

Kundenprofil



Die Denner AG ist der führende Schweizer Lebensmitteldiscounter. Durch den Schulterchluss mit dem Migros-Genossenschafts-Bund im Jahr 2007 hat sich Denner für die Zukunft aufgestellt. Die Kundenfrequenz stieg auf 79,4 Millionen Kunden.

Ausgangssituation

Das bestehende System zur Unterstützung der Lieferantenprozesse genügte in seinem Funktionsumfang nicht mehr den Anforderungen. So war beispielsweise eine Onlineintegration in das ERP-System nicht möglich.

Lösung

Die Denner AG führte den Microsoft BizTalk Server 2006 R2 ein. Gründe waren die gute Performance, die günstige Kostenstruktur und die direkte Einbindung in das ERP-System.

Resultate

Denner nutzt BizTalk Server 2006 als zentrale Datenplattform zur Abwicklung der Kunden-Lieferanten-Beziehungen. Die Lösung ermöglicht Bestellungen und Fakturierungen mit Self-Billing für Frischeprodukte. Seit der Einführung läuft sie stabil und unterstützt die Kernprozesse auch bei einem höheren Lieferantenaufkommen.

BizTalk Server 2006 R2

Effizientes Management der Kunden-Lieferanten-Beziehungen

„Durch den Microsoft BizTalk Server 2006 R2 managen unsere 430 Filialen ihre Dispositionen jetzt mit Echtzeitdaten. Und das alles bei vollständiger Integration in unser ERP-System.“

Eduardo Stahel, Leiter Informatik bei der Denner AG

Die Denner AG ist mit über 730 Filialen und circa 3500 Mitarbeitern der führende Schweizer Lebensmitteldiscounter. Im September 2007 hat der Migros-Genossenschafts-Bund 70 Prozent der Denner AG übernommen. Mit der Einführung des ERP-Systems Microsoft Dynamics™ NAV passte die bisherige Inselösung zur Organisation der Kunden-Lieferanten-Beziehungen nicht mehr in Denners Strategie, die Geschäftsprozesse durchgehend zu gestalten. Über eine „Datenplattform“, Microsoft® BizTalk® Server 2006 R2, wurden die Lösungen integriert. Über sie werden mit stabiler Performance Bestellungen und Fakturierungen abgewickelt. Der Datentransfer von und zu Dynamics NAV erfolgt in Echtzeit. Heute bestellen die 430 Filialen und mehr als 300 Denner-Satelliten online bei sechs Direktlieferanten, die fünf Verteilerzentren bei mehr als 80 Lieferanten, angepeilt sind 100. Die kostengünstige Serverlösung ermöglicht es, auch die kleineren Unternehmen einzubinden. Verkürzte Bestellzeiten sichern noch höheren Kundenservice und weniger Verluste bei Frischeprodukten. Die Fakturierung erfolgt im System, für Frischwaren sogar im Self-Billing-Verfahren. Mit weniger Betriebskosten ist das Geschäftsprozessmanagement optimal unterstützt.

„Die zukunftsfähige Integration der Lieferantenprozesse in unser ERP-System ohne Middleware war das Problem. Mit dem Microsoft BizTalk Server 2006 konnten wir es lösen.“

Eduardo Stahel,
Leiter Informatik bei der Denner AG

Kundenprofil

Als führender Schweizer Lebensmitteldiscounter bietet die Denner AG ihren Kunden ein flächendeckendes Netz an Verkaufsstellen. Der konsolidierte Umsatz aller Denner-Filialen und -Satelliten erhöhte sich im Jahr 2007 um 4,3 Prozent oder 111,7 Millionen Franken auf 2717,3 Millionen Franken. Durch den Schulterchluss mit dem Migros-Genossenschafts-Bund (MGB) im Jahr 2007 hat sich Denner für die Zukunft aufgestellt und eine erweiterte Basis für neue Dynamik geschaffen. Mit Erfolg: Die Kundenfrequenz stieg um 3,3 Prozent auf 79,4 Millionen Kundinnen und Kunden. Das Sortiment der Denner AG umfasst Artikel des täglichen Bedarfs. 75 Prozent davon sind Markenartikel, 25 Prozent Eigenmarken. Wöchentlich neue, ausgewählte Spezialangebote aus dem Non-Food-Bereich runden das Sortiment ab.

Ausgangssituation

Die strategische und operative Ausrichtung der Informationstechnik, besonders die Un-

terstützung der Kernprozesse, ist die Hauptaufgabe von Eduardo Stahel, Leiter der Informatik bei der Denner AG. „Eine stabile Performance, anwenderfreundliche Verfahren und integrierte Systeme sind die massgeblichen IT-Erfolgsfaktoren für das weitere Wachstum der Denner AG“, sagt Stahel.

