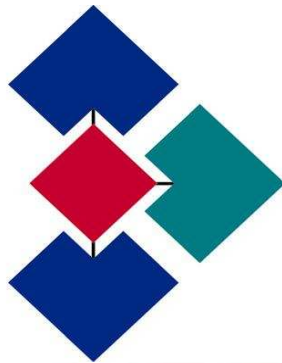


# Vom Prozessverbund zu integrierten Prozess-Services in Verbundgruppen

Entwurf Sales Kit v1.0  
Köln / Zürich, Januar 2010

**IIS**  
Trade Solutions  
GmbH



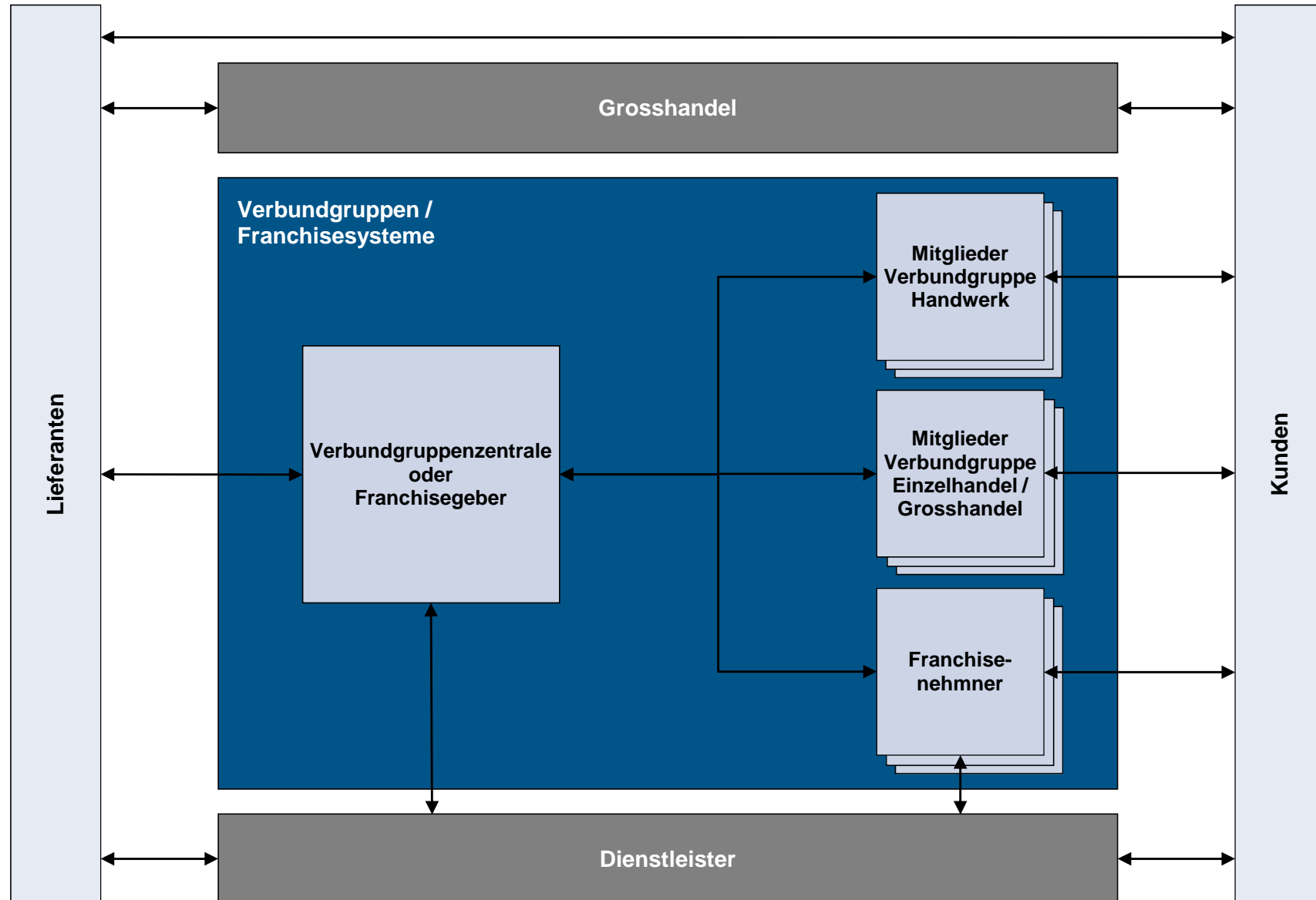
# Vom Prozessverbund zu integrierten Prozess-Services in Verbundgruppen

## *Agenda*

- Ausgangslage
- Handlungsfelder und Services der IIS Trade Solutions
- Vorstellung IIS Trade Solutions

# Verbundgruppen stehen im Wettbewerb mit Grosshändlern, filialisiertem Einzelhandel und anderen Dienstleistern

*Ausgangslage – komplexes Marktumfeld*



# Verschiedene Trends wirken auf das Geschäftsmodell der Verbundgruppen

*Ausgangslage – Herausforderungen für Verbundgruppen*

Wettbewerbsdruck / Konsolidierung	Konkurrenz entlang der Wertschöpfungskette	Internationalisierung	Informationsverbund / Technologisierung
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Bindung der Mitglieder / Gewinnung neuer Mitglieder</li><li>▪ Vermehrt Konsolidierung und Übernahmen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Vermehrte Konkurrenz durch<ul style="list-style-type: none"><li>– Grosshandel</li><li>– Lieferanten</li><li>– Logistik-Dienstleister</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Zunehmende Internationalisierung der Beschaffung</li><li>▪ Expansion in neue Absatzmärkte</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Gesamtheitliche Sicht auf alle relevanten Daten</li><li>▪ Prozesstransparenz und -kontrolle entlang der Wertschöpfungskette</li></ul>

**→ Verbundgruppen sind gezwungen, ihr Geschäftsmodell laufend zu verbessern!**

# Verbundgruppen können ihr Geschäftsmodell durch interne Optimierung, Repositionierung und Integration verbessern

*Ausgangslage – Strategische Möglichkeiten für Verbundgruppen*

## Optimierung

- Verbesserung der internen Prozesse und Abläufe
- Papierlose ZR/ZF Prozesse
- Artikelgenaue Auswertungen aus der ZR
- Mitgliederinformationssystem: Verknüpfung von Beratung- und Betreuung mit Debitorenmanagement

## Repositionierung

- Neue Services für Mitglieder, Kunden und Lieferanten
- Kompletter Artikelstammdatenservice für die Anschlusshäuser
- Dachmarkenkonzepte / Betriebstypenkonzepte
- Lager- / Großhandelsgeschäft
- Forecasts für die Lieferantengespräche

## Integration

- Übernahme der Planungs- und Steuerungsfunktion entlang der Wertschöpfungskette
- Warenbewirtschaftung auf den Flächen der Anschlusshäuser (Franchising, Modulkonzepte)
- Zentrale Vermarktung von Marken/Shops/Sortimenten
- NOS Systeme gemeinsam mit den Lieferanten

