicheren und performanten Plattenspeicher. Unterstützt werden derzeit Plattensysteme der Hersteller EMC, IBM und NetApp.

Die Daten müssen jedoch nicht nur abgelegt, sondern auch gelesen werden. Die Anzeige erfolgt im SAP-Standard oder wesentlich komfortabler mit den PBS archive add ons direkt im SAP-System, wo sie gelesen und ausgewertet werden können. Der PBS ContentLink kann unmittelbar

über das SAP-System verwaltet und überwacht werden.

Um die Authentizität der Daten sicher zu stellen und um den Speicherplatz möglichst gering zu halten, wird jedes Objekt nur einmal archiviert und kann weder verändert noch überschrieben werden. Durch die archive add ons werden die Residenzzeiten im SAP-Produktivsystem deutlich reduziert.

Die Reduzierung des Datenbestandes im Produktivsystem ist jedoch nur ein Vorteil des Zugriffs mit PBS ContentLink. Ein weiterer Vorteil: Bei den Plattenspeichern sind die Wartungskosten deutlich geringer als bei herkömmlichen Jukeboxen. Auch die Schreib- und Lesegeschwindigkeit kann gegenüber herkömmlichen Dokument-Managementssystemen und Speichermedien um ein vielfaches beschleunigt werden. Ein Archivierungsschutz stellt darüber hinaus sicher, dass die Daten nicht vor Ablauf des Archivierungszeitraums gelöscht werden können. Außerdem werden im Interesse der Datensicherheit alle Daten automatisch gespiegelt. Die Integrität der Daten ist also während des gesamten Lebenszyklus gewährt.

Die Speichersysteme EMC Centera und DR550 von IBM können darüber hinaus gleichzeitig von anderen Applikationen genutzt werden. Mit SAP Records Management werden weitere Dokumente wie zum Beispiel Mail-Nachrichten in der Ablage und Anzeige unterstützt.

SAP Records Management, SAP Content-Server und PBS ContentLink bieten damit eine integrierte Lösung für das Datenmanagement und die Archivierung.<

### Pilotanwendungen mit EMC Centera und IBM DR550

Die ComSol AG hat in zwei Pilotanwendungen Archivierungsprojekte mit dem PBS ContentLink sowie mit den Speichersystemen EMC Centera und DR550 von IBM realisiert. Bei Windmüller & Hölscher konnte unter anderem die Größe der produktiven SAP-Datenbank im ersten Schritt nahezu halbiert und bei SOKA-Bau unter anderem die Schreibgeschwindigkeit gegenüber herkömmlichen Speichermedien um ein Vielfaches beschleunigt werden.

„Die ComSol AG hat innerhalb kürzester Zeit in unserem Hause erfolgreich den PBS ContentLink für EMC Centera installiert und die entsprechende Funktionalität sichergestellt“, bilanziert Dr. Hans-Jürgen Adler, Abteilungsleiter Datenbank und Produkte bei SOKA-Bau, die Ergebnisse des Projektes: „Damit verfügen wir über den Direktzugriff auf ein wirtschaftliches und skalierbares Speichersystem sowie eine schnelle und revisions sichere Datenerhaltung von Archivdaten.“

# Vom Warenverteiler zum

**Den klassischen Großhändler als reinen Warenverteiler und Kommissionär gibt es zwar noch. Moderne Informations- und Kommunikationstechnologien sowie die Internationalisierung der Geschäftsbeziehungen führen jedoch dazu, dass sie sich zu umfassenden Distributionsdienstleistern entwickeln.**



Die Anforderungen an den Großhandel verändern sich durch die Entwicklung moderner Informations- und Kommunikationstechnologien und die Internationalisierung. Sie betreffen Sortiments-, Lager-, Finanzierungs- und Servicefunktionen gleichermaßen. Großhandelskunden erwarten optimale Prozesse für Einkauf, Logistik und Vertrieb.

### Zusätzliche Dienstleistungen

Angesichts der Konkurrenzsituation und wachsender Serviceansprüche erwarten Kunden immer mehr zusätzliche Dienstleistungen. Neben Sortimentsgestaltung, Logistik und Lagerhaltung, Finanzierung, Reklamationsabwicklung oder Qualitätsgarantie werden immer mehr Value-Added-Services gefordert. Dazu gehören beispielsweise:

- Endkundenbelieferung im Namen des Kunden
- Zugriff auf die Lagerbestands- und Nachfragedaten (Vendor Managed Inventory) und Bereitstellung von Absatzinformationen
- Unterstützung bei Markteinführung und Feedback aus Vertriebskanälen
- Kommissionierung, Montage und Pre-Wholesale
- Markterkundung und Marktanalyse
- Kreditprüfung und Forderungsmanagement

### Internationalisierung

Viele Großhandelsunternehmen weiten ihre Geschäftstätigkeiten auch auf neue

Märkte, beispielsweise in Osteuropa oder Asien aus. Doch auf dem Weg dorthin sind zahlreiche Hürden zu nehmen. Eine wichtige Rolle spielt dabei der internationale Informations- und Datenfluss, der aufgrund unterschiedlicher Sprachen und Schriftkulturen nicht immer sichergestellt ist. Während westeuropäische Sprachen in IT-Systemen in der Regel problemlos verarbeitet werden können, ist das bei anderen nicht unbedingt möglich.

