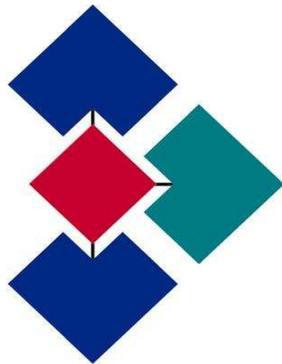


Vom Prozessverbund zu integrierten Prozess-Services in Verbundgruppen

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

IIS
Trade Solutions
GmbH



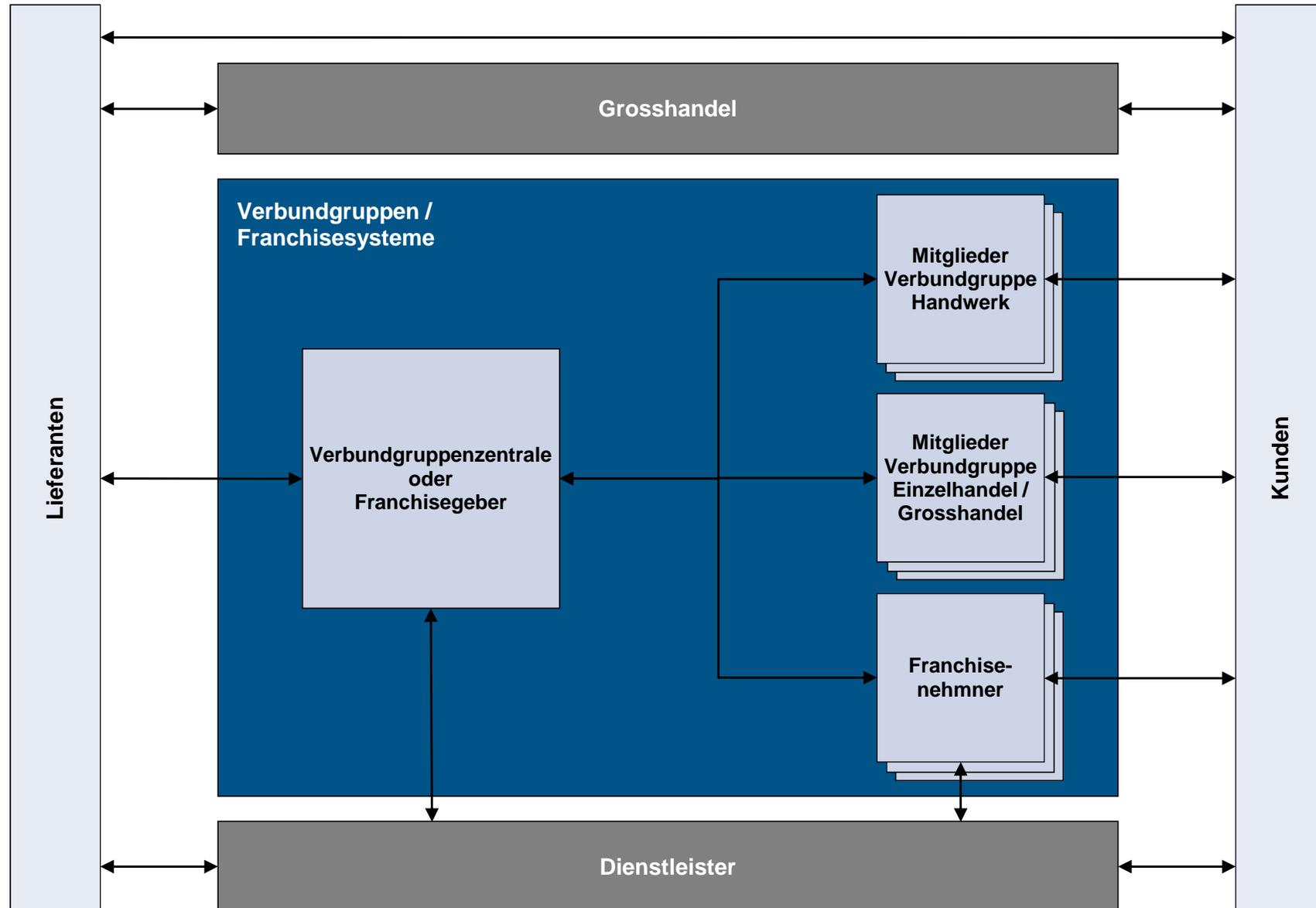
Vom Prozessverbund zu integrierten Prozess-Services in Verbundgruppen

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

→ 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 Artikelstammdaten-service 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