# Vom Prozessverbund zu integrierten Prozess-Services in Verbundgruppen

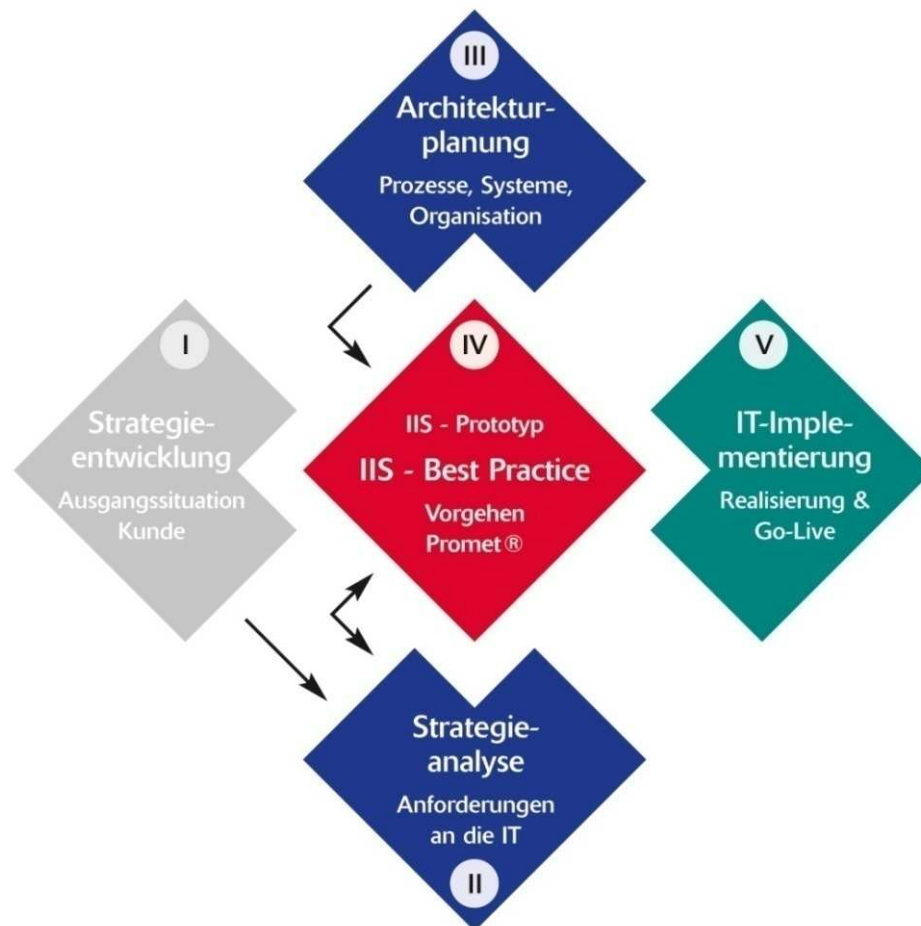
## *Agenda*

- Ausgangslage
- Handlungsfelder und Services der IIS Trade Solutions
- Vorstellung IIS Trade Solutions

# Die IIS Trade Solutions realisiert Projekte ausgehend von einer Strategieentwicklung und Architekturplanung unter Einbezug von Best Practices

## Handlungsfelder und Services im Überblick

- I: Strategieentwicklung
  - Entwickeln der Kooperationsstrategie
  - Definition des Leistungsportfolios
  - Skizzieren des Geschäftsmodells



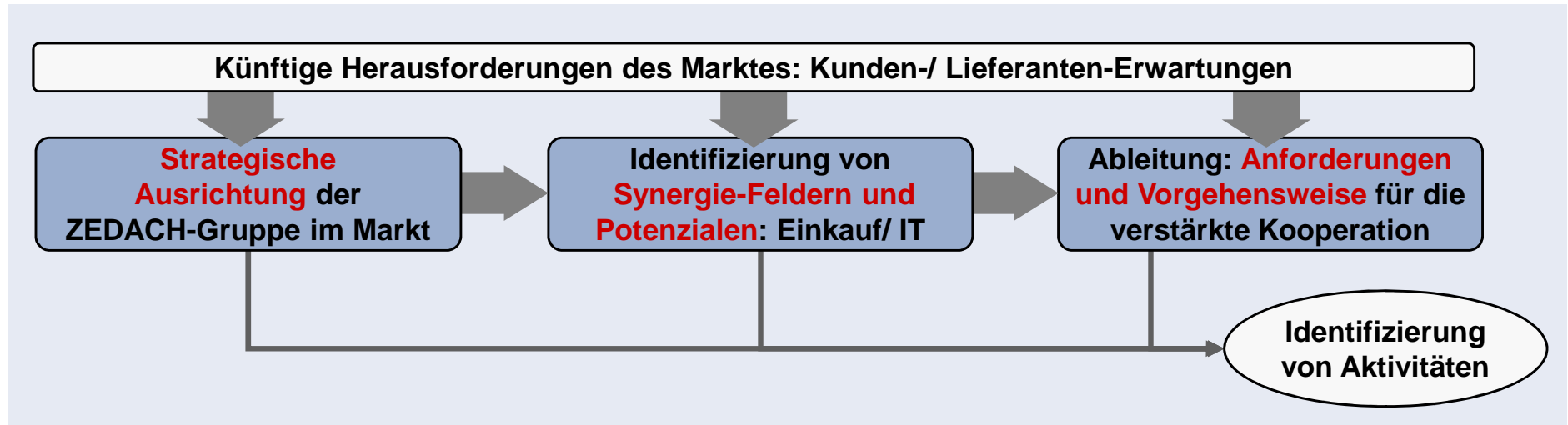
- II: Strategieanalyse
  - Klären, Konkretisieren und Abgrenzen der Geschäftsanforderungen und der unternehmensübergreifenden Erfordernisse
  - Erste Prüfung der Wirtschaftlichkeit eines Transformationsvorhabens
- III: Architekturplanung
  - Entwicklung der Geschäftsarchitektur (Prozesse, Organisation) und einer schlanken, schlagkräftigen und integrationsfähigen IS/IT-Architektur (Anwendungen, Systeme, Organisation, Infrastruktur)
- IV: IIS Best Practice
  - Definition der Schlüsselprozesse und des Prozessmanagements. Detaillierte Analyse der Wirtschaftlichkeit und der Rahmenbedingungen
  - Einbezug von Best Practices in das bestehende Verbundgruppenszenario
- V: IT Implementierung
  - Aufbau, Installation und Konfiguration der IT-Infrastruktur
  - Systemtechnische Implementierung massgeschneiderter Prozesse (Customizing, evtl. Programmierung von Zusätzen)
  - Integration unternehmensübergreifender Prozesse und Implementierung der Schnittstellen
  - Sicherstellen des Betriebes, der Wartung und der Weiterentwicklung effizienter Prozessabwicklungsverfahren sowie des Systembetriebes

# Generierung von Synergien bei einer Dachkooperation im Baustoffbereich

- Herausforderungen
  - Abgestimmte Lieferantenpolitik und Einkaufsprozesse
  - Vereinheitlichung der Warenwirtschaftssysteme bei den Mitgliedern
- Nutzen
  - Generierung von Synergiepotenzialen durch Aufbau eines gemeinsamen Einkaufs und einer gemeinsamen IT (WWS, Rechenzentrum, IT-Abteilung)
- Services
  - Strategie-Klausur
    - Entwicklung der Kooperationsstrategie
    - Definition des Leistungsportfolios
    - Skizzieren des Geschäftsmodells
  - Ergebnisse
    - Business-Case der Bündelungs-Optionen in Einkauf und IT
    - Entwicklung von Benchmark-Kennziffern zur Optimierung der Kostenstrukturen
- Referenzen
  - Zedach eG



# Generierung von Synergien bei einer Dachkooperation im Baustoffbereich



- Vision: Gemeinsame Bündelung der Funktionen
  - IT,
  - Einkauf,
  - Marketing,
  - Stammdaten-Management,
  - Verwaltung
- mit größtmöglicher Synergie, um jeder DEG bestmögliche Unterstützung bei ihrer jeweiligen regionalen Marktdurchdringung bieten zu können.

1. Stufe

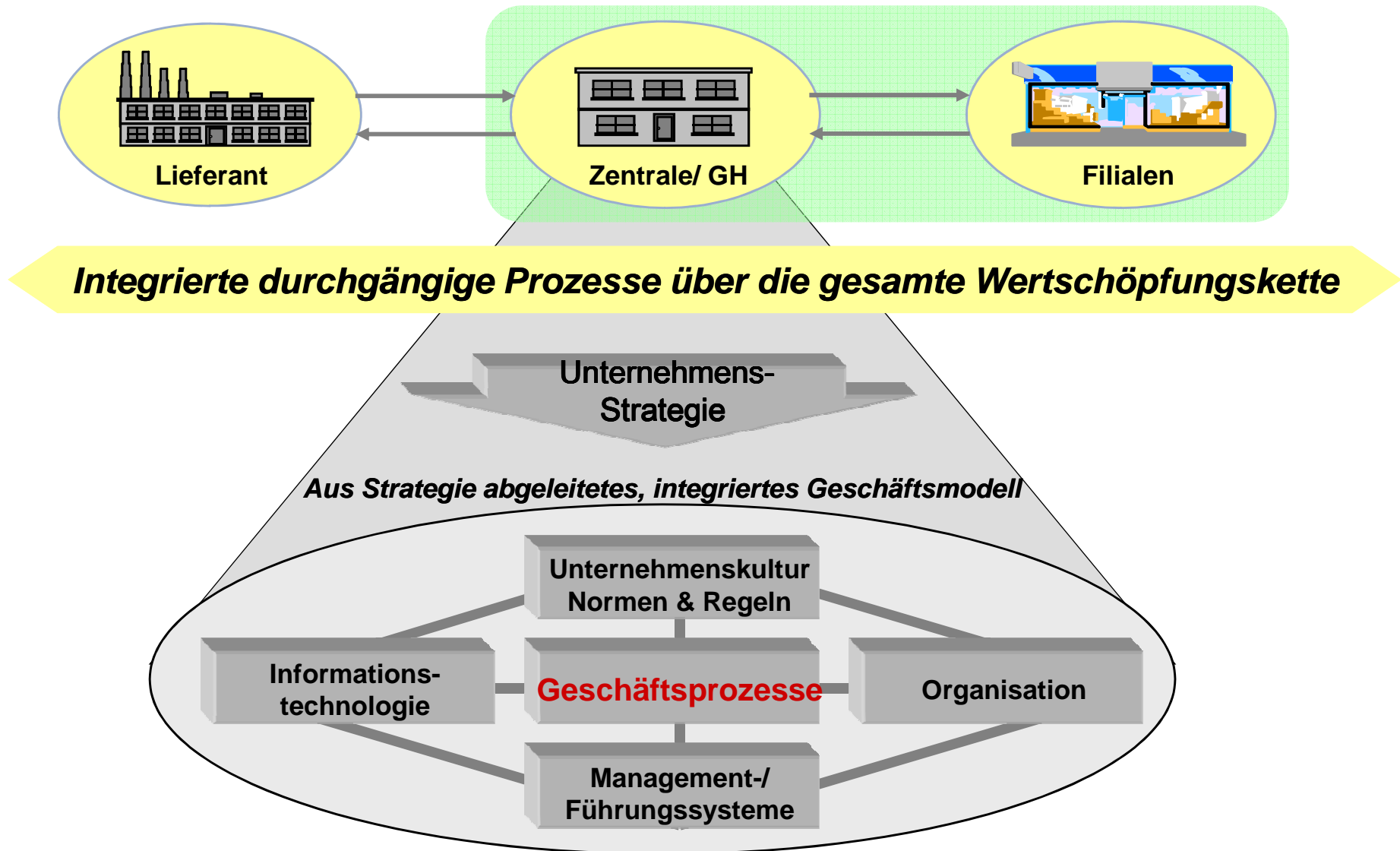
Gemeinsames WWS/ RZ  
Kooperation/ Bündelung

2. Stufe

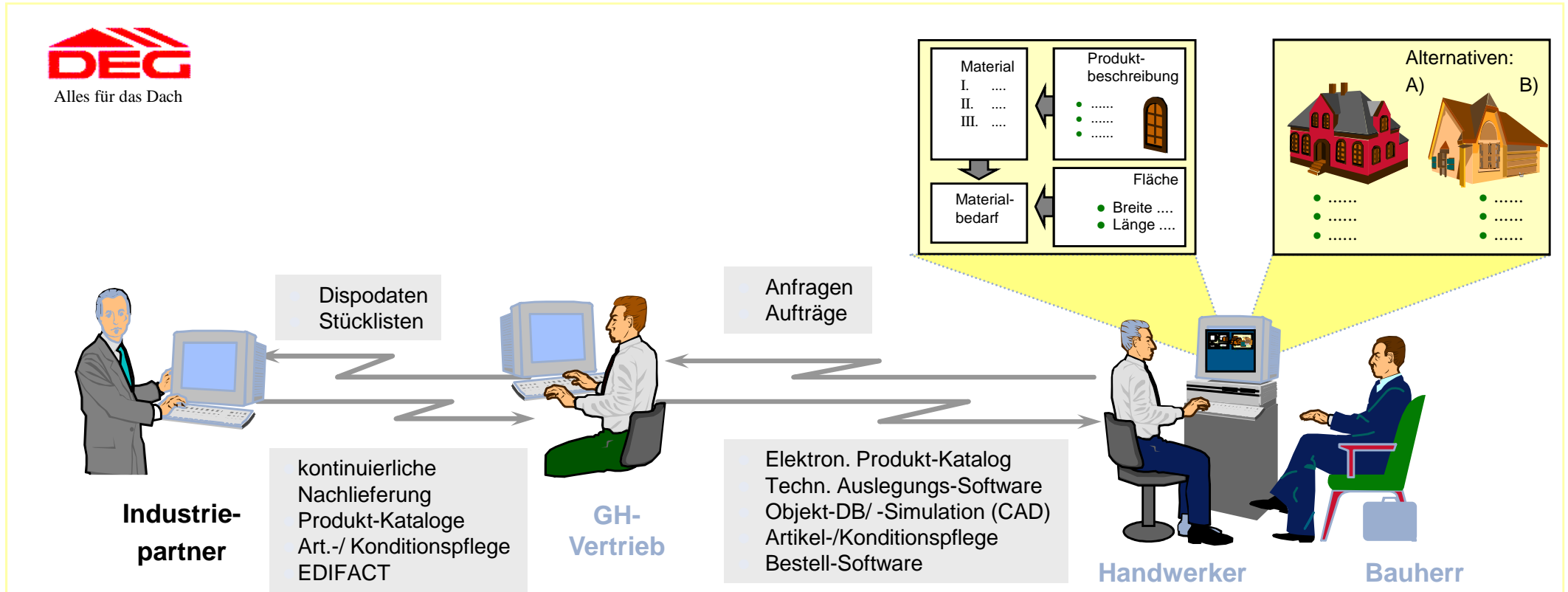
# Optimierung des Geschäftsmodells einer Kooperation im Baustoffbereich

- Herausforderungen
  - Ableitung durchgängiger Geschäftsprozesse aus den strategischen Zielen
- Nutzen
  - konsequente Ausrichtung auf 'Kundenpartnerschaft'
  - Erhöhung der Bezugsquoten, Effizienzsteigerung/ Kostensenkung der Geschäftsprozesse
- Services
  - Strategie-Klausur
    - Entwicklung der Kundenpartner-Strategie
    - Definition bestehender und künftiger Zielgruppen sowie des Leistungsportfolios
    - Skizzieren des Geschäftsmodells
  - Ergebnisse
    - effiziente und integrierte Geschäftsprozesse
    - kundengerechte Produkt- und Servicebündel
    - Bezugsquoten-basiertes Kundenanreiz-System zur Erhöhung der Kunden-Loyalität
- Referenzen
  - DEG Alles für das Dach eG

# Optimierung des Geschäftsmodells einer Kooperation im Baustoffbereich



# Die Verbundgruppe als Drehscheibe in der durchgängigen Supply Chain im Baustoffmarkt

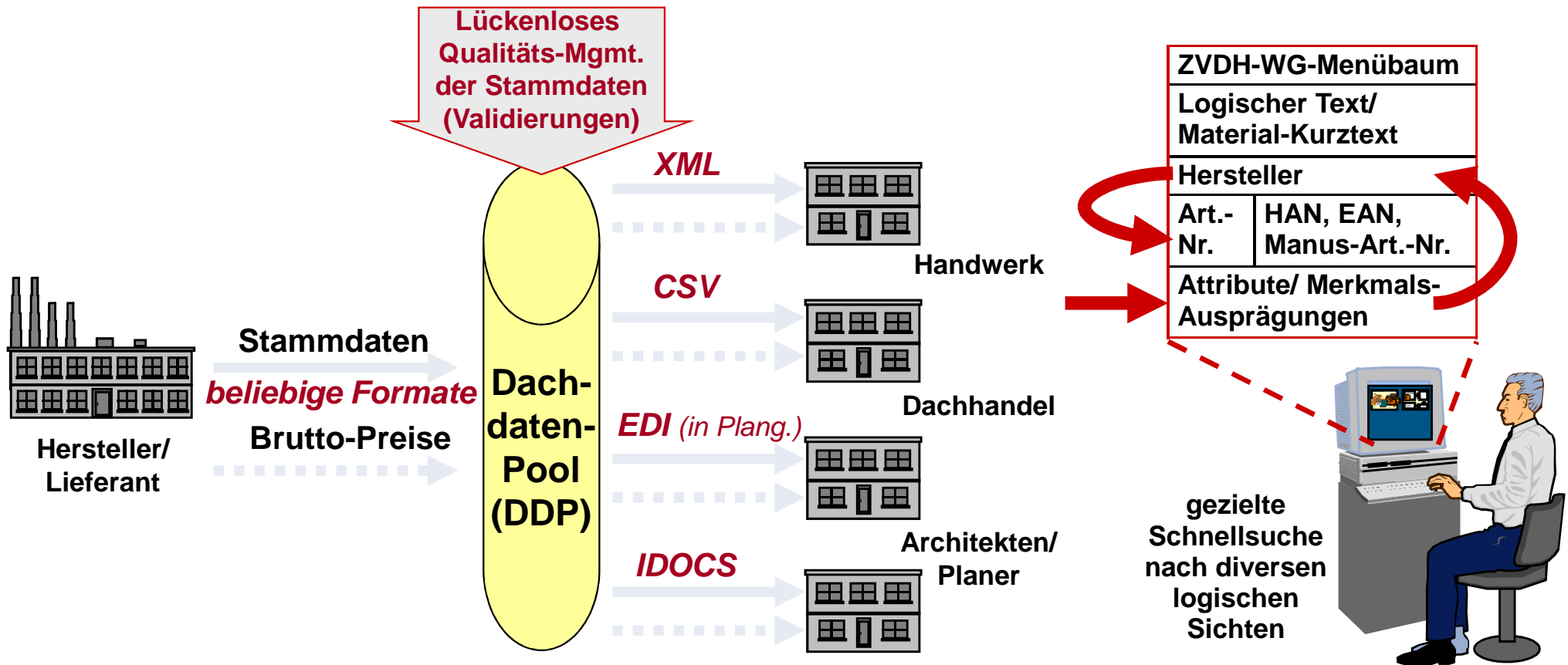


Umsetzung der Vision der DEG Ost-West eG : IT-basierte Services für die Mitglieder zur Akquise-Unterstützung → effiziente durchgängige Geschäftsprozesse

# Aufbau eines Stammsdatenpools in der Bedachungsbranche

- Herausforderungen
  - Aufbau eines einheitlichen Stammsdatenpools zur Effizienz-Steigerung in der Lieferkette
  - Bereitstellung qualitätsgeprüfter Stammsdaten für Handwerker, Dachhandel, Architekten
- Nutzen
  - Handwerk/Planer/Architekten
    - Prozess-Effizienz: gezielte Schnellsuche, weniger Nachfragen/ Recherche
    - Bessere/ schnellere Ausschreibungsbearbeitung → Unterstützung Akquise-Erfolg
  - Industrie
    - Darstellung der eigenen Produkt-Vorteile/ Alleinstellungs-Merkmale
    - Höherer Verbreitungsgrad im Markt → Profilierung
    - Geringere Nachfragen-Bearbeitung → Prozess-Effizienz
- Services
  - Begleitung der Konzeption und des Aufbaus eines Branchen-Stammsdatenpools
  - Entwicklung von Service Level Agreements (SLA) mit Industrie/ Pool-Teilnehmern
- Referenzen
  - DDP eG & Co. KG

# Dachdatenpool (DDP): Die Stammdaten-Qualität bestimmt die Prozess-Effizienz der gesamten Lieferkette



Daten-Aufbereitung									
Manus-Nr.	L.-Id.	Material-Kurztext	Lief.-Art.-Nr.	Merkmalsbeschreibung					
1907314	FRI	6TLG RINNE RD. 0,70 3,0 M ZN	100010337030	...	...	...	...	...	...
5840014	RHE	6TLG RINNE RD. 0,70 3,0 M ZN	1111061	...	...	...	...	...	...

