

Success Story



Die Herausforderung

- ▶ Erweiterung der Standardsoftware für die Anforderungen großer Warenhäuser
- ▶ Bewältigung extrem großer Datenaufkommen (bis zu 140 Kassen pro Warenhaus)
- ▶ Umfassende Promotions und komplette Abbildung des Loyalty-Systems Payback
- ▶ Abbildung der Anforderungen der unterschiedlichen Abteilungen in den Warenhäusern
- ▶ Zentrale Parametrisierung und Steuerung aller Filialen

Die Lösung

- ▶ GK/Retail POS mit speziell angepasstem GUI
- ▶ GK/Retail Store Server
- ▶ GK/Retail Enterprise Storemanager
- ▶ GK/Retail Enterprise Promotions Management
- ▶ GK/Retail Enterprise Cockpit
- ▶ StoreWeaver

Mit dem Abschluss des Rollouts bei Galeria Kaufhof hat die GK SOFTWARE AG eines der größten IT-Projekte im deutschen Einzelhandel termingerecht und in höchster Qualität fertiggestellt. Durch zahlreiche verbesserte und neue Geschäftsprozesse wurden an den rund 3.750 Kassensystemen Bearbeitungszeiten verkürzt, Abläufe vereinfacht und ein besserer Kundenservice sichergestellt.

Für ihre POS-Systeme und die damit verbundenen Hintergrundsysteme suchte Galeria Kaufhof im Jahr 2005 eine neue Lösung, da das historisch gewachsene eigenentwickelte System auf der Basis von MS-DOS den Anforderungen nicht mehr entsprach. Der bereits im Produktstandard breite Funktionsumfang von GK/Retail, die Konfigurierbarkeit der Lösung, die moderne Architektur und die Flexibilität in Betriebsaspekten (Touchbildschirm mit/ohne Tastatur, volle Offline-Fähigkeit) gehörten zu den zentralen Entscheidungsmerkmalen. Aus der Evaluierungsphase ging die GK SOFTWARE AG als klarer Sieger hervor. Hansjörg Bausch, Leitung Organisation/Informatik Galeria Kaufhof begründet die Entscheidung für GK/Retail: „Die zu erwartende Implementierungsqualität und die nachgewiesene Liefertreue der Anbieter waren für uns dabei zentrale Entscheidungskriterien. Unsere Marktanalyse zeigte uns, dass die GK SOFTWARE AG die Lösung, das Know-how und die Kapazitäten hat, um ein Projekt in der von uns benötigten Größenordnung zu realisieren.“



Eine Standardlösung für das Warenhaus

GK SOFTWARE AG setzt mit dem Projekt bei Galeria Kaufhof neue Maßstäbe

Täglich besuchen in Deutschland ca. 2 Millionen Kunden eines der 113 Kaufhof-Warenhäuser oder eine der 13 Sportarena-Filialen. Für diese suchte das Unternehmen 2005 eine neue Lösung, die skalierbar, betriebssystemunabhängig, offline-fähig und standardbasiert sein musste und entschied sich für die GK SOFTWARE AG als Lieferanten.

Erfolgsfaktor Projektplanung

Nach der Entscheidung für GK/Retail begann Anfang 2006 die Umsetzungsphase. Bereits beim Projektstart wurden die Termine für die Fertigstellung der Pilot- und Rollout-Versionen festgelegt. Diese Termine wurden alle eingehalten. Ein wichtiger Grundstein

dafür war die Umsetzung des Projektes auf der Basis agiler Softwareentwicklung. Dies ist der Standardprozess bei der GK SOFTWARE AG. Das bedeutet, dass der Kunde nach der Planungsphase möglichst schnell die erste Version zum Testen erhält. In die weiteren Iterationen fließen dann permanent neue Anforderungen ein, die sich während des Testens ergeben haben.

Parallel dazu werden für jede Iterationsstufe weitere Funktionalitäten entsprechend der Projektplanung entwickelt, die im Produktstandard noch nicht vorhanden waren. Diese Vorgehensweise hat den Vorteil, dass der Kunde über den Projektstatus jederzeit informiert ist und die Softwareentwicklung immer sehr dicht an den Bedürfnissen des Projektes erfolgt.

Alle Iterationsstufen des Projektes wurden planmäßig übergeben und abgenommen. Das große Projektteam beider Partner erforderte im gesamten Projektverlauf eine präzise Steuerung. Die gute partnerschaftliche Zusammenarbeit aller Beteiligten war ein wichtiger Baustein für die erfolgreiche Projektumsetzung.

Standard als Grundvoraussetzung

Ein wichtiger Eckpfeiler bei der Entscheidung für GK/Retail war die Anforderung von Galeria Kaufhof, keine Projektinseln zu schaffen. Der Grundsatz „Soviel Standard wie möglich“ wurde zur Maxime des Projektes erhoben. Ziel war es, eine umfassende Warenhauslösung auf der Basis des GK/Retail-Standards zu entwickeln. Daher wurden alle Kaufhof-spezifischen Anforderungen immer auch daraufhin überprüft, wie weit sie dem Standard entsprechen bzw. in diesen übernommen werden können.