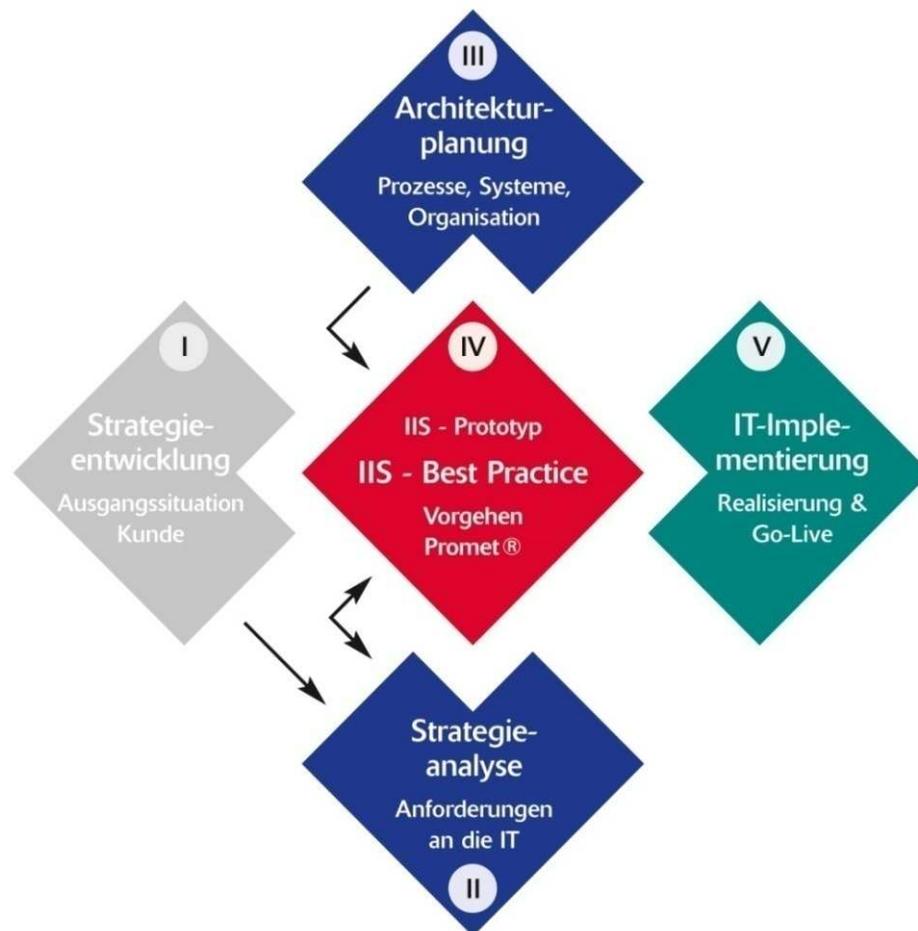
Agenda

- 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

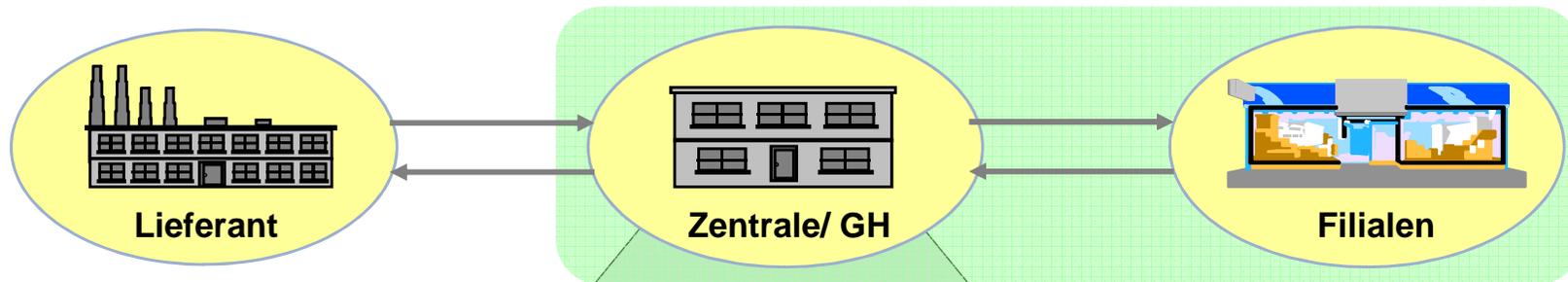
Gemeinsames WWS/ RZ
Kooperation/ Bündelung

2. Stufe

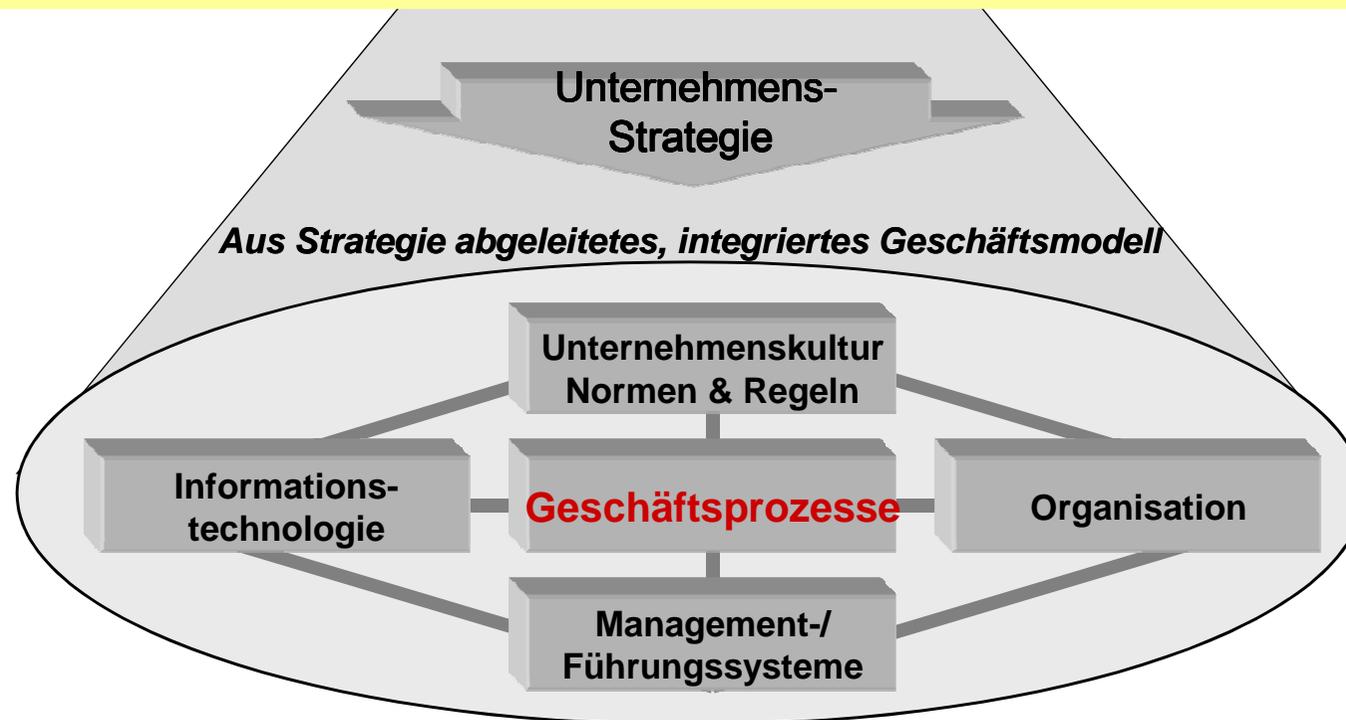
Optimierung des Geschäftsmodells einer Kooperation im Baustoffbereich

- 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

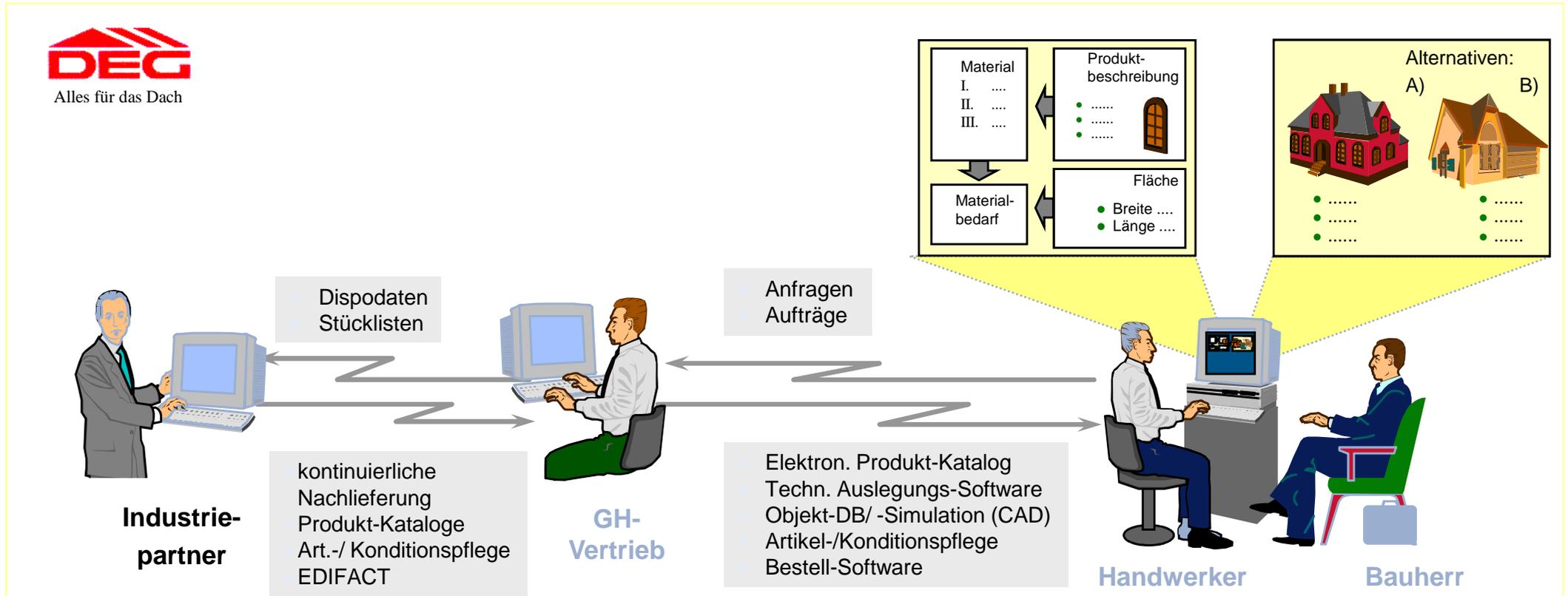
Optimierung des Geschäftsmodells einer Kooperation im Baustoffbereich



Integrierte durchgängige Prozesse über die gesamte Wertschöpfungskette



Die Verbundgruppe als Drehscheibe in der durchgängigen Supply Chain im Baustoffmarkt

