

Galeria optimiert seine Omnichannel-Prozesse mit Hilfe der CAS AG

Warenhauskonzern verbessert mit zentralem Bestands- und Versandmanagement seine Omnichannel- und E-Commerce-Prozesse – Erfolgreiche Einführung von SAP OAA mit der CAS AG – Erhebliche Vorteile in Zeiten von Lieferengpässen

Essen, Hamburg, 22. März 2023

Im Rahmen seines Modernisierungsplans Galeria 2.0 stellt der Warenhauskonzern Galeria nicht nur seine Filialen neu auf. Auch seine E-Commerce- sowie seine Omnichannel-Prozesse und Technologie hat das Handelsunternehmen in 2022 von Grund auf neu aufgestellt. Neben der Einführung eines neuen Webshops und der Integration der E-Commerce-Prozesse in die SAP-Landschaft steht die einheitliche Sicht auf alle Warenbestände im Mittelpunkt – eine wichtige Voraussetzung für Liefertreue und Verfügbarkeit in Zeiten zunehmender Engpässe bei der Warenversorgung.

Mit Unterstützung der Handelstechnologie-Spezialisten der CAS AG gelang es Galeria, das SAP-Modul Omnichannel Article Availability and Sourcing (SAP OAA) für die Omnichannel Artikelverfügbarkeit in kurzer Zeit nah am Standard einzuführen. Die Echtzeit-Bestände aller Filialen und der Verteilzentren werden damit seit Juli 2022 ebenso für Omnichannel- und E-Commerce-Prozesse nutzbar gemacht wie die ausgewählter Lieferanten und Marktplatz-Teilnehmer. Durch die in SAP OAA verwalteten Regeln wird die Ware stets vom optimalen Ort aus versendet.

Kunden des frisch renovierten Online-Shops Galeria.de sehen nun zuverlässig, ob ein Artikel verfügbar ist und wie lange es dauern wird, diesen zu liefern. Dabei wird die Ware entweder aus einem Versand- oder Verteilzentrum versendet, aus einer Filiale, direkt vom Lieferanten oder von einem angeschlossenen Marktplatz-Partner. Auch können die Kunden sich die Ware mit Click & Reserve sowie Click & Collect zuverlässig reservieren lassen, um diese in einem bestimmten Warenhaus abzuholen.

Das Routing, welches entscheidet, von wo welcher Artikel versendet werden soll, wird nun in SAP OAA gerechnet. Das Software-Modul ermöglicht es dem Warenhausbetreiber wesentlich besser als das Altsystem, auch komplexe Regeln dafür zu hinterlegen und benutzerfreundlich zu verändern. So können die Handelsmanager zum Beispiel festlegen, dass Parfum immer nur aus dem Zentrallager versandt werden soll und in welchen Fällen die Anzahl der Pakete und in welchen die Lieferzeit reduziert werden soll. Vor allem kann Galeria darüber die Belastung der einzelnen Filialen durch Ship-from-Store-Versand verringern, in dem die Aufträge gleichmäßig auf die Warenhäuser verteilt werden. Regeln können sehr einfach auch nur temporär verändert werden, zum Beispiel, um der Filiale eine höhere Mindestmenge für den stationären Verkauf vor Weihnachten oder in einem Aktionszeitraum zu sichern.

Durch die Einführung von SAP OAA kann Galeria nun alle Omnichannel-Prozesse einheitlich in einem System steuern. Der Warenhausbetreiber ist damit auch gut vorbereitet, neue Anforderungen im Bereich E-Commerce und Omnichannel-Sales zu stemmen. Mit der Einführung von SAP OAA konnte Galeria zahlreiche Software-Systeme, die nur lose über Schnittstellen verbunden waren, ablösen. „Wir profitieren erheblich davon, dass wir die Anzahl der eingesetzten Lösungen verkleinern — und damit Kosten und Störungen“, erklärt Ludger Banse, Bereichsleiter IT von Galeria.

Bereits seit 2018 unterstützt die CAS AG Galeria sehr erfolgreich bei wichtigen SAP-Projekten. So haben die Berater Karstadt zu dieser Zeit geholfen, SAP CAR einzuführen, welches die Grundlage des Bestandsmanagements mit SAP OAA ist. Die Erfahrung, welche die CAS AG durch zahlreiche SAP CAR-Projekte bei namhaften Handelsunternehmen gesammelt hatte, kam dem Warenhausbetreiber sehr entgegen.

„Wir hatten bereits sehr gute Erfahrungen mit der CAS AG gemacht bei der SAP CAR-Einführung“, berichtet Galeria's Teamleiter Warenwirtschaft, Thomas Arend. Daher fiel die Entscheidung für die CAS AG bei der SAP OAA-Einführung leicht. Die IT-Teams des Warenhauskonzerns wurden nicht enttäuscht. Mit der Unterstützung der Hamburger Spezialisten waren sie erneut sehr zufrieden.

„Die Berater der CAS AG gehen die Dinge sehr engagiert und pragmatisch an. Sie haben sich sehr gut in unsere Prozesse, Systeme und unsere Organisation eingearbeitet“, sagt Thomas Arend. Auch mit den Anwendern sei die Zusammenarbeit der Berater ausgesprochen gut, da das Team der CAS AG deren Sicht sehr gut verstehe. Auch aktuell setzt Galeria weiter auf die Unterstützung der CAS AG, um Optimierungen im SAP CAR-Umfeld umzusetzen.

Das Software-Team von Galeria hatte die Migration der früheren Kaufhof-Filialen auf die Software-Architektur von Karstadt bereits im Jahr 2020 erfolgreich abgeschlossen, so dass alle Warenhäuser der Gruppe von den neuen Prozessen profitieren.

Galeria Karstadt Kaufhof

Die Galeria Karstadt Kaufhof GmbH mit Sitz in Essen ist Europas zweitgrößte Warenhauskette. Das Unternehmen entstand unter dem Dach der österreichischen Signa-Holding im Januar 2020 durch die Fusion der beiden Unternehmen Karstadt Warenhaus GmbH und Galeria Kaufhof GmbH. Bereits seit November 2018 arbeiten die beiden Unternehmen eng zusammen.

CAS AG

Die CAS AG schafft seit der Gründung 1988 nahtlos integrierte Gesamtlösungen zur Verringerung der Komplexität von Geschäftsprozessen – unabhängig, umfassend und weitsichtig. Wir stehen mit der Kombination von Strategie-, Prozess- und technologischer Beratung für innovative, zielorientierte und nachhaltige Lösungen. Mit rund 140 Mitarbeitern an 4 Standorten in Deutschland und fachlichen Schwerpunkten für die Branchen Financial Services, Industry, Insurance und Retail engagiert sich die CAS AG für den Projekterfolg ihrer Kunden. Als kontinuierlicher Partner der SAP SE und seit 2007 IBM Business Partner verbindet die CAS AG detaillierte Kenntnisse von Applikationen, Werkzeugen und Technologien mit erprobten Vorgehensmodellen und Methoden für komplexe Projektanforderungen.

www.c-a-s.de

Ansprechpartner für die Medien:

Fourspot
Media Relations
Björn Weber
Niddastr. 64
60329 Frankfurt
+49 69 15615405
bjoern.weber@fourspot.net
www.fourspot.net

CAS AG
Brigitte Firnhaber
Marketing
Lübecker Straße 128
22087 Hamburg
+49 40 538994-893
brigitte.firnhaber@c-a-s.de
www.c-a-s.de