



Hier werden Ideen + Spiele greifbar.

tung wichtiger Geschäftsprozesse sowie die Klärung technischer und organisatorischer Fragen bilden die Grundlage für klar formulierte Anforderungen an die künftige ERP, wie im Falle der idee+spiel.

Ein unkonventionelles Geschäftsmodell und seine speziellen Anforderungen an ein ERP-System

Die idee+spiel Fördergemeinschaft Spielwaren Facheinzelhandels-GmbH & Co. KG steht für die größte Verbundgruppe der Spielwaren-Branche in Europa. Sie betreut derzeit etwa 900 mittelständische Spielwaren-, Modellhobby- und Games-Fachgeschäfte. Ihr Anspruch seit über 35 Jahren: topaktuelle Sortimente, beste Einkaufskonditionen und aufwendige bundes-

weite Werbekampagnen. Durch den Zusammenschluss von 900 Geschäften können dabei Vorteile erzielt werden, die ein einzelner Spielwarenhändler so nicht realisieren kann. Diese strategische Kooperation der Spielwarenhändler sorgt für „bessere Konditionen im Einkauf“, erklärt Christoph Griethe, Import Manager und IT-Verantwortlicher bei idee+spiel. Der anhaltende Erfolg dieser Kooperative zeigt sich auch im Geschäftsjahr 2013 mit einem Umsatz von ca. 500 Millionen EUR.

„Ein Großteil des Tagesgeschäfts besteht auch aus Prozessen, die auf ein

Größhandelsunternehmen zutreffen“, erklärt Griethe. Eine der Hauptaufgaben sei der saisonale Sortimentsaufbau. Bestelllisten über ausgewählte Artikel werden an die Mitglieder versandt, Sammelbestellungen und deren Logistik verwaltet. „Um ein Sortiment vollständig vom Angebot bis zur Distribution abzubilden, waren drei Systeme und nebenbei verschiedene Excel-Tabellen notwendig. Dadurch fehlte die Durchgängigkeit von Prozessen“, beschreibt Griethe den Zustand vor der Umstellung.

idee+spiel suchte nach einer Alternative zur verteilten Softwarelandschaft. Auch ALPHAPLAN kam in die engere Auswahl. Wegen des besonderen Geschäftsmodells und der zu erwartenden Komplexität der Anforderungen führte das ALPHAPLAN-Consulting einen Pre-Sales-Workshop mit dem Ziel durch, die Umsetzbarkeit der Wünsche gründlich zu prüfen.

„Der Workshop gehört ab gewisser User-Anzahl oder bei komplexen Projekten zum Standard“, erklärt Vertriebsbeauftragter Hendrik Ahlers. Schließlich seien bereits am Anfang der Bedarf von Schnittstellen zu ermitteln und einzuplanen.

Straffen der Unternehmensstrukturen, Akzeptanz der Mitarbeiter

Bei diesem komplexen Projekt mit hohem Individualisierungsgrad und speziellen Anforderungen an die Warenwirtschaft spielte Projektleiter Griethe



Die Verbandszentrale in Hildesheim steuert Einkauf und Gemeinschaftsmarketing.

von idee+spiel eine zentrale Rolle. Geschäftsprozesse wurden in klar gegliederten Konzepten zusammengestellt, Anforderungen der Anwender gebündelt und in Anweisungen an die ALPHAPLAN-Programmierer kommuniziert.

„Wegen der Komplexität und der Vielzahl an Systemen haben wir die Umstellung in Phasen geplant. Der Pre-Sales-Workshop hat geholfen, diese Phasen genauer zu definieren und an der Software auszurichten. Während der Umstellung konnten einzelne Systeme abgeschaltet und Prozesse verändert werden, ohne das Tagesgeschäft zu beeinträchtigen“, stellt IT-Projektleiter Griethe dar.