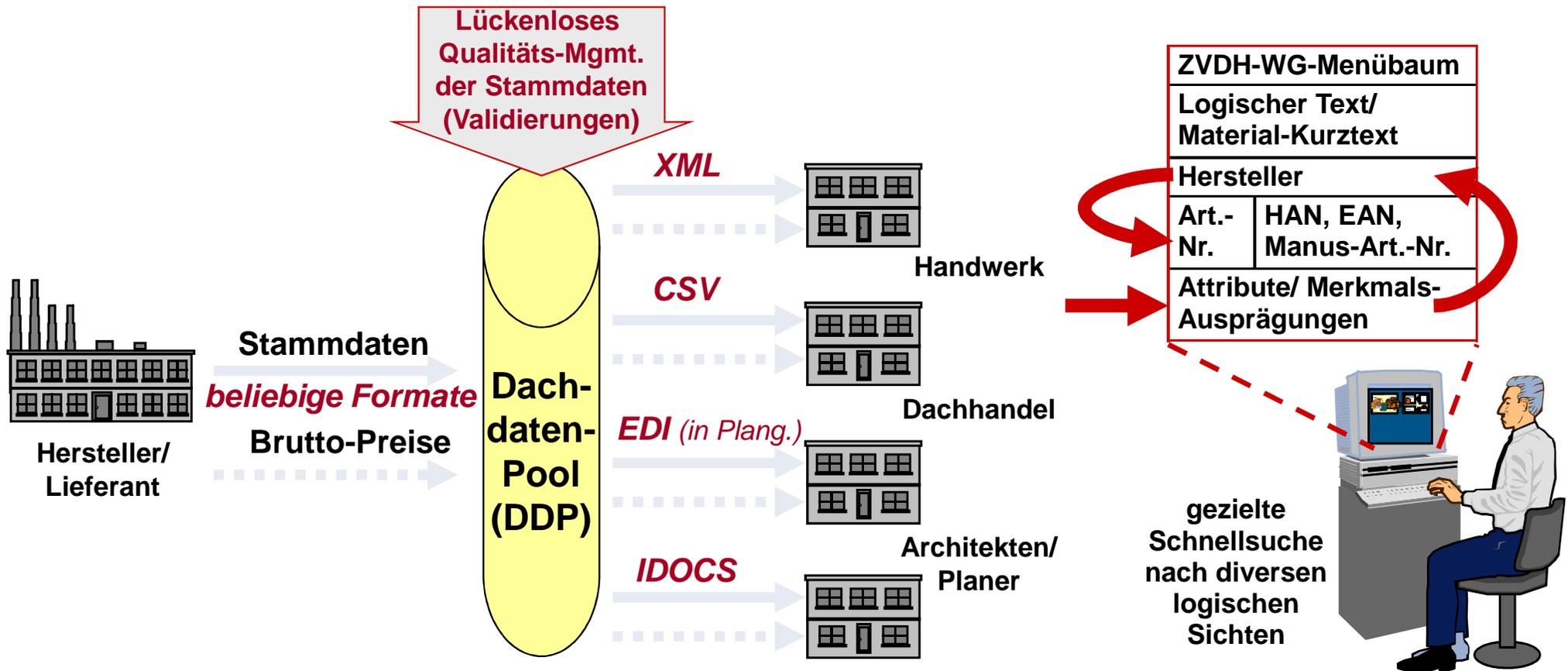


Umsetzung der Vision der DEG Ost-West eG : IT-basierte Services für die Mitglieder zur Akquise-Unterstützung → effiziente durchgängige Geschäftsprozesse

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

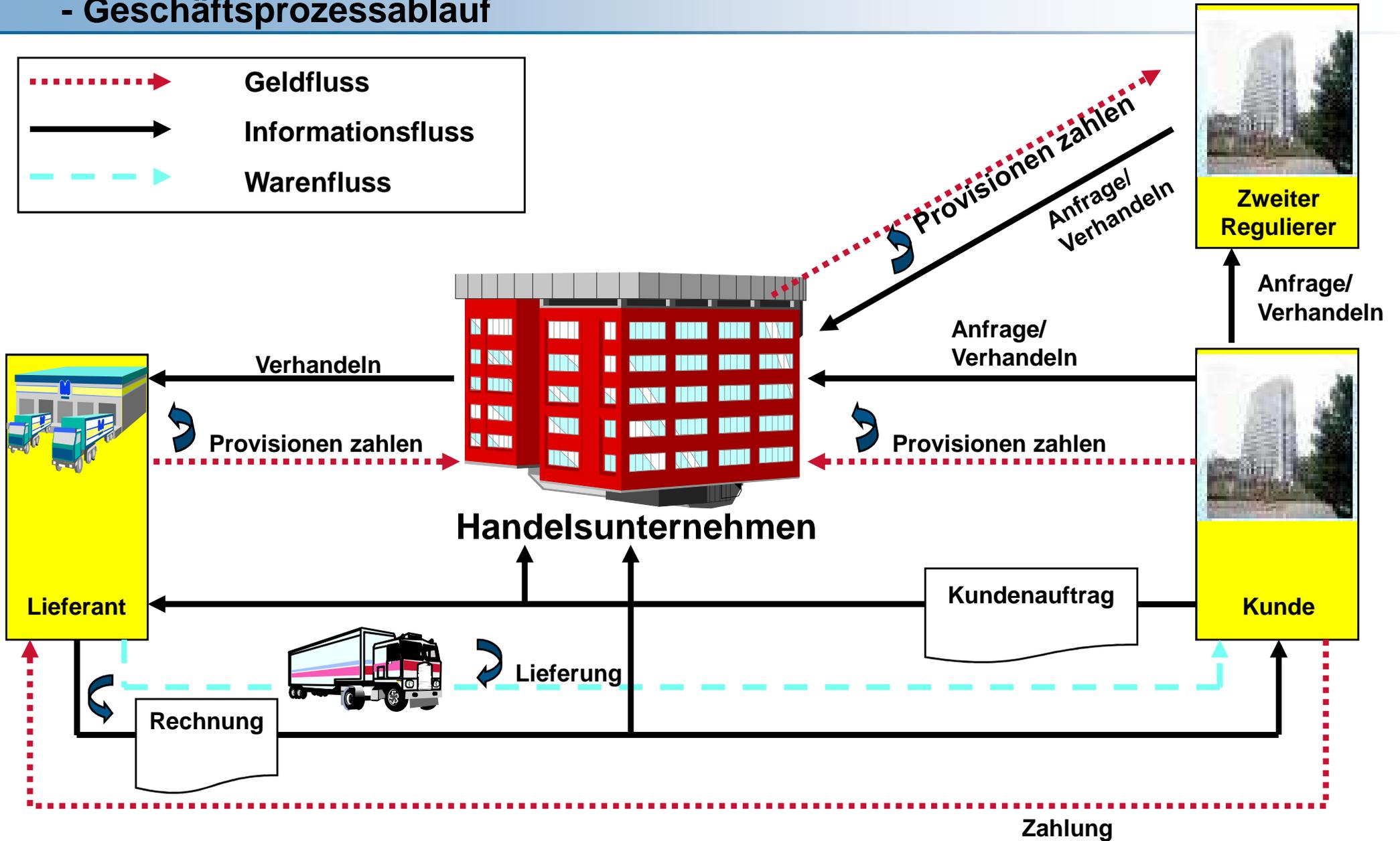
The screenshot displays a software interface for managing article data, consisting of several overlapping windows:

