

Warenwirtschaft

HDS Retail setzt auf neue Software

Die HDS Retail Deutschland GmbH in Wiesbaden setzt bei der Warenwirtschaft für Presse seit Ende vergangenen Jahres auf das Softwarepaket Peli Prime+ der Firma Peli aus München. Stefan Heißel, Vertriebsleiter der Presse-Disposition und Projektverantwortlicher bei HDS, über erste Erfahrungen mit der neuen Software.

Im Februar 2008 fiel nach einer größeren Vergleichs- und Angebotsphase die Entscheidung für den Umstieg und die Einführung des Softwarepaketes „Peli Prime+“ bei der HDS Retail Deutschland GmbH. Im März 2008 wurden die entsprechenden Verträge unterzeichnet und die Projektgruppe ins Leben gerufen. Als Ziel wurde zu diesem Zeitpunkt bereits die Systemumstellung am ersten Oktoberwochenende 2008 ausgegeben – ein sportliches Ziel, da für die Einführung einer neuen Software mit vorausgehender Projektphase im Normalfall neun bis zwölf Monate angesetzt werden. HDS konnte hier jedoch vom Erfahrungsschatz der Firma Peli im Bezug auf Systemumstellungen profitieren – insbesondere der im Vorjahr erfolgreich durchgeführten in der Unternehmensgruppe Dr. Eckert.

Die ersten zwei bis drei Monate verliefen in Bezug auf die Softwareumstellung für HDS vergleichsweise ruhig, da die Mitarbeiter der Firma Peli in diesem Zeitraum die Besonderheiten der HDS Retail Deutschland GmbH in die

Programme und Abläufe des Software-Paketes Peli Prime+ integrierten. Zu diesen HDS spezifischen Funktionen und Besonderheiten, die durch die neue Software abgedeckt werden mussten, zählen folgende Anforderungen:

Vertriebspartner statt eigener Filialeiter

- HDS betreibt einen Großteil seiner Filialen mit selbstständigen Vertriebspartnern. Dies bedeutet:
- eine hundertprozentige Nachvollziehbarkeit jedes Warenflusses über Lieferscheine muss gewährleistet sein.
- Jede Verkaufsstelle muss intern als eigenständiger Standort betrachtet werden.
- Anbindung des Warenwirtschaftssystems an das bestehende Data-Warehouse, in dem alle Bereiche zur Abrechnung der Vertriebspartner konsolidiert werden.

Standorte mit Unterverteilung

- HDS betreibt an neun seiner 30 Standorte mehr als einen Laden – am Frankfurter Flughafen zurzeit sogar 22 Läden. Hieraus leiten sich folgende Anforderungen ab:
- Automatische Verteileranpassung (Bezugsregulierung) für die optimale Warenverteilung anhand der letzten Verkaufsergebnisse.
- Möglichkeit der Lagerhaltung, Nachlieferung und Lagerbestandsverwaltung.

- Die Umverteilung von Ware innerhalb des Standorts mit entsprechenden Lieferscheinen muss möglich sein.

Paketverfolgung im Remissionsbereich

- HDS setzt in Zusammenarbeit mit dem Remissionsdienstleister VCA Vereinigte Centralauslieferung zur Kistenverfolgung und genauen Datumszuordnung der Remittenden Kistennummern ein. Dies erforderte Anpassungen in folgenden Bereichen:
- Erfassung des Kisten-Abholdatums pro Verkaufsstelle in Peli.
- Gutschrift der Remittenden auf das Kisten-Abholdatum und Übergabe dieser Werte an das Data-Warehouse.
- Auswertungsmöglichkeiten zur Kistennachverfolgung.

Saarbach-Anlieferung pro Verkaufsstelle

- HDS wird vom Presse-Importeur Saarbach mit vorkommissionierten Paketen auf Verkaufsstellenebene beliefert. Zudem werden die Lieferscheine in elektronischer Form von Saarbach bereitgestellt und in Peli eingespielt. Diese Sonderform musste programmiert werden, so dass:
- Eine aktive Wareneingangsdeklaration pro Verkaufsstelle (und nicht pro Standort) erfolgen kann.
- Die Disposition auf Verkaufsstellenebene zu Saarbach gemeldet werden kann.
- Lieferdifferenzen pro Verkaufsstelle gemeldet werden können.

Neben den programmierintensiven Anpassungen wurden auch weitere „kleinere“ Kundenwünsche seitens HDS an PELI herangetragen. So mussten Kommissionierlisten, Lieferscheine und andere Dokumente auf HDS-Belange angepasst werden.

Die Umstellung war schließlich von Datenübernahmen aus den Alt-Systemen, Schnittstellen-Tests und -Abnahmen sowie Schulungen für den Systemstart geprägt. Am 6. Oktober 2008 konnte das System ‚freigegeben‘ werden und die Filialen und Mitarbeiter der Zentrale arbeiteten im neuen Live-System. Nach den üblichen Start-Schwierigkeiten hatte man sich schnell an die neue Oberfläche der Software gewöhnt und die Abläufe verinnerlicht. So konnten die Systemvorteile der integrierten Lieferanten-Rechnungs-Kontrolle und



Stefan Heißel,
Vertriebsleiter HDS,
Wiesbaden

der Dispositionsunterstützung genutzt werden. Im Laufe des Dezembers und des Januars wurden alle Zeitschriften neu disponiert. Ziel war es, Ausverkäufe zu vermeiden und gleichzeitig Remissionen auf eine marktgerechte Quote von 40 Prozent, über das gesamte Sortiment, zu senken.

Die erste Weiterentwicklung zwischen Peli und HDS nach der Systemumstellung war die Anpassung der Dispositionsrechnung für saisonale Aspekte, wie zum Beispiel Effekte durch Ferien und Feiertage an Flughäfen und Bahnhöfen sowie besondere Ausgaben und Zugaben bei Objekten. Dazu wurde die Möglichkeit der separaten Angabe eines Vergleichszeitraumes geschaffen, so dass man ähnliche Verkäufe für die Berechnung der neuen Bezüge heranziehen kann. Dieser Bereich der Disposition zielt auf eine aktive Verkaufsförderung bzw. Verkaufsoptimierung und wurde für die Bezugsfindung bei den anstehenden

Osterferien erstmals eingesetzt. Weitere Stellschrauben zur Optimierung der Verteilung, Bezugsfindung und Verkaufsförderung sollen in den nächsten Wochen, Monaten und Jahren gemeinsam von Peli und HDS erarbeitet und umgesetzt werden. Hierzu zählen unter anderem die Nutzung und Verbesserung der Ausverkaufs-Benachrichtigung sowie die Anbindung und der Ausbau der Scannerkassen an den HDS-Standorten.

Im Rückblick kann man sagen, dass wir gemeinsam mit Peli eine rundherum gelungene Umstellung auf die neue Warenwirtschaftssoftware



Alles auf dem Screen:
Pflege der Titel unter „Peli Prime+“

geschafft haben. Die nun online, jederzeit und überall zur Verfügung stehenden Informationen erleichtern uns die Arbeit. (Stefan Heißel)



Der pünktlichste Weg für die internationale Distribution von Zeitungen und Zeitschriften.

Für die weltweite Distribution von periodisch erscheinenden Publikationen gibt's bei Swiss Post International ein einfaches und vielseitig einsetzbares Angebot: Press International. Damit Ihre Publikationen noch schneller beim Leser sind. Einfach, zuverlässig und individuell einsetzbar. Wünschen Sie eine persönliche Beratung?
Gratisnummer 0800 18 17 000 oder
www.swisspost.de

SWISS POST 