

retail technology

EHI-Magazin für IT & Logistik im Handel

IT am Checkout
Das sind die
aktuellen Trends!

Kartenterminals
Was tun gegen
Datenklau?

Kundenfrequenzanalysen
Schaut du noch oder
kaufst du schon?

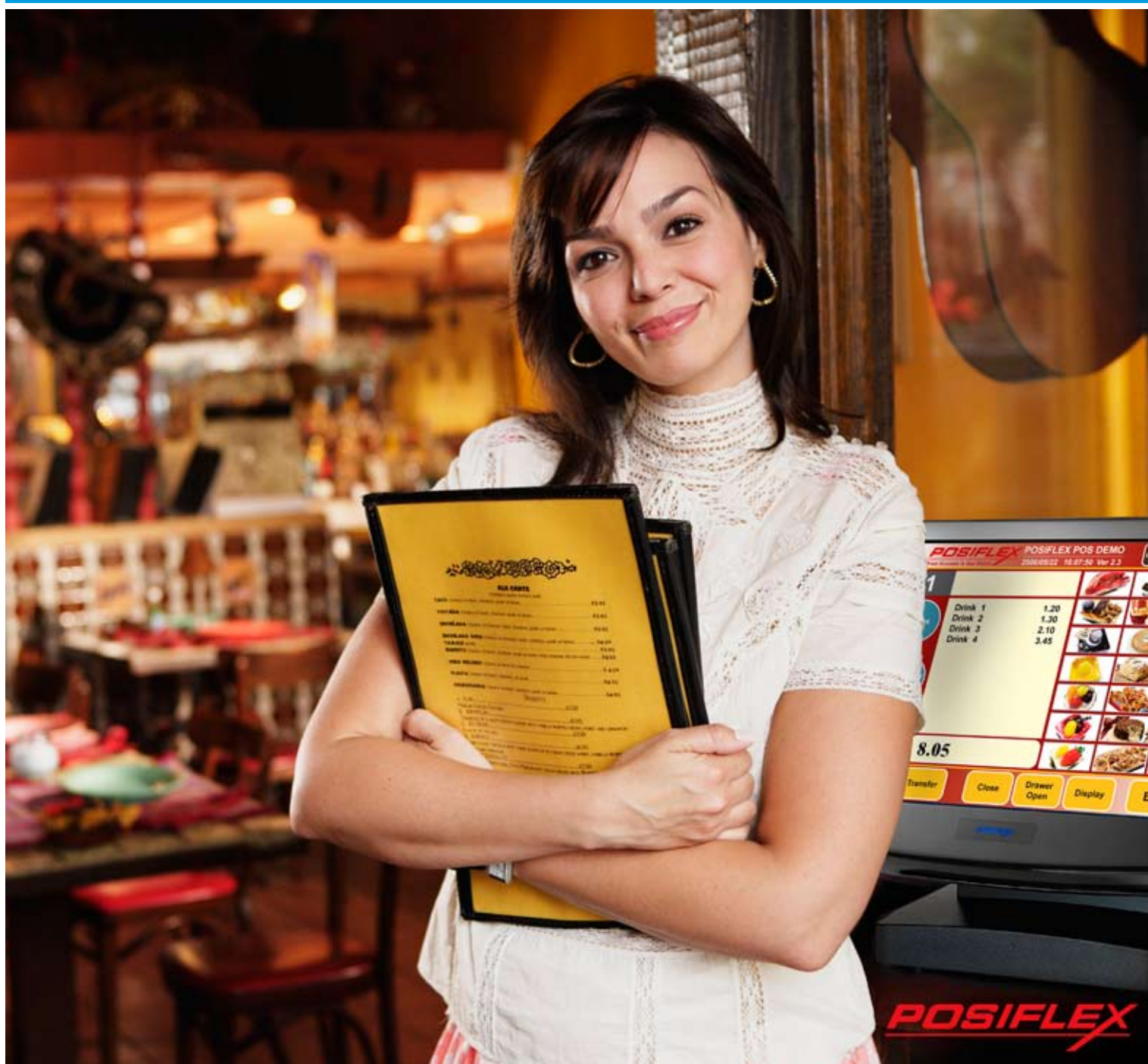




Foto: Obi

BERND LIENING

Warenwirtschaft im DIY-Verfahren

Der Baumarktbetreiber Obi installiert in seinem Unternehmen ein neues Warenwirtschafts- und Kassensystem. Die komplexe Lösung wurde von der eigenen IT-Gesellschaft – ganz im Sinne des Do-it-yourself-Gedankens – in 18 Monaten komplett selbst entwickelt und in den Rollout gebracht.