- 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 Artikelnummer (773680). It also features a table for advertising media (Werbemittel) with columns for year, page, position, and list code.
- Artikel bearbeiten (top right):** Similar to the first window, but includes a 'idee+spiel' indicator and a '4 von 5 Artikeln' status. It also displays logos for 'Zapf Creation' and 'Baby Annabell'.
- 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 description of the product, a 'Katalogtext - KURZ' field, and a 'PGM-Katalogtext' field. It also includes a 'Lieferanten-Logo' section and a 'Kein Internetauftritt' checkbox.

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

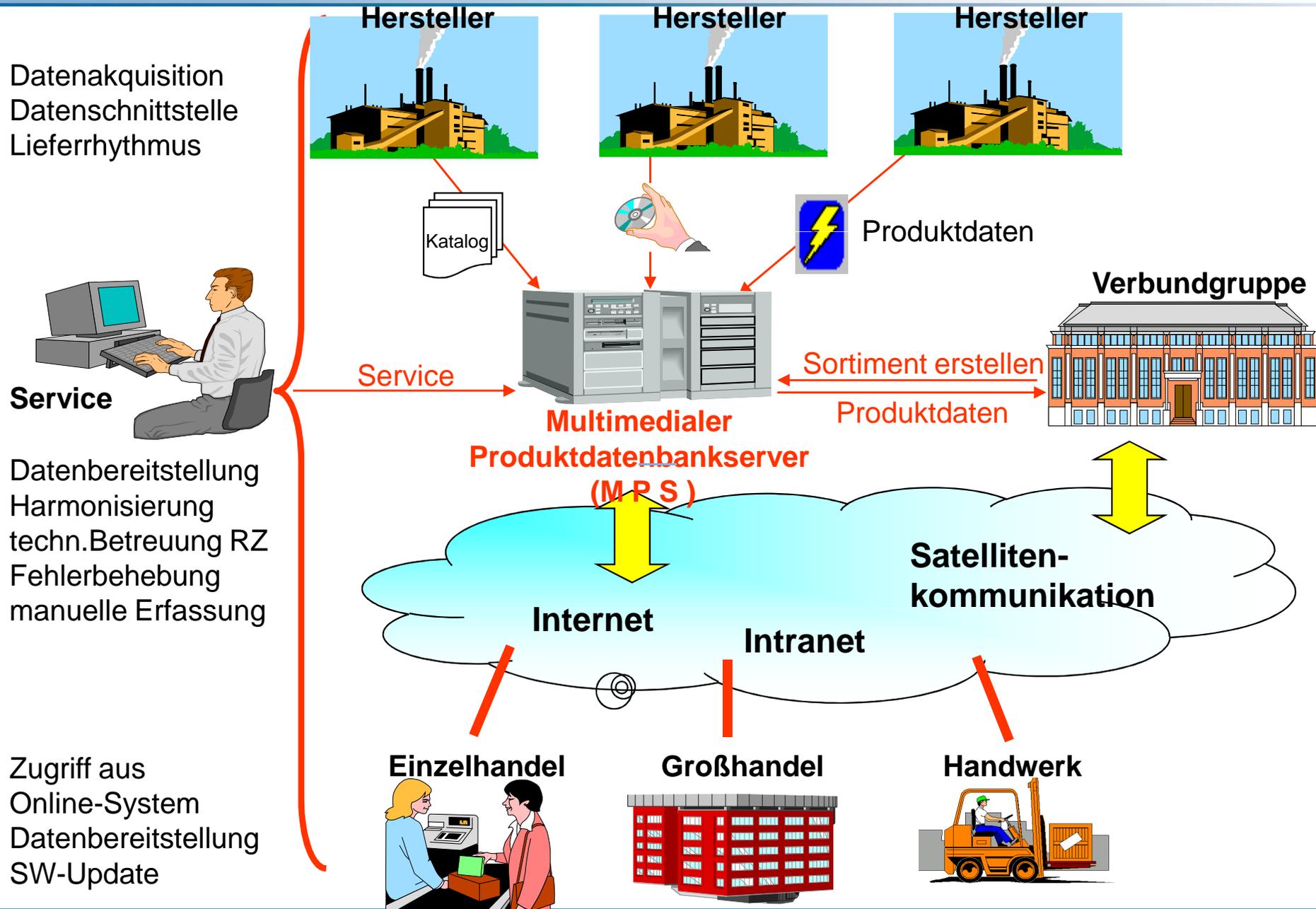
Evaluierung SAP Einsatz für einen Konsum-Elektronik-Verbund - Geschäftsprozessablauf