Durch den Schulterchluss mit Migros setzt Denner auf Synergieeffekte, insbesondere was die Verbesserung der Kunden- und Lieferantenbeziehungen angeht. So wollte man die Warenbestellungen und -lieferungen beschleunigen, was gerade bei den kritischen Verfallszeiten im Food-Bereich unerlässlich ist. Zudem suchte man eine wirtschaftliche B2B-Lösung, deren Einsatz auch für kleinere Anbieter mit einer nicht ganz so ausgereiften IT-Infrastruktur attraktiv war.

Das Problem bestand darin, dass es sich bei der Lösung, mit der die Denner AG ihre Kunden- und Lieferantenbeziehungen steuerte, um eine Insellösung handelte, die sich nicht in das ERP-System integrieren liess. „Daher erfolgte die Datenübertragung im Batch-Verfahren, was zur Folge hatte, dass viele Bestellungen, insbesondere für die unter dem Frischediktat stehenden Früchte- und Gemüsebestellungen, nicht zeitnah ausgeliefert werden konnten“, erinnert sich IT-Leiter Stahel.

Lösung

Einen ersten Schritt in die richtige Richtung tat die Denner AG mit der Einführung einer neuen ERP-Lösung, Microsoft Dynamics NAV. Parallel dazu begann IT-Leiter Stahel aber sogleich damit, den Microsoft BizTalk Server 2006 R2 zu implementieren und online an das ERP-System anzubinden. „Bei gleichen oder geringeren Kosten erreichte ich so einen stabilen IT-Betrieb zur Unterstützung unseres Prozessmanagements“, erläutert der IT-Leiter seinen damaligen Entschluss.

Kennzahlen

Projektdauer	Oktober 2006 bis März 2008
Direkte Projektkosten	ca. 60 000 CHF
Serverlizenzen	ca. 50 000 CHF (Enterprise)
Aufwand	interne Projektarbeit: 1,5 Mitarbeiter mit durchschnittlich 50 % Kapazität
Schulungsaufwand	5 MT für jeweils 2 Mitarbeiter
Angeschlossene Arbeitsplätze	750 Filialen, zentral ca. 25 User
Anzahl PCs	ca. 25
Server	1 x HP GL 380 G5 PRODUKTION, 1 x HP GL 380 G5 COLD-STANDBY, 1 x FJ Blade für Reporting
Verbesserungen	Wegfall der Single Operation, Onlineintegration in das ERP-System, schnellere, zeitgerechtere Abwicklung der Bestellungen und Fakturierung, direkte B2B-Beziehung, Reduktion der Betriebskosten, Erweiterung der Lieferantenanbindungen, stabile Performance



Die Denner AG ist der führende Schweizer Lebensmitteldiscounter

Der BizTalk Server 2006 dient als „Datenplattform“ für alle kunden- und lieferantenbezogenen Anwendungen bei der Denner AG. Im Herbst 2006 wurde die Grundarchitektur zügig installiert. Microsoft Gold Certified Partner Hewlett-Packard begleitete den gesamten Einführungsprozess punktuell je nach Bedarf, präzise und mit hoher Ergebnisqualität. Die Kernprozesse wurden in einem Vorprojekt analysiert und im Handbuch „Supply Chain Management bei der Denner AG“ dokumentiert. Anschließend wurden die notwendigen Schnittstellen zum ERP-System Dynamics NAV eingerichtet, womit der wesentliche Schritt der Echtzeitdatenübertragung für Bestellung, Fakturierung und Distribution realisiert war. In einer Testumgebung wurden die Abläufe pro Lieferant getestet – parallel dazu lief das alte Verfahren weiter. HP übernahm zudem die Schulung der internen IT-Mitarbeiter. Die Überführung der Daten in das neue Echtssystem erfolgte ab Oktober 2006. Zuerst wurden die Lieferanten für Frische-

produkte und Brot eingebunden. Schrittweise folgten die anderen. Anfang 2008 wurde das bisherige Warenwirtschaftssystem der Denner AG, das teilweise noch parallel betreut wurde, endgültig in den Ruhestand geschickt.

Resultate

„Erst heute wissen, was gestern bereits Fakt war – das ist endgültig vorbei“, berichtet Eduardo Stahel. „Wir wissen heute in jedem Augenblick ganz genau, welche Bestellungen eingehen, welche Lieferungen erfolgt sind und wie unsere Zahlen aussehen. Das ist Realtime.“

Die Denner AG war der erste Kunde in Europa, der den BizTalk Server 2006 R2 einführte. Die „Datenplattform“ startete ohne Schwierigkeiten. Erste „Use-Cases“ begeisterten die Nutzer. Zum Beispiel bestellen über 250 Denner-Filialen ihre Brote bei einem Lieferanten. Die Anbindung dieses Partners an den BizTalk Server 2006 war ein Musterbeispiel für die Optimierung der B2B-Geschäftsprozesse: „Die Filialen mussten früher ihre Tagesbestellungen bis neun Uhr morgens aufgegeben haben, damit wir die Bestelldaten rechtzeitig weiterleiten konnten und das Brot noch am selben Tag ankam. Dank des BizTalk Server 2006 erfolgt die Lieferung der Bestelldaten heute direkt ohne Umwege in die Grossbäckerei. Das bedeutet, dass die Filialen sogar bis 16 Uhr nachbestellen können und die Brotwaren immer noch am selben Tag erhalten. Sie haben frisches Brot bis Geschäftsschluss“, erläutert Stahel.