# Multimediale Artikel-Datenbank für eine Marketing-Kooperation

- Herausforderungen
  - Verbindlichkeit zwischen Lieferanten, der Zentrale und den Anschlusshäusern dauerhaft im Marketing etablieren. Vereinheitlichung der Produktdarstellung in allen Marketingaktivitäten und Medien.
  
- Nutzen
  - Durch Vereinheitlichung und Anreicherung der Produktdaten mit hochwertigen, multimedialen Informationen deutliche Qualitätsverbesserung aller Marketingaktivitäten und homogene Darstellung der Verbundgruppe
  - Weniger Kosten und mehr Geschwindigkeit bei Erstellung von Katalogen, Spots und Webshops.
  
- Services
  - Einführung einer Multimedialen Produktdatenbank für zentrale/dezentrale Vermarktungs- und Werbestrategie der Verbundgruppe sowie zur Harmonisierung der Produktdaten für den gesamten Verbund.
  
- Referenzen
  - Idee + Spiel, Hildesheim



# Multimediale Artikel-Datenbank für eine Marketing-Kooperation

The screenshot displays a software interface for managing article data, consisting of several overlapping windows:

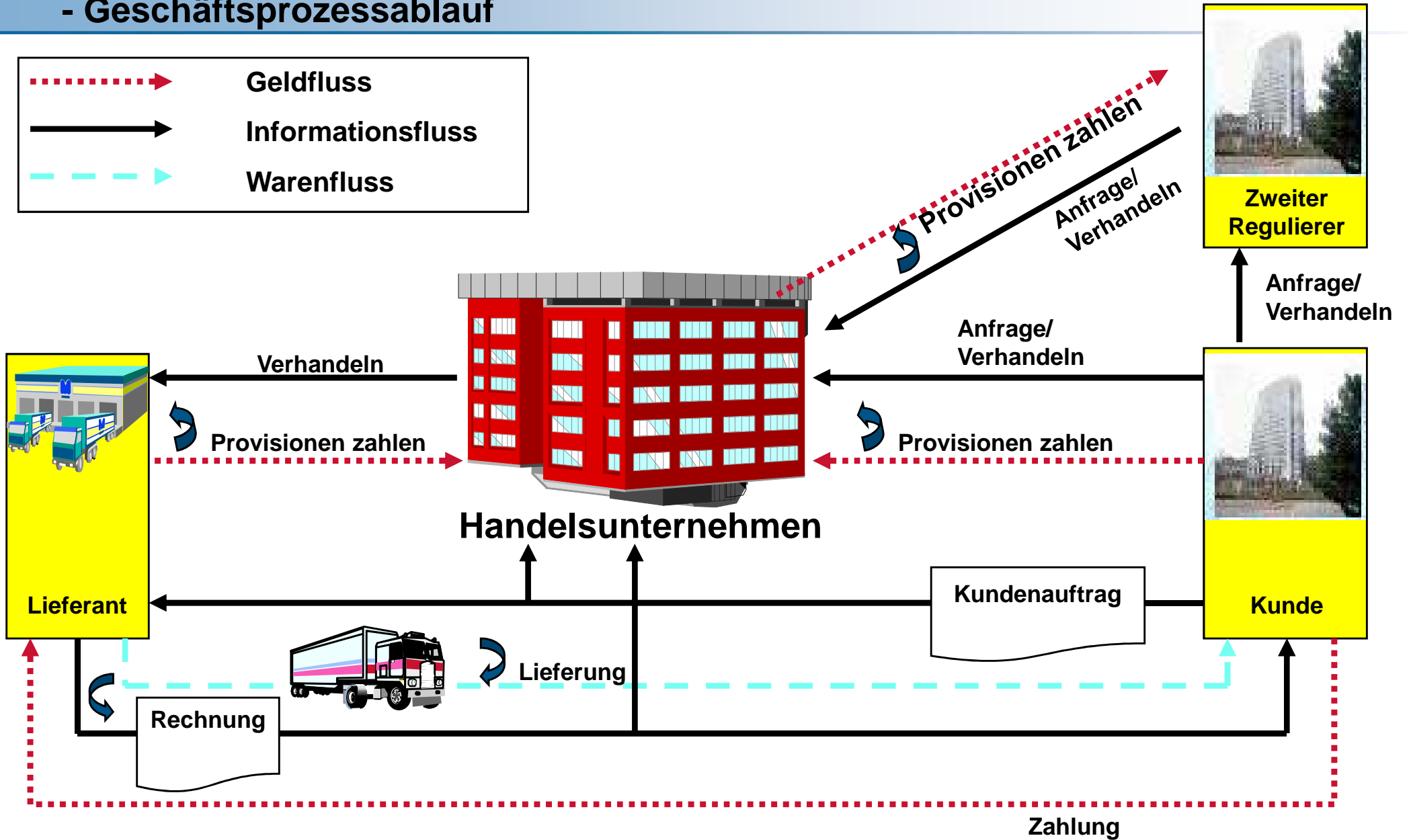
- Artikel bearbeiten (top left):** Shows general article data for 'Baby Annabell® Puppe 2009'. Fields include EAN (400116773680), Lieferant (ZAPF), Hersteller (ZAPF), Marke (BABY ANNABELL), and various article numbers. A table below lists advertising media (W, R, CHW) with years and positions.
- Artikel bearbeiten (top right):** Similar to the first window, but includes a 'idee+spiel' logo and a '4. von 5 Artikeln' indicator. It features a 'Lieferanten-Logo' and 'Markenlogo' section with images of the product and brand.
- Export von Artikeldaten (bottom center):** A dialog box titled 'Wählen Sie hier die Felder aus, die Sie exportieren wollen.' It lists 'Vorhandene Felder' (e.g., 20 FCL, alteEAN, Altersgruppe) and 'Ausgewählte Felder' (EAN, Pictogramme Hobby Tec, Zolltarif-Nr). It also includes options for 'Feldtrennzeichen' (Tabulator selected) and 'Exportformat' (Excel).
- Main Article Editor (bottom right):** Contains a 'Masterertext' field with a detailed description of the product's features. It includes a 'Katalogtext - KURZ' field and a 'PGM-Katalogtext' field. The text is dated '25.06.2009'.



