



Success Story | EDEKA

# **INTEGRIERTE BUSINESS & RETAIL-PLANUNG BEI EDEKA**

**OPTIMIERUNG DER GROSSHANDELSPLANUNG  
UNTERSTÜTZT HÄNDLER UND FILIALEN, WAREN  
UND MÄRKTE EFFIZIENT ZU STEuern**

„Wenn wir unsere Pläne mit Board umgesetzt haben, können wir jeden einzelnen Markt im Hinblick auf Ladengröße, Schließungen, Neueröffnungen und anderer wichtiger Faktoren beobachten, die sich direkt auf den Umsatz auswirken.“

Christian Zirk, Bereichsleiter Controlling bei EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen



Die EDEKA Unternehmensgruppe Nordbayern-Sachsen-Thüringen mit Sitz in Rottendorf ist eine von sieben regionalen Unternehmensgruppen des EDEKA-Verbundes. Sie beliefert rund 900 Einzelhandelsmärkte in Franken, der Oberpfalz, Sachsen, Thüringen und dem nördlichen Baden-Württemberg und ist damit der größte Lebensmittel-Nahversorger der Region.

Basis des Erfolges ist das Zusammenspiel der bundesweit rund 4.000 selbstständigen Kaufleute, die unter dem Dach des genossenschaftlich geprägten EDEKA-Verbundes ihre Märkte betreiben. Sie werden von sieben regionalen EDEKA Unternehmensgruppen unterstützt, die sie als Großhandelsbetriebe mit Ware beliefern, als Immobilienentwickler Flächen generieren und schließlich EDEKA-Märkte zur Weitervermietung bauen. Der Großhandel versteht sich aber auch als Dienstleister; er unterstützt und entlastet das Backoffice der Einzelhandelsmärkte durch verschiedenste Dienstleistungsangebote, wie Warenwirtschaft, Personalabrechnung, Datenschutz, Arbeitssicherheit, um nur einige zu nennen. Die EDEKA-Zentrale in Hamburg koordiniert das Miteinander der Betriebe im EDEKA-Verbund und entwickelt auf nationaler Ebene Einkaufs- und Marketingstrategien für die gemeinsame Zukunft.

## HERAUSFORDERUNG

Bei rund 900 Märkten und einem entsprechend breit gefächertem Warenangebot kann man sich gut vorstellen, welche großen Datenmengen bei EDEKA zu verarbeiten sind. Zudem gab es immer mehr Anforderungen an das System, wie die Tourenauslastung oder Packdichten in der Logistik anzuzeigen. Das führte dazu, dass das alte System irgendwann hoffnungslos überfordert war und die Performance für ein reibungsloses Arbeiten nicht mehr ausreichend war.

Christian Zirk, Bereichsleiter Controlling bei EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen, beschreibt das Problem recht plastisch: „Wenn ich Zahlen eingabe und auf die Neuberechnung mehrere Minuten warten muss, dann macht das Arbeiten mit dem System nicht wirklich Spaß. Um größere Datenmengen aus SAP zu laden, mussten wir die Datenmengen aufteilen und hatten eine Ladezeit von etwa 24 Stunden.“

## Abstract

Die EDEKA Unternehmensgruppe Nordbayern-Sachsen-Thüringen hat das Ziel, eine Integrierte Business- und Retail-Planung mit umfassendem Reporting und tiefgreifenden Analysemöglichkeiten aufzubauen. Hohe Performance, zukunftsweisende Funktionen wie BEAM (Board Enterprise Analytics Modelling) für Simulations- und Datenvorhersagefunktionen sowie große Erfahrung im Bereich des Einzelhandels gaben den Ausschlag für den Einsatz von Board.

## Überblick

Kunde	EDEKA
Sitz	Rottendorf, Deutschland
Branche	Grocery
Anwender	220
Fachabteilung	Finance, Einkauf, Logistik
Software	Board
System-Umgebung	Board On-Premise
Schnittstellen	SAP

## Executive Summary

- ▶ Integrierte Business- und Retail-Planung für verschiedene Unternehmensbereiche, wie Finance, Einkauf und Logistik
- ▶ Mehr Transparenz, verkürzte Planungszeiten und aktuellere Ergebnisse dank offenem Forecast
- ▶ Prozessoptimierung im Controlling und verbesserte Zusammenarbeit



Außerdem brauchte EDEKA ein neues Planungssystem, da die Planung mit Excel an ihre Grenzen stieß. Die Mitarbeitenden mussten immer mehr Zeit darauf verwenden, die Daten aufzubereiten, als sich wirklich mit den Informationen der Daten auseinanderzusetzen. Also machte sich das Controlling Gedanken, wie ein neues System aussehen sollte und welche Anforderungen es erfüllen musste. Der Vorstand erkannte sehr schnell die Vorteile und gab seine Zustimmung, eine neue, leistungsfähige Lösung für Planung, Reporting und Analyse einzuführen.

## LÖSUNG

Nach einem intensiven Auswahlverfahren landeten drei Hersteller auf der Shortlist, die eingeladen wurden, in einem Proof-of-Concept einen Business Case darzustellen. Hier konnte Board gemeinsam mit dem Implementierungspartner better decisions group (bdg) überzeugen und erhielt den Zuschlag.

Christian Zirk erklärt: „Es gab mehrere Punkte, die den Ausschlag für Board gaben. Zum einen hatte Board die technisch ausgereifteste Lösung. Neben der notwendigen Performance bietet Board Funktionen wie BEAM (Board Enterprise Analytics Modelling) für Simulations- und Datenvorhersagefunktionen, die Predictive und Advanced Analytics auf der Basis intelligenter Algorithmen ermöglichen. Zum anderen bewies das Board-Team bei der Präsentation des Business Case, dass sie über große Erfahrung im Bereich des Einzelhandels verfügen. Das gab uns ein gutes Gefühl, dass wir den richtigen Partner an der Seite haben.“

Für EDEKA war es auch wichtig, dass sich Board als On-Premise-Lösung installieren ließ. Sensible Daten, die z.B. Rückschlüsse auf die Einkaufspreise zulassen, sollten nicht in die Cloud geladen werden. Zudem verfügt EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen über ein eigenes Rechenzