



Stand: 01.04.2010

ElectronicPartner mit neuem Warenwirtschaftssystem auf der Basis von IBM® System i®

ElectronicPartner

Überblick

Die Herausforderung

Ein über zwanzig Jahre gewachsenes Warenwirtschaftssystem sollte durch ein neues System ersetzt werden.

Die Lösung

Als Basis dient IBM® System i®, das auf die Anforderungen der SAP®-Software abgestimmt ist.

Die Vorteile

Das neue System ist sicherer, verfügbarer und erweiterungsfähiger als das alte.

Ein erfolgreiches Duo: Plattform von IBM® und ERP-Lösung von SAP®

In einer kleinen Garage in Düsseldorf wurde im Jahr 1938 das Familienunternehmen ElectronicPartner gegründet. Mittlerweile ist daraus eine europaweit agierende Handels-Verbundgruppe entstanden, deren Hauptsitz in Düsseldorf geblieben ist. Im Geschäftsjahr 2008 belief sich der Zentralumsatz auf 2,20 Milliarden Euro. Davon wurden in Deutschland 1,48 Milliarden Euro umgesetzt. Getreu der Unternehmensphilosophie, die Kompetenzen der Mitglieder zu bündeln, Synergien zu nutzen und somit einen Mehrwert für alle zu schaffen, möchte die Gruppe weiter expandieren. ElectronicPartner vereint selbstständige Unternehmen für den Vertrieb von Elektroprodukten. Dazu zählen selbstständige Fachhändler, Fachmärkte (Medimax) und Systemhäuser (comTeam), deren Produktpalette von Unterhaltungs- und Haushaltselektronik bis IT-Service und Telekommunikation reicht.

Eigenentwickeltes Warenwirtschaftssystem reichte nicht mehr aus

Bisher nutzte ElectronicPartner, dem sich mittlerweile etwa 5.400 Unternehmen angeschlossen haben, ein eigenentwickeltes Warenwirtschaftssystem. Es hatte jeden Monat eine hohe sechstellige Zahl von Vertriebsaufträgen zu bewältigen. Allein an den drei deutschen Logistikstandorten werden täglich rund 40.000 Liefereinheiten kommissioniert. Das über zwanzig Jahre gewachsene IT-System konnte diese Mengen nicht mehr umlegen und hatte damit ausgedient. „Die Technologie war veraltet und die Benutzeroberfläche – ein zeichenorientierter Green-Screen – ausschließlich auf deutsch verfügbar. Der Funktionalitätsumfang konnte nicht mit den Anforderungen des Unternehmens mitwachsen“, so Klaus Hopp, IT-Bereichsleiter bei ElectronicPartner. Daher begann die Gruppe, nach einem neuen passenden System zu suchen.

ElectronicPartner mit neuem Warenwirtschaftssystem auf der Basis von IBM® System i®

3.000 Fragen, zwei Antworten: IBM® und SAP®

Die Midrange-Lösung IBM® System i® galt beim IT-Bereichsleiter als gesetzt. Wichtig war ElectronicPartner dabei auch die Plattformkontinuität. Das Ziel war es, an die mit der AS/400® gemachten, sehr guten Erfahrungen hinsichtlich Wirtschaftlichkeit und geringstmöglicher Administration saufwand anzuknüpfen. „Wir verfügen über langjährige Erfahrung mit diesem Maschinentyp und sind mit der Zuverlässigkeit der Plattform hoch zufrieden. Zudem ist das Preis-Leistungs-Verhältnis bei hohem Innovationspotenzial optimal“, so Klaus Hopp.

Was fehlte, war die passende ERP-Lösung. Diese fanden die IT-Profis, indem sie einen Katalog mit 3.000 Fragen ausarbeiteten. Letztlich sprachen die Funktionalität und der langfristige Investitionsschutz für die SAP®-Lösung. Dazu wurden speziell auf die Anforderungen von SAP abgestimmte IBM-Power 570 Server mit dem aktuellen Chip POWER6® eingesetzt. Mit diesem Schritt ist die Basis für die später zu implementierenden Software SAP ERP und SAP NetWeaver® Business Warehouse (SAP NetWeaver BW) geschaffen.

Unkomplizierte Umsetzung dank solider Projektplanung

In einem Competence-Center für Simulationstests wurden die Performance, das Systemmanagement und Reporting hinsichtlich der alltäglichen betriebswirtschaftlichen Prozesse analysiert und getestet. Hierfür nutzte das Team die Systemmanagementplattform SAP Solution Manager.

Bei der Konzeption und Umsetzung unterstützte die basycs GmbH das Projekt. Der IBM Premier Business Partner und SAP Service Partner aus dem baden-württembergischen Kraichtal schulte auch die Administratoren.

Klaus Hopp: „Der enorme Nutzen der neuen Hard- und Software in Verbindung mit den Administratorschulungen vereinfacht und beschleunigt unsere Geschäftsprozesse.“ Dazu tragen besonders die einheitlichen Abläufe in der Lieferkette bei: Doppelerfassungen gehören der Vergangenheit an. Die Belegkette funktioniert lückenlos und die zentralen Dispositionsprozesse sind automatisiert.

Zudem ist die Kommissionierung deutlich flexibler, da im System nun Gewicht und Volumen der Produkte hinterlegt sind. „Vom ersten Tag an konnten wir die Waren unkompliziert bestellen und ausliefern – und unsere internationalen Benutzer sind sehr zufrieden, nun in ihrer gewohnten Sprache mit dem System zu arbeiten“, so Klaus Hopp. Gründe für die unspektakuläre Inbetriebnahme sind nach seiner Ansicht die solide Projektplanung und das Testverfahren sowie die bodenständige SAP-Implementierung. Das IT-Team hat sich strikt an den Standard gehalten und mit Modifikationen geizt.

Weitere Ziele bereits vorgegeben

„Wegen der Modernisierung unserer IT-Landschaft durch SAP in Verbindung mit einer neuen IBM Plattform sind unsere Systeme nun deutlich sicherer und verfügbarer“, so Klaus Hopp. Das nächste Ziel hat er bereits im Blick. Die IT-Abteilung wird die SAP-Lösungen für die Finanzbuchhaltung und das Controlling implementieren, um die vollständige Integration von Warenwirtschaft und Rechnungswesen zu erreichen.