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

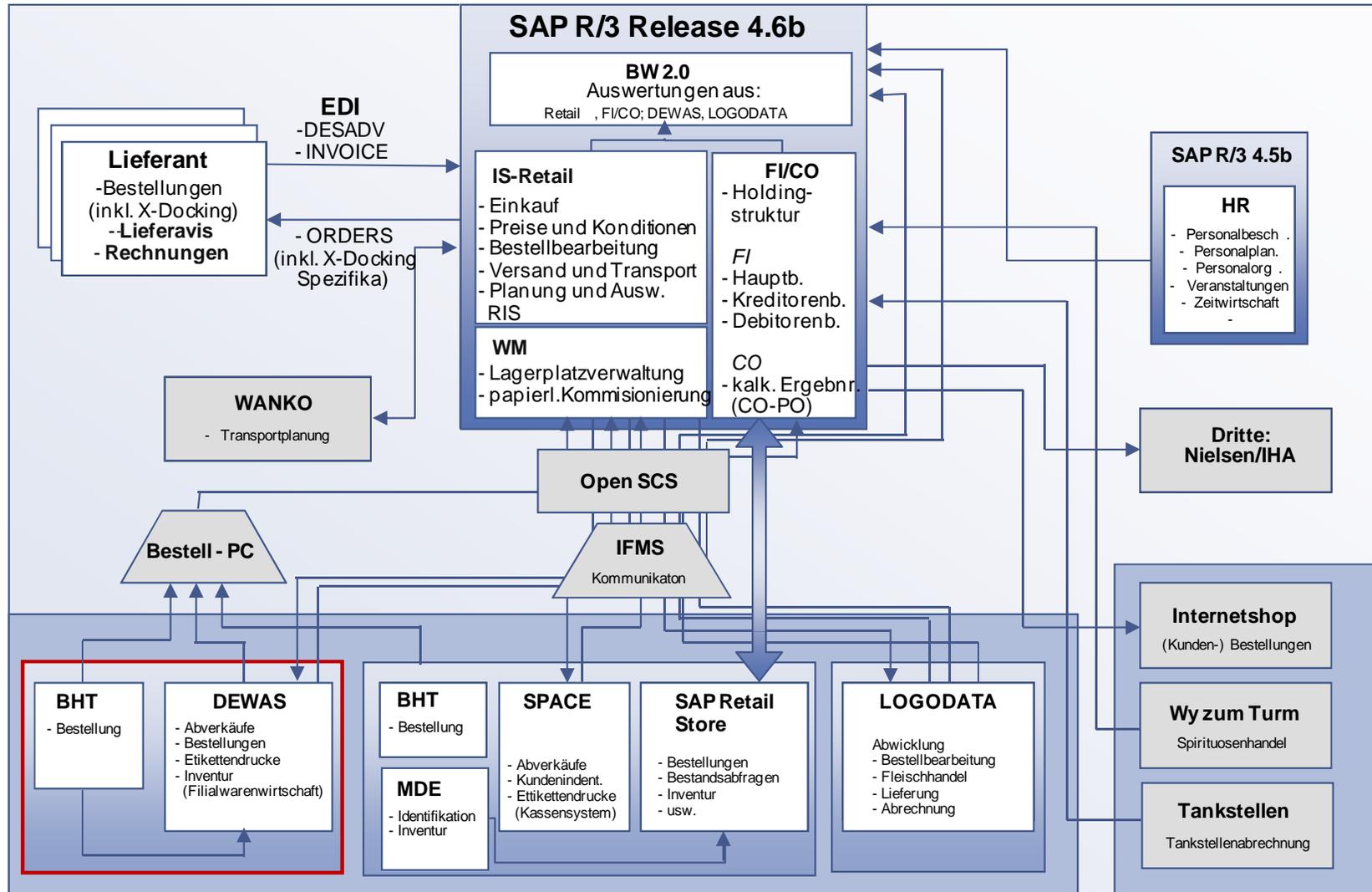
Kommunikationskonzept Multimediat Datenbank



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



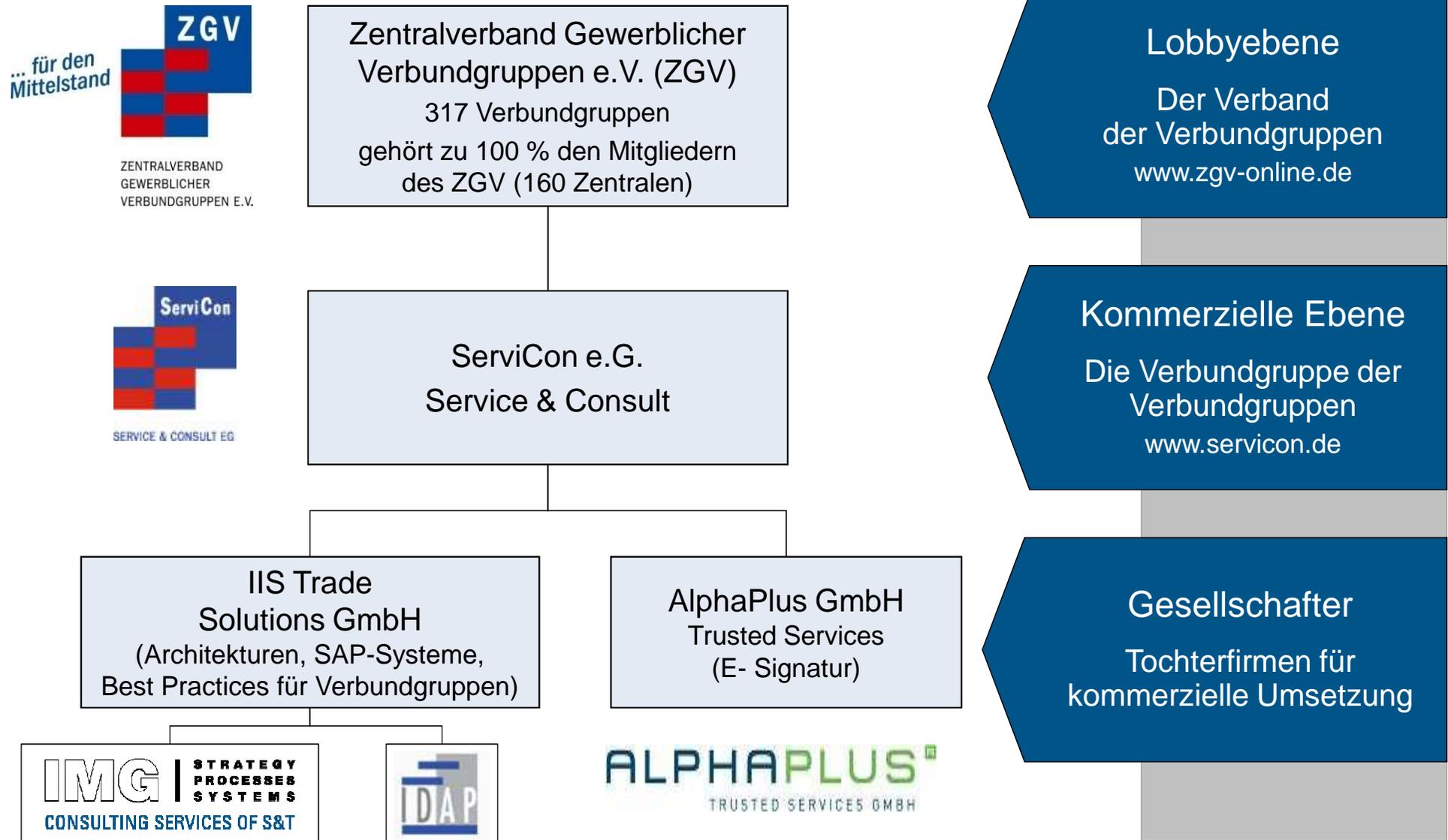
Vom Prozessverbund zu integrierten Prozess-Services in Verbundgruppen

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



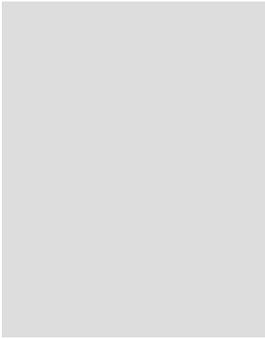
Jan Schmüser
Executive Member of the Board
schmueser@iis-trade-solutions.com

Jörg Glaser
Member of the Board
glaser@iis-trade-solutions.com

Marc Wüthrich
Executive Member of the Board
marc.wuethrich@iis-trade-solutions.com

Dr. Oliver Wilke
Member of the Board
wilke@iis-trade-solutions.com

Dr. Helmut Pehle
Member of the Board
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

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

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Kontakt



Walter Poensgen
Executive Member of the Board
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

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Kontakt



Jochen Hampe
Geschäftsführer REtailer-conSULT
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