Neue Märkte und die daraus resultierenden veränderten Aufgabenstellungen erfordern deswegen eine hohe Anpassungsfähigkeit der Unternehmenssoftware. Um den komplexen Datenstrukturen und neuen Anforderungen gerecht zu werden, sind deswegen regelmäßige Upgrades der Informationssysteme für einen reibungslosen Geschäftsverlauf unerlässlich.

### Weltweites Verständnis

Internationale Markterschließungen beeinflussen oftmals die gesamte Organisation eines Unternehmens und erfordern einen komplexen Relaunch der IT-Struktur. Die veränderten Datenstrukturen machen unter anderem eine umfangreiche Umstellung auf Unicode notwendig. Im Unterschied zu anderen Zeichensätzen umfasst Unicode alle weltweit bekannten Textzeichen. Damit können auch Bestellungen aus der Türkei, Kontoauszüge aus Saudi Arabien oder Stammdaten aus Japan reibungslos verarbeitet werden.

Erfahrung im Bereich der Unicode-Umstellung bringt die ComSol AG aus einem umfangreichen und vielseitigen Referenzprojekt mit: Neben einem komple-

# Distributionsdienstleister

den Release-Wechsel vom SAP R/3-System 4.6c auf SAP ERP 2005 umfasste die Aufgabenstellung eines international tätigen Großhändlers und Distributors chemischer Produkte eine umfangreiche Umstellung der Datenstrukturen auf Unicode. Alle Schnittstellen der eingesetzten Standardprogramme und Eigenentwicklungen wurden überarbeitet und integriert.

## Auf den Handel zugeschnitten

Die Erfahrungen der ComSol AG aus vielen Handelsprojekten zeigen auch: Wer sich (nicht nur) im Großhandel Wachstumschancen sichern will, sollte möglichst von Anfang an auf eine Lösung mit spezifischen Retail-Funktionen setzen. Sie bietet im Unterschied zu branchenunspezifischen Anwendungen eine Fülle an voreingestellten Branchenfunktionalitäten, die mit wenig Aufwand an unternehmensspezifische Anforderungen angepasst werden können.

So bietet beispielsweise SAP for Retail die Bereitstellung und effiziente Nutzung von Verkaufs- und Kundeninformationen aus verschiedenen Vertriebskanälen sowie eine optimale Auftragserfüllung über die gesamte Logistikkette. Eine Anwendung auf der Basis spezieller Retail-Funktionalitäten bietet darüber hinaus weitere Vorteile:

- › effizientere und integrierte Stammdatenpflege für alle Belange des Handels inklusive automatische Anlage von Artikelstammdaten für unterschiedliche Vertriebslinien
- › optimale Unterstützung der Anforderungen spezieller Sortimente wie beispielsweise Food oder Fashion
- › Handelskalkulation für Großhandels- und Einzelhandelsabgabepreise
- › Unterstützung des Aktionsgeschäfts
- › automatische Abrechnung von Lieferantentrückvergütungen
- › optimierte Disposition

- › Sonderfunktionen im Wareneingang wie beispielsweise Grob-Wareneingang, Mindesthaltbarkeits-Kontrolle oder Planung der Torbelegung
- › Unterstützung von Barverkauf und die Anbindung von Kassensystemen
- › eigenständiges Planungsmodul für den Handel

Integrierte Warenwirtschaftssysteme mit spezifischen Retail-Funktionen sind für den Großhandel ein wesentliches Instrument zum Erhalt und zum Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit. <



# Das SAP-Kompetenzzentrum für den Handel

Mit der Aufnahme in den Kreis der SAP-Systemhäuser hat die ComSol AG ihre Angebote und Dienstleistungen deutlich erweitert. Vorstandssprecher Bernd Hellgardt erläutert die Vorteile für die Kunden.

Bernd Hellgardt



Vorstandssprecher der ComSol AG

Herr Hellgardt, bisher war die ComSol AG Special Expertise Partner Retail der SAP. Was ändert sich durch die Ernennung zum SAP Systemhaus für Ihre Kunden?