„Das Verstehen der Strukturen bei idee+spiel hat uns Zeit gekostet, war aber das A und O. Wir haben die branchenspezifischen Besonderheiten auf-

gearbeitet, um das technische Konzept aufzusetzen und um Risiken von vornherein zu minimieren“, erinnert sich Jörg Rieke, Leiter Projekt-Office bei CVS. „Ressourcen wie Budget und Zeit konnten wir dadurch schonender nutzen“, resümiert er. „Den Kunden von Anfang an bei der Richtungsvorgabe mit einzubeziehen, schafft beiderseitiges Vertrauen und sorgt für mehr Akzeptanz für das neue System. Es gilt, hauptsächlich die Mitarbeiter zu überzeugen, die mit dem System arbeiten, nicht nur die Geschäftsführung“, weiß Hendrik Ahlers aus Erfahrung.

Auch ein hoher Anpassungsgrad der ERP schafft Akzeptanz. Griethe besuchte ein Design-Kit-Seminar, um selbständig Dialoge und Felder zu konfigurieren und programmieren. Damit kann er die Anforderungen an die Software seiner Kollegen zeitnah erfüllen. Das helfe ihnen, sich mit dem System zu identifizieren, weiß er.

Wichtige Prozesse mit 30 Prozent Zeitersparnis und Entlastung für Mitarbeiter

IT-Projektleiter Griethe ist zufrieden mit der bisherigen Umstellung, denn ALPHAPLAN konnte den Bestellvorgang, die Datenübermittlung und die Logistik bereits erheblich vereinfachen. „Eine Kollegin wurde allein in Sachen Schnittstellen stark entlastet. Nun kann sie sich um ihre eigentlichen Aufgaben kümmern“, sagt er schmunzelnd. Er habe für die wichtigsten Prozesse eine Zeitersparnis von 30% ermittelt. Besonders hilfreich sei die grafische Belegverfolgung für Auftrag, Lieferschein und Gutschrift. „Vorher war es sehr aufwendig, diese Vorgänge nachzuerfolgen“, gibt er



Spiele in der ersten Liga: Geschäftsführer Jochen Martens (l.) und Projekt-Leiter Christoph Griethe.

zu bedenken. Hendrik Ahlers ergänzt: „Viele Systeme können genau das nicht abbilden. Da wird ein Auftrag in einen Lieferschein gewandelt und ist dann weg.“ Ahlers betont, dass idee+spiels vielschichtige, branchenspezifische Anforderungen keiner Sonderprogrammierung bedürften, sondern bereits mit der Standardversion und Design-Kit erfüllt werden konnten – das garantiert volle Updatefähigkeit des Systems im nun effizienter laufenden Tagesgeschäft von idee+spiel.



Kontakt:



Hendrik Ahlers (Vertriebsbeauftragter)
CVS Ingenieurgesellschaft mbH
Otto-Lilienthal-Straße 10
28199 Bremen
Tel.: +49 421 35017-0
E-Mail: vertrieb@cvs.de



Büro Süddeutschland:
An der Karlsburg 2
82319 Starnberg
Tel.: +49 421 35017-640
E-Mail: vertrieb@cvs.de
Web: www.alphaplan.de

idee+spiel[®]
... immer eine Idee besser

idee+spiel ist die größte Verbundgruppe der Spielwarenbranche in Europa. Der Verband gehört zu 100% den rund 750 angeschlossenen Einzelhändlern, die ca. 900 Spielwarenfachgeschäfte in Deutschland, Österreich, Norditalien und Belgien betreiben. Sitz der Verbandszentrale ist Hildesheim. idee+spiel übernimmt für seine Fachhändler die Auswahl von aktuellen Sortimenten und die Verhandlung von Konditionen, den Einkauf von Importwaren aus Fernost und das Gemeinschaftsmarketing. Mit Spielwaren, Modellhobby und Videogames hat der Verband 2013 einen Außenumsatz von knapp einer halben Milliarde Euro erzielt.

User: 25 in der Warenwirtschaft (aktuell 15, geplant 25)

Module: CRM, TAPI, Stapelverarbeitung, Daueraufträge, Qualitätssicherung, Verkaufsstücklisten/Setartikel, Chargenverwaltung