► Zwar funktionierte die alte DOS-Lösung noch, es gab aber keinen Support mehr, und neue Anwendungen waren nur mit hohem technischen Aufwand zu realisieren. Zudem war die DOS-Oberfläche nicht mehr akzeptabel und die Ersatzteilbeschaffung problematisch. Kurzum: „Die vorhandenen Systeme stellten ein wachsendes Betriebsrisiko dar“, erinnert sich Jens Siebenhaar, als Geschäftsführer bei Obi für Organisation und IT verantwortlich, an die Obi-IT-Landschaft des Jahres 2002. Deshalb beschloss die Obi-Zentrale in Wermelskirchen, in eine neue, zukunftsfähige Lösung zu investieren. Siebenhaar und sein Team stellten im Vorfeld der umfangreichen Investition einen Katalog mit rund 1.000 Anforderungen zusammen und prüften 150 potenzielle Standard-Soft-

wareprodukte auf ihre Eignung. In die enge Auswahl kamen schließlich fünf Anbieter – aber auch die Kandidaten dieser Shortlist waren nach eingehender Prüfung aus dem Rennen. Die K.o.-Kriterien: Zu geringe fachliche Abdeckung, nicht einsatzfähige Systeme, die Lösungen insgesamt nur schwer erweiterbar. Siebenhaar: „Auf dem internationalen Markt existierte keine Standard-Software, die die Obi-Prozesse abdecken konnte, die zukunftssicher war und die wir mit vertretbarem Aufwand selbst weiterentwickeln konnten.“ Also zog man in Wermelskirchen die Konsequenzen und prüfte die Möglichkeiten einer Eigenentwicklung. Die Anforderungen waren hoch: Datenbanken und Kassensysteme sollten hersteller- und betriebssystemunabhängig

auf Windows oder Linux laufen, Java als Programmierplattform dienen, ein umfassender Know-how-Transfer an die Mitarbeiter sichergestellt sein und schließlich die gesamten Obi-Organisationen in das System eingebunden werden. Die Herausforderungen und Erwartungen an das 40-köpfige IT-Team waren folglich nicht minder hoch, auch von Seiten der Obi-Gesellschafter. „Die Einführung von SAP hätte uns jeder zugetraut“, meint Jens Siebenhaar im Rückblick, „aber die eigene Entwicklung eines solch komplexen Projekts war schon ein wenig risikobehaftet.“

Als Partner mit ins Boot geholt wurde das Systemhaus Gebit, das seine Beteiligung zu einem Festpreis einbrachte. Das Team aus 40 Mitarbeitern der Obi-Gesellschaft

GfD wurde um 20 Mitarbeiter von Gebit erweitert.

Unter den rund 1.000 Funktionen, die die Lösung mit dem Namen „Basis³“ erfüllen sollte, waren viele für Obi völlig neue Elemente wie etwa für die Logistik, den Wareneingang und das automatische Bestellwesen. Nicht zuletzt musste noch eine neue Touchscreen-Kassen-Lösung entwickelt werden.

Parallel liefen verschiedene Projekte in alleiniger GfD-Verantwortung, darunter die Planung und Realisierung einer neuen IT-Infrastruktur mit IP-Netzwerk und „Active Directory“, die Anpassungen der Schnittstellen in den Zentralsystemen sowie der Rollout und die Schulungen in Zentrale und Filialen. Um all dies in den vorgegebenen 18 Monaten Entwicklungszeit plus sechs Monaten Testphase in Pilotmärkten realisieren zu können, wurde die Softwareentwicklung in fünf Phasen eingeteilt, wobei die Resultate zwischendurch immer wieder anhand von Tests überprüft werden sollten.

Das Projekt wurde schließlich im geplanten Zeit- und Budgetrahmen abgeschlossen. Großen Anteil an diesem Erfolg hatte laut Jens Siebenhaar die Strukturierung des Projekts in fünf minutiös geplante Teilschritte. Diese wurden so behandelt, „als ob wir nach jedem Teilprojekt live gehen würden“.