# Evaluierung SAP Einsatz für einen Konsum-Elektronik-Verbund

- Herausforderungen
  - Geschäftsprozesse zwischen Lieferanten, Verbundgruppe und Mitglieder u.a. im Bereich ZR abzudecken und hochgradig zu automatisieren.
  - Insellösungen durch ein integriertes System ersetzen.
- Nutzen
  - Durchgängige und automatisierte Prozessketten für eine optimale Mitgliedereinbindung
  - Reduktion der Prozesskosten
  - Mehrfaches manuelles Erfassen und Überarbeitung von Artikel und Prozessdaten entfällt.
  - Weniger Kosten und mehr Geschwindigkeit bei der Abwicklung des Tagesgeschäfts.
- Services
  - Einsatzuntersuchung und Konzeption optimaler Geschäftsprozesse mit SAP Retail für die Abbildung der Prozesslandschaft in der Zentrale sowie der Harmonisierung und Integration der Mitgliedersysteme.
- Referenzen
  - EURONICS Deutschland eG, Konsum-Elektronik-Verbund

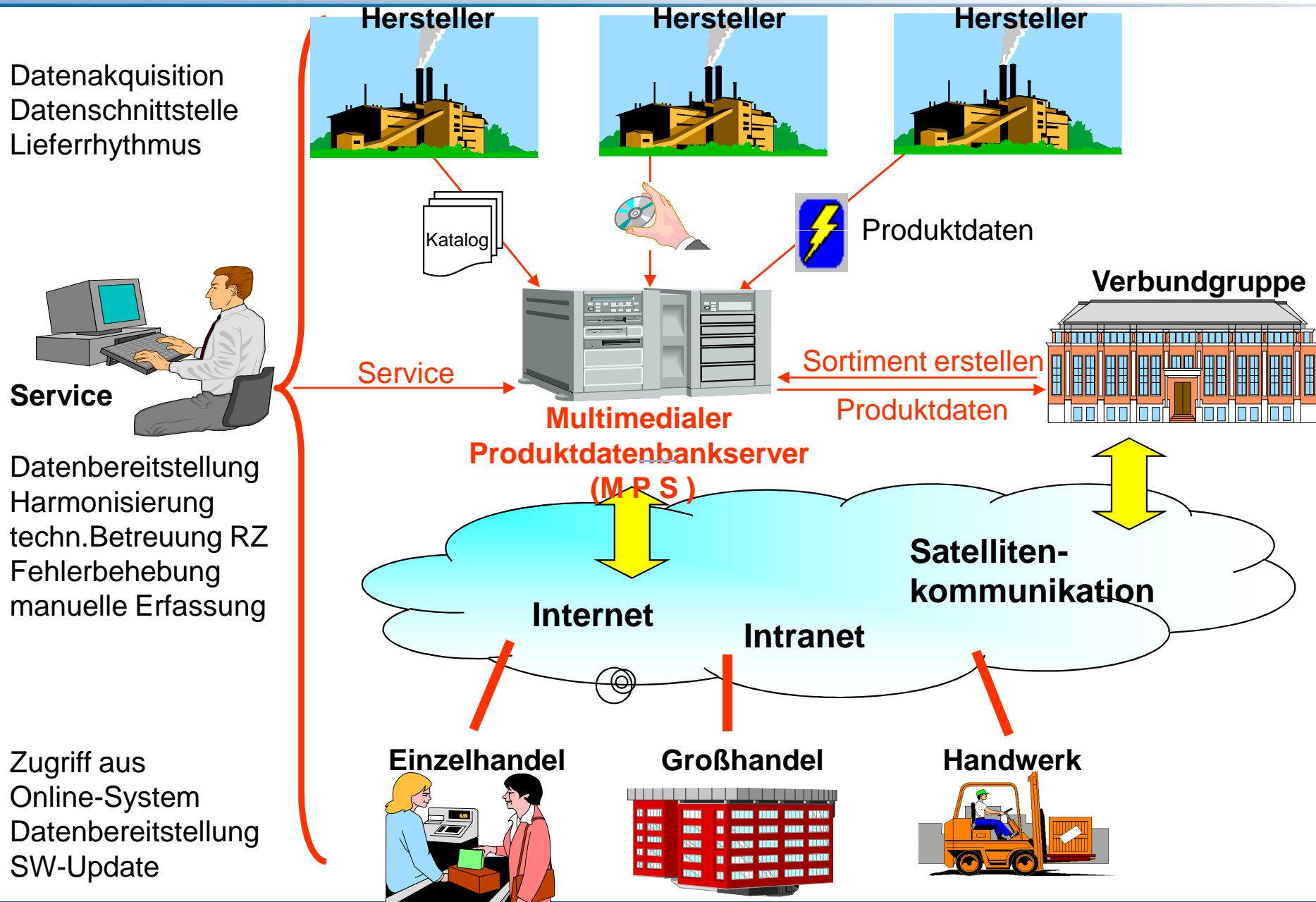
# Evaluierung SAP Einsatz für einen Konsum-Elektronik-Verbund - Geschäftsprozessablauf



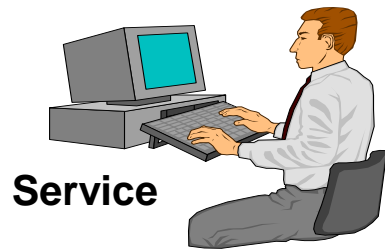
# Kommunikationsstudien in Verbundgruppen

- Herausforderungen
  - Optimierung der Geschäftsprozesse zwischen Lieferanten, Verbundgruppe und Mitglieder durch Einsatz moderner Kommunikationstechniken
- Nutzen
  - Der Einsatz moderner Kommunikationstechniken dient der optimalen Mitgliedereinbindung.
  - Die gezielte und schnelle Verteilung strukturierter und unstrukturierter Information ist die Garantie für schnelle auch länderübergreifende Geschäftsprozesse
- Services
  - Einsatzuntersuchung, wie moderne Kommunikationstechniken im Informationsverbund der Verbundgruppen mit dort im Einsatz befindlichen Software Lösungen eine schlanke Geschäftsprozessabwicklung unterstützen kann.
- Referenzen
  - CARAT Unternehmensgruppe, Der Kreis, Für Sie

# Kommunikationskonzept Multimediatdatenbank



Datenakquisition  
Datenschnittstelle  
Lieferrhythmus



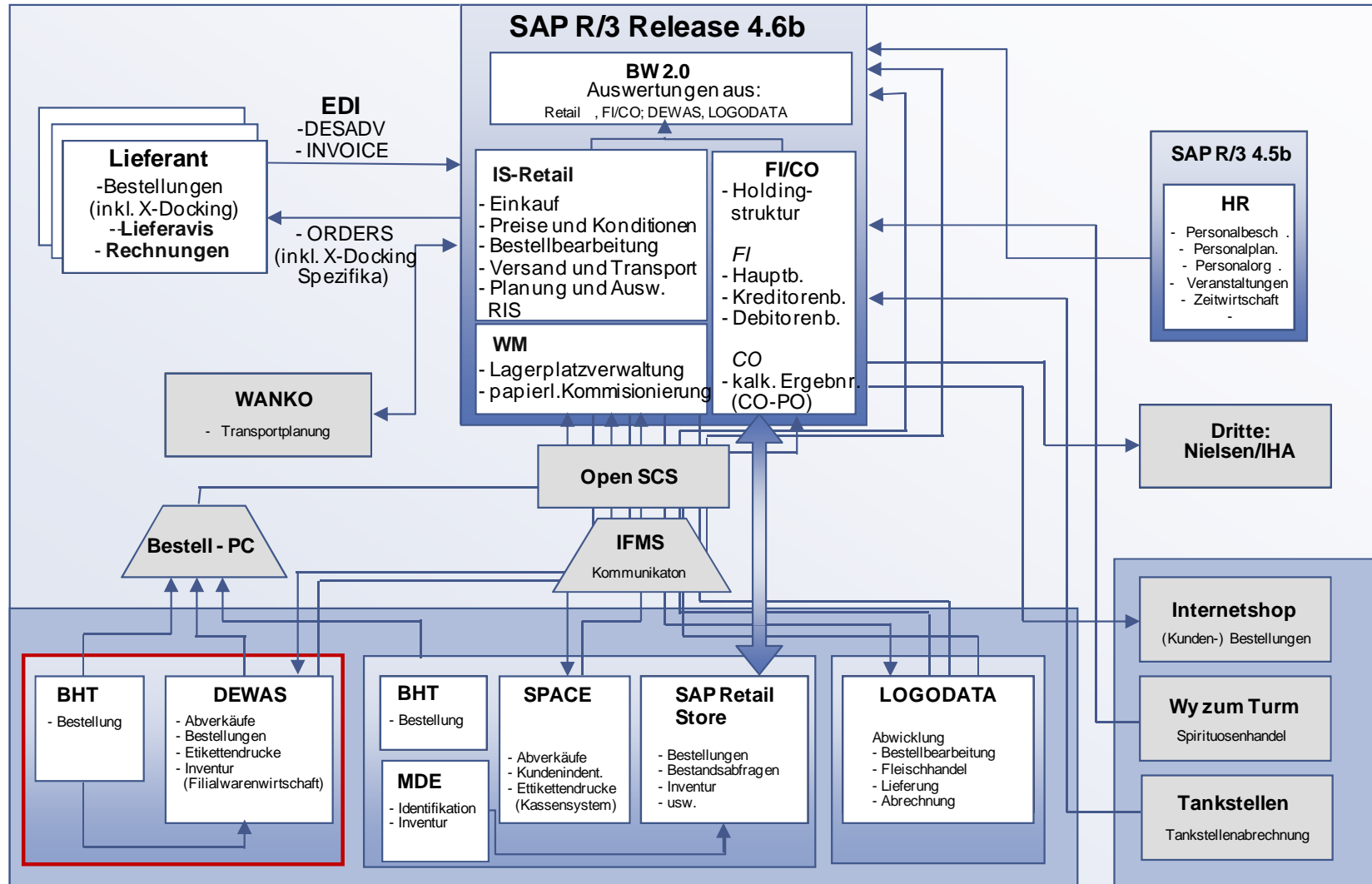
Datenbereitstellung  
Harmonisierung  
techn. Betreuung RZ  
Fehlerbehebung  
manuelle Erfassung

Zugriff aus  
Online-System  
Datenbereitstellung  
SW-Update

# Integration von Franchise-Partnern

- Herausforderungen
  - Integration der Franchise-Partner von SPAR in die waren- und finanzwirtschaftlichen Prozesse.
- Nutzen
  - Standardisierte Prozesse analog der Eigenbetriebe
  - Abbildung der Finanzbuchhaltung für Franchise-Partner als Service bei Bedarf
  - Zentrale und lokale zusätzliche Stammdaten
- Services
  - Business Process Redesign
  - Realisierung der Lösung
- Referenzen
  - SPAR Handels AG

# Integration von Franchise-Partnern



**Franchise-Partner**

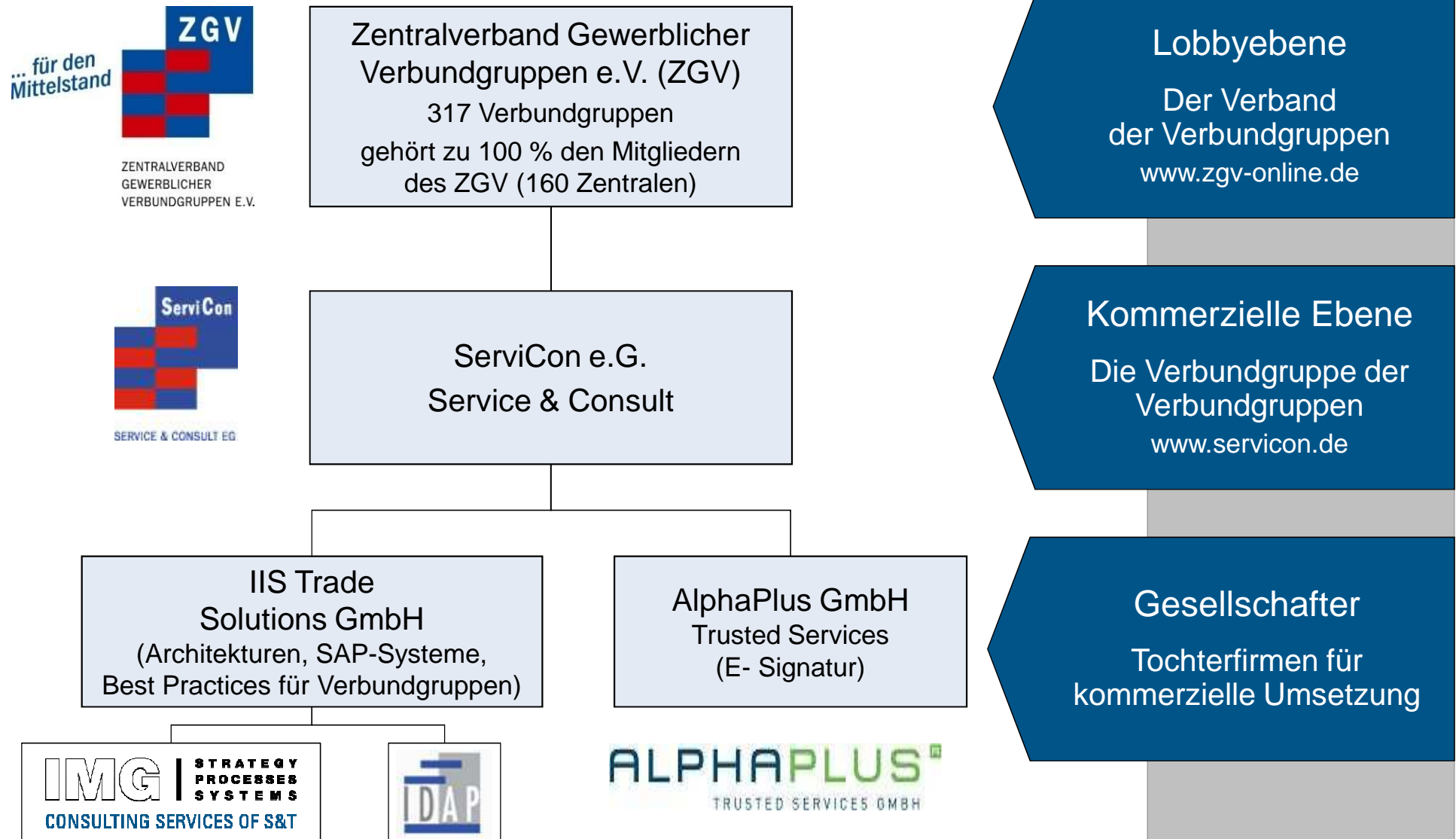
# Vom Prozessverbund zu integrierten Prozess-Services in Verbundgruppen