Da die Bestellungen enger am Bedarf der Filialen orientiert sind und sich die Bestellzeiten verkürzt haben, konnte die Denner AG den Anteil der Waren mit Verfallsproblemen um mindestens fünf Prozent verringern. Auch die Fakturierung der Lieferanten erfolgt heute im BizTalk Server 2006 zeitnä-

Weitere Informationen

Für weitere Informationen über Microsoft Produkte und Services kontaktieren Sie bitte die lokale Microsoft Niederlassung:

Microsoft Schweiz GmbH

Richtistrasse 3
CH-8304 Wallisellen
Telefon: +41 848 22 44 88
Fax: +41 43 456 44 44
www.microsoft.ch

Für weitere Informationen zur beschriebenen Kundenreferenz kontaktieren Sie bitte:

Hewlett-Packard Schweiz

Nicolas Blatter
Ueberlandstrasse 1
CH-8600 Dübendorf
Telefon: +41 58 444 77 69
www.hp.com/ch/edi

Weitere Referenzen finden Sie unter:
www.microsoft.ch/references

her als früher und ohne aufwendigen Schriftverkehr. Denn für bestimmte Produktgruppen gibt es nun das sogenannte Self-Billing-Verfahren, bei dem mit der Lieferung eines Frischeprodukts automatisch eine Gutschrift an den Lieferanten erfolgt.

Seit der Einführung wächst die Nutzerquote kontinuierlich. Ende September 2008 bestellten bereits 750 Denner-Geschäfte online bei sechs Direktlieferanten; die fünf Verteilerzentren orderten ihre Waren bei 81 Lieferanten. Demnächst sollen es 100 sein. „Leider fehlt bei vielen Partnern noch das nötige IT-Know-how zur Nutzung unserer B2B-Lösung“, sagt Stahel. „Ihnen bieten wir selbstverständlich Unterstützung an.“

Die Bilanz bleibt unterm Strich positiv. Mit dem BizTalk Server 2006 hat die Denner AG ihr Projektziel erreicht: „Bei geringeren laufenden Betriebskosten für unsere IT-Infrastruktur haben wir einen stabilen und sicheren Betrieb, auf zwei Rechenzentren verteilt, mit einer extrem guten Performance“, lobt Eduardo Stahel. Risiken, wie sie durch die In-sellösung ohne Back-up- und Recovery-Verfahren entstanden waren, fielen weg.

Der BizTalk Server 2006 verändert die bisherigen Aufgaben der Clearingstelle, der Schnittstelle zwischen dem alten Bestellsystem und dem ERP-System. Sie wurde IT-technisch von externer Seite betreut, was pro Jahr rund 100 000 Franken an Kosten verursachte. Allein durch den Wegfall die-

ser Aufgabe aufgrund der Onlineanbindung an Dynamics NAV spart die Denner AG diese Kosten für externe Dienstleistungen.

Nun ist es dank der günstigen Kostenstruktur mit BizTalk Server 2006 auch möglich, kleinere Lieferanten einzubeziehen. Zwar ist der indirekte Nutzen monetär noch nicht messbar. Doch genauer am Bedarf der Kunden und an den Anforderungen des Produkts zu sein garantiert höhere Kundenzufriedenheit und ist für die Denner AG auf ihrem Weg der Expansion ein Erfolgsfaktor.

Partnerprofil

Hewlett-Packard (HP) bietet weltweit Technologielösungen für Privatkunden, Unternehmen und öffentliche Auftraggeber. Das Angebot umfasst Lösungen für die IT-Infrastruktur, Personal Computing und Zugangsgeräte, globale IT-Dienstleistungen sowie Systeme für Druck und Bildbearbeitung für Einzelanwender, kleine oder mittelgrosse Unternehmen sowie global agierende Konzerne. Wenn es um die Einführung von E-Business-Lösungen zur Senkung von Kosten, Optimierung der Geschäftsprozesse oder der kompletten IT-Infrastruktur geht, sind die Berater von HP die richtige Adresse. Ihr professionelles Projektmanagement sowie ein globales Netzwerk von Partnern garantieren modernste IT-Lösungen aus einer Hand. HP unterhält in der Schweiz Standorte in Dübendorf, Basel, Bern und Genf. Das Unternehmen zählt heute in der Schweiz rund 1400 Mitarbeitende.

Software and Services

- Microsoft BizTalk Server 2006 R2
- Microsoft Dynamics NAV 4.3
- Microsoft Office 2003