Die einzelnen Teams nahmen in jeder Phase eine exakte Mikroplanung für jede einzelne zu entwickelnde Anwendung vor. Dabei galten drei Bedingungen: Keine Anwendung dauert länger als fünf Projektstage; am Schluss stehen testbare Ergebnisse; und die Summe der Aufwände entspricht den Vorgaben. Jede der fünf Phasen wurde als abgeschlossenes Projekt geführt, das heißt, am Ende jeder Phase mussten „lauffähige“ Ergebnisse vorliegen. Zwar habe es dadurch fünf Mal Projektabschluss-Stress mit „Tränen und durchgearbeiteten Wochenenden“ gegeben, aber „dafür konnten wir auch fünf Mal feiern“, so Jens Siebenhaar.

Tränen und Champagner

Die realisierte Warenwirtschaftslösung weist in ihrer Architektur mehrere Vorzüge auf. So überzeugt das System dank der durchgängigen „Near-time-Messaging-Architektur“ mit Zwischenspeicherung auf allen Stufen mit einer hohen Ausfallsicherheit. Außerdem gewährleistet die Netzwerklösung eine hohe Redundanz und Offline-Fähigkeit sowie eine optimale Lastverteilung auf jeder Stufe. In das Netzwerk eingebunden sind die jeweils bis zu 30 Kassen

in den rund 500 Märkten, die (gespiegelten) Server in den Märkten und die Systeme in der Zentrale. Wenn die Verbindungen offen sind, arbeiten die Systeme praktisch in Echtzeit.

Stolz ist das GfD-Team auch auf das selbst entwickelte neue Touch-Kassensystem, das heute zusammen mit der Warenwirtschaft auf einer Plattform betrieben werden kann. „Es hat großen Spaß gemacht, alle unternehmensspezifischen Anforderungen selbst definieren und umsetzen zu können“, resümiert Jens Siebenhaar.

Ganz im Sinne des Do-it-yourself-Gedankens wickelt Obi auch die Einführung der neuen Systeme in den Filialen in Eigenregie ab. Anfang November 2006 hatte die GfD bereits 203 Märkte in drei Ländern, darunter auch Russland, mit „Basis³“ ausgerüstet. Dafür mussten 200 Tonnen Hardware auf 1.000 Paletten transportiert und in den Häusern installiert werden. Derzeit werden acht Märkte pro Woche umgestellt. „Das ist eine gute Taktrate für unser kleines Team“, bemerkt IT-Leiter Siebenhaar und gibt sich überzeugt, dass der Rollout 2007 „in time“ abgeschlossen sein wird. •

© copyright by EHI Retail Institute

INTERVIEW

Mut zur Eigenentwicklung

Jens Siebenhaar, Geschäftsführer Organisation und IT bei Obi, über Risiken und Chancen einer IT-Eigenentwicklung.

rt: Die Entscheidung, das neue Warenwirtschaftssystem selbst zu entwickeln, fiel 2002 aus Mangel an geeigneten Standardsystemen. Würden Sie heute dieselbe Entscheidung treffen, oder liefert der Markt inzwischen akzeptable Lösungen?

SIEBENHAAR: Wir würden uns in jedem Fall wieder intensiv mit den vorhandenen Standardsystemen beschäftigen und versuchen, Standardsoftware einzusetzen. Allerdings denke ich nicht, dass sich die Situation gravierend verändert hat. Außerdem sind wir sicherlich etwas mutiger geworden und würden uns eine Eigenentwicklung jetzt eher zutrauen als damals.

rt: Mehr als 200 Filialen arbeiten bereits mit „Basis³“. Bleibt für den Kunden alles beim Alten, oder profitiert auch er von der neuen Lösung?

SIEBENHAAR: Der Fokus lag auf dem Einsatz einer neuen Technologie für die internen Prozesse der Obi-Märkte. Allerdings profitiert auch der Kunde von einer unkomplizierten und schnellen Bedienung an der Kasse sowie einer deutlich verbesserten Bearbeitung der Kundenkommissionen.



Jens Siebenhaar

**Geschäftsführer
Organisation und IT, Obi**



rt: Welche neuen Funktionen führen in Filiale, Logistik oder Zentrale zu den größten Produktivitätsfortschritten?

SIEBENHAAR: Die intuitiv bedienbare Kasse senkt die Einarbeitungszeit von Aushilfen deutlich. Durch den Einsatz von elektronischen Lieferscheinen wird der Aufwand im Wareneingang reduziert.

rt: Sehen Sie bereits neue, weitere Funktionen, die Sie nach Abschluss des Rollouts in die Lösung integrieren möchten?

SIEBENHAAR: Rund um die (automatische) Disposition ist noch Einiges an den Prozessen, aber auch an den Systemen zu tun. Außerdem werden wir die Systeme in den Zentralen und den Märkten noch weitergehend integrierten. •