## *Agenda*

- Ausgangslage
- Handlungsfelder und Services der IIS Trade Solutions
- Vorstellung IIS Trade Solutions

# Die IIS Trade Solutions ist ein Zusammenschluss umsetzungsstarker Partner mit besten Verbindungen zum Zentralverband der Verbundgruppen

Die Community





# Die IIS Trade Solutions kombiniert erfahrene Berater mit einer präzisen Vorgehensweise und erreicht so grösstmögliche Sicherheit im Projekt

*IIS Trade Solutions - das Kompetenzzentrum für Verbundgruppen und Franchisesysteme*

## Erfahrung

- Ein breites Wissen über Warenwirtschaftssystem-Einführungen in Verbundgruppen in unterschiedlichen Märkten gibt Entscheidungssicherheit
- Die tiefen Kenntnisse über kooperative IT-Strategien sind die Basis für eine erfolgreiche Einführungsberatung
- Ein praxiserfahrenes und flexibles Berater- und Projektteam vor Ort löst die besonderen Anforderungen des Mittelstandes in Verbundgruppen beim Systemdesign und Roll-Out

## Präzision

- Der Erfolg liegt in der richtigen Definition der Ziel-Architektur der Kooperation, damit der Informationsverbund geschlossen werden kann
- Auf der Basis der Erfahrungen anderer Verbundgruppen und mit Hilfe effizienter Werkzeuge (Projektmethodik PROMET®) wird ein effizientes und methodisches Vorgehen sichergestellt

## Sicherheit

- Auf den vorhandenen Erfahrungswerten werden die Best Practices von IIS in das bestehende Verbundgruppenszenario eingepasst oder die Altanwendung komplett ersetzt
- Gruppenindividuellen Anforderungen werden präzise erhoben, neu gestaltet und implementiert
- Die IIS Trade Solutions kennt alle relevanten SAP-Projekte in Verbundgruppen

# Die IIS Trade Solutions versteht sich als „Swiss Army Knife“ ihrer Kunden


## Werte für unsere Kunden



- IIS Trade Solutions kennt die Herausforderungen der Verbundgruppen und verfügt über erfahrene Branchenprofis
- Das "**Swiss Army Knife**"
  - **Schlank**: Anzahl der Berater ist mit konkreter Verantwortung auf den Umfang der Aufgabe ausgerichtet
  - **Scharf** in der Analyse, einfach in der Handhabung während der Umsetzung
  - Das richtige **Werkzeug** für diese Aufgabe
  - Hohe Qualität und **langfristige Orientierung**
  - **Fokussierte** Anwendbarkeit
- Der IIS Trade Solutions **Ansatz**
  - Wir entwickeln die **Resultate gemeinsam**
  - Know-how **Transfer**
  - Keine **Überraschungen**: Probleme und Herausforderungen werden früh und klar angesprochen
  - **Resultatorientiert** mit klaren Verantwortungen, Zielen und Resultaten
  - Breite **Erfahrung** der Berater mit der Thematik
- IIS Trade Solutions hat **Umsetzungs-** und **Change Management Kompetenz**
  - Die Strategie (-validierung) ist der erste, die strategiegerechte Umsetzung der zweite Schritt
  - Wir handeln pragmatisch und minimieren die Projektrisiken durch konsequentes Stakeholdermanagement
  - IIS Trade Solutions liefert präzise und spezifische Resultate, die umsetzbar sind. Diese Resultate werden gemeinsam in Workshops und nicht in Isolation erarbeitet
- **Hintergrund** durch die IMG
  - Enge Verbindung mit der Forschung der **Universität St. Gallen** (Institut für Wirtschaftsinformatik)
  - Bewährte Methode: **PROMET®**

# Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

## Kontakt



Jan Schmäser  
Executive Member of the Board  
[schmueser@iis-trade-solutions.com](mailto:schmueser@iis-trade-solutions.com)

Jörg Glaser  
Member of the Board  
[glaser@iis-trade-solutions.com](mailto:glaser@iis-trade-solutions.com)

Marc Wüthrich  
Executive Member of the Board  
[marc.wuethrich@iis-trade-solutions.com](mailto:marc.wuethrich@iis-trade-solutions.com)

Dr. Oliver Wilke  
Member of the Board  
[wilke@iis-trade-solutions.com](mailto:wilke@iis-trade-solutions.com)

Dr. Helmut Pehle  
Member of the Board  
[pehle@iis-trade-solutions.com](mailto:pehle@iis-trade-solutions.com)



ServiCon Service & Consult eG

ServiCon Service & Consult eG  
Kap am Südkai - Agrippinawerft 26  
D-50678 Köln

Tel.: +49 +221 35 53 71 30  
Fax: +49 +221 35 53 71 50  
Web: [www.iis-trade-solutions.com](http://www.iis-trade-solutions.com)

The Information Management Group  
IMG – Consulting Services of S&T

IMG GmbH  
Isartorplatz 8  
D-80331 München

Tel.: +49 +89 237 09 0  
Fax: +49 +89 237 09 10  
Web: [www.iis-trade-solutions.com](http://www.iis-trade-solutions.com)

# Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

## Kontakt



Walter Poensgen  
Executive Member of the Board  
[poensgen@iis-trade-solutions.com](mailto:poensgen@iis-trade-solutions.com)

IDAP GmbH

IDAP GmbH  
Leyboldstraße 12  
D-50354 Hürth

Tel.: +49 +2233 93210 0  
Fax: +49 +2233 93210 20  
Web: [www.iis-trade-solutions.com](http://www.iis-trade-solutions.com)

# Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

## Kontakt



Jochen Hampe  
Geschäftsführer REtailer-conSULT  
[jochen.hampe@re-sult.org](mailto:jochen.hampe@re-sult.org)

REtailer-conSULT

REtailer-conSULT  
An der Krumbach 3  
D-51503 Rösrath

Tel.: +49 +2205 91 02 78  
Fax: +49 +2205 91 02 79  
Web: [www.re-sult.org](http://www.re-sult.org)