**Bernd Hellgardt:** Sie bekommen alle Leistungen rund um SAP-Anwendungen aus einer Hand und haben damit nur einen Ansprechpartner. Neu ist, dass wir berechtigt sind SAP-Lizenzen zu vertreiben, und neu ist unser Support-Center für den Handel. Schaut man sich die Liste der rund 40 SAP-Systemhäuser in Deutschland an, kann man durchaus sagen, dass die ComSol AG unter ihnen das SAP-Kompetenzzentrum für den Handel ist.

Wo sehen Sie die Gründe dafür, dass die ComSol AG in den Kreis der SAP-Systemhäuser aufgenommen wurde?

Entscheidend dafür ist sicherlich, dass wir seit 2000 alle Voraussetzungen als Special Expertise Partner Retail zur großen Zufriedenheit unserer Kunden – und damit auch zur Zufriedenheit der SAP AG – erfüllt und weiter ausgebaut haben.

## Branchen-Know-how und Projekterfahrungen im Handel

Welche Voraussetzungen müssen erfüllt werden, um das „Gütesiegel“ Special Expertise Partner Retail zu bekommen?

Wesentlich dafür sind Branchen-Know-how, Projekterfahrungen im Handel und eine hohe Kundenzufriedenheit. Weitere Voraussetzungen sind vorhandene Demosysteme, produktive Kundenreferenzen, laufende Projekte sowie zertifizierte Berater, die mit SAP-Systemen und dem Handel vertraut sind.

Die ComSol AG ist im Umfeld der SAP sehr aktiv. Können Sie sagen in welcher Form und warum das so ist?

Unser gesamtes Management engagiert sich im SAP-Umfeld – nicht nur ich als Sprecher des Arbeitskreises Handel in der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe. Wir können dadurch unsere Erfahrungen mit SAP-Anwendungen im Handel im Interesse unserer Kunden direkt weitergeben und sind außerdem in Neuentwicklungen der SAP frühzeitig eingebunden.

## Ausbau des Serviceangebots

Sie nutzen den Status als SAP-Systemhaus auch für den Ausbau weiterer Services. Welche sind das?

Das Support-Center mit der Anbindung an den SAP Solution-Manager habe ich bereits genannt. Das ist eine Voraussetzung um SAP-Systemhaus werden zu können. Darüber hinaus bieten wir zukünftig auch Hosting und die Finanzierung von SAP-Projekten an. Dafür müssen wir uns räumlich erweitern und die Anzahl unserer Consultants deutlich erhöhen. Wenn das abgeschlossen ist, können sich unsere Kunden und Geschäftspartner an einem Tag der offenen Tür ein Bild davon machen.

Die Ernennung zum SAP-Systemhaus und der Ausbau weiterer Aktivitäten erfolgt auf der Basis einer guten Entwicklung der ComSol AG.

Das stimmt. Unsere gute Arbeit in den letzten Jahre zeigt sich auch an sehr guten Zahlen. Gegenüber dem Vorjahr ist unser Umsatz im Jahr 2006 um 21 Prozent gestiegen. Im Januar 2007 lag er bereits um 34 Prozent über dem Vorjahresmonat.<

Erfolg besteht darin, dass man genau die Fähigkeiten hat,  
die im Moment gefragt sind.

Henry Ford



TOP im  
Ranking

Die 2007/2008  
Zeitschrift

Die vielseitigen Inhalte der BWL und Informatik kombiniert die Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) mit dem praxis-orientierten dualen Studium zum

### **Bachelor of Information Science for Business**

Studien- und Praxisphasen wechseln sich quartalsweise ab. Das theoretische Wissen wird in anspruchsvollen Projekten für namhafte Kunden direkt umgesetzt.

Die ComSol AG ermöglicht dieses 3-jährige Studium als Unternehmenspartner der FHDW. Erfahrene Berater und Entwickler unterstützen unsere Trainees in den Projekten der Praxisphasen, eine Praktikantenvergütung sowie ein Stipendium an der FHDW in Bergisch Gladbach wird gewährt.

### **Vorraussetzungen für Bewerber/innen:**

- sehr gutes Abitur
- Ehrgeiz & Motivation
- Interesse an vielseitigen SAP-Projekten als Junior-Berater oder Junior-Entwickler im Handel und der Konsumgüterindustrie mitzuwirken.

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES  
**FHDW**  
FACHHOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT  
BERGISCH GLADBACH

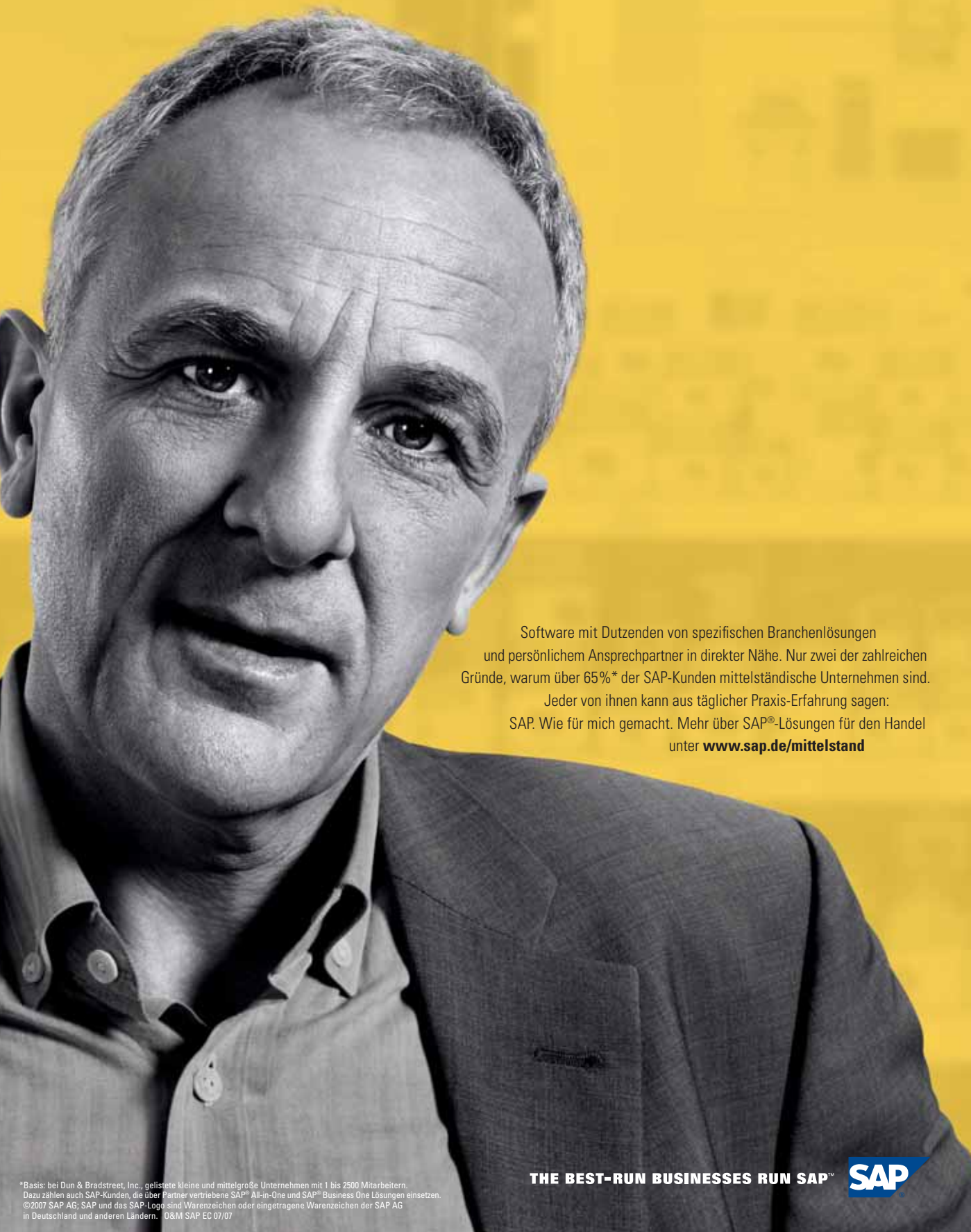
**ComSol**  
Aktiengesellschaft

Commercial  
Solutions

Aussagekräftige Bewerbungen bis  
zum 31. Juli 2007 auf dem Postweg an:

ComSol AG Commercial Solutions  
Personalwesen - Stichwort „FHDW“  
Postfach 11 01 30  
50401 Köln

Eine einfach bedienbare Mittelstands-Software  
von SAP? Für meine Firma?  
Weiß sonst schon jemand davon?!



Software mit Dutzenden von spezifischen Branchenlösungen  
und persönlichem Ansprechpartner in direkter Nähe. Nur zwei der zahlreichen  
Gründe, warum über 65%\* der SAP-Kunden mittelständische Unternehmen sind.

Jeder von ihnen kann aus täglicher Praxis-Erfahrung sagen:  
SAP. Wie für mich gemacht. Mehr über SAP®-Lösungen für den Handel  
unter [www.sap.de/mittelstand](http://www.sap.de/mittelstand)