»Wir haben bewusst eine Standardlösung gewählt, um uns von den künftigen Entwicklungen bei GK/Retail nicht abzukoppeln. Die mit Standardsoftware einhergehenden Restriktionen haben wir dabei in Kauf genommen.«

Herausforderung Datenvolumen

Galeria Kaufhof verwaltet in seinen Stammdaten rund 2,5 Mio. Artikel. Täglich frequentieren bis zu 2 Mio. Kunden die Warenhäuser, in denen 10 bis 145 Kassensysteme im Verbund arbeiten. Daher stellte das Daten- und Transaktionsvolumen von bis zu 65.000 Bons je Tag/Warenhaus eine beson-



»Wir haben nach einer flexiblen Standardsoftware gesucht, die uns alle Freiheiten für die Zukunft lässt und uns in die Lage versetzt, schnell auf neue Herausforderungen zu reagieren. Gleichzeitig wollten wir die Gewissheit, dass wir einen Softwarepartner haben, der in der Lage ist, unsere Anforderungen schnell umzusetzen und gemeinsam mit unserem Projektteam höchste Qualität liefert.«

Hansjörg Bausch, Leitung Organisation/Informatik Galeria Kaufhof

dere Herausforderung dar. Auch auf umgekehrtem Wege werden bis zu 150.000 Artikel-/Preisänderungen pro Tag an die Filialen und Kassen verteilt.

Da ein großer Teil der Kassen per WLAN angebunden ist, sind sichere Szenarien für den online- und den offline-Fall ein Muss. Durch die 24/7-Geschäftstagslogik können die Kassen bei Bedarf rund um die Uhr genutzt werden, und es sind keine Sperrzeiten für die Datenentsorgung erforderlich.

Promotions der Extraklasse

Galeria Kaufhof nimmt als PAYBACK-Partner an einem der am intensivsten genutzten Loyalty-Systeme in Deutschland teil. Den Kunden werden mit wöchentlich wechselnden Angeboten permanente Kaufanreize geboten. Zur Steuerung der zahlreichen parallelen Werbeaktionen setzt die Galeria Kaufhof auf das Enterprise Promotions Management der GK SOFTWARE AG. Damit steht eine Lösung zur Verfügung, die die zentrale Verteilung aller Promotionsaktionen sicherstellt. Durch die Integration der zentralen GK/Retail-Komponente in die bestehenden Kundenbindungssysteme verfügt Galeria Kaufhof zukünftig über die Möglichkeit zur durchgängigen Kundenansprache ohne Brüche zwischen Warenhaus und Webshop.

Genutzte Einsparpotenziale

Die Einführung des neuen Systems erfolgte mit der klaren Zielsetzung, umfangreiche Optimierungen im täglichen Geschäft zu erzielen. Dazu wurden zahlreiche Geschäftsprozesse neu definiert und mit GK/Retail umgesetzt. Neue und optimierte Abläufe verringern die Bearbeitungszeiten und ermöglichen den Mitarbeitern, die Kunden schneller zu bedienen. So lassen sich z.B. Retouren, Aktionen rund um die Kundenkarte, die Coupon- und Gutscheinverarbeitung, Anzahlungen, Kundensonderbestellungen, Preisabfragen, Prepaid-Karten und die neu eingeführte Geschenkkarte am POS

wesentlich schneller und einfacher umsetzen. Darüber hinaus tragen Funktionalitäten wie Rechts-/Linkshänder-Umschaltung, individuelle Festtasten-Belegungen und vieles mehr dazu bei, den Mitarbeitern die Arbeit zu erleichtern und gleichzeitig den Kundenservice zu erhöhen.

Freude am Kassieren

Den Praxistest bei den Mitarbeitern bestand die neue Lösung mit Bravour. Die Schulungen der rund 15.000 Kassiererinnen und Kassierer erforderten nur wenige Stunden, da die Touchlösung intuitiv bedienbar ist und die meisten Prozesse selbsterklärend sind. Dadurch sind jetzt sehr kurze Einarbeitungszeiten feststellbar. Die Mitarbeiter waren von Anfang an von dem neuen und modernen System begeistert. Denn die neue Kasse ist leicht zu erlernen und einfach zu bedienen.

Planmäßig vom Pilot zum Rollout

Im Sommer 2007 stand die finale Version zur Verfügung, die vom Kaufhof-Team intensiv getestet wurde. Noch vor dem Weihnachtsgeschäft 2007 wurden ab Oktober die ersten Häuser mit GK/Retail ausgestattet, um das neue System unter Hochlast pilotieren zu können. Im März 2008 begann der Rollout der Lösung in allen Warenhäusern. In weniger als 100 Tagen wurden 3.750 Kassensysteme und 118 Filialserver umgestellt und die Zentralsysteme unter GK/Retail in Betrieb genommen.

Parallel zum Rollout erfolgte gemäß der Releaseplanung die Implementierung neuer Anforderungen. Die sich dynamisch ändernden Rahmenbedingungen des Einzelhandels werden auch in Zukunft neue Herausforderungen mit sich bringen, die zu bewältigen sind. Mit GK/Retail ist die Galeria Kaufhof bestens für die Zukunft aufgestellt.





Über GK SOFTWARE AG

Die GK SOFTWARE AG wurde 1990 in Schöneck gegründet, 2001 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und ist seit 2008 an der Frankfurter Börse im Prime-Standard gelistet.

Das Unternehmen entwickelt ganzheitliche Softwarelösungen für Filialunternehmen. Führende Einzelhändler wie Coop (Schweiz), EDEKA, Galeria Kaufhof, Gebr. Heinemann, Intersport Voswinkel, Jysk Nordic, Lidl, Netto Marken-Discount, Parfümerie Douglas, Tchibo, Thalia und Telekom-Shops setzen auf das modulare Lösungspaket GK/Retail.

Die Lösungen der GK SOFTWARE AG sind in über 25 europäischen Ländern mit rund 57.000 Installationen im Einsatz. Das Unternehmen ist in den letzten Jahren erfolgreich organisch gewachsen und beschäftigt europaweit über 250 Mitarbeiter.

GK SOFTWARE AG
Waldstraße 7
08261 Schöneck/V.
Germany

Tel. (+49) 3 74 64 84-0
Fax (+49) 3 74 64 84-15

www.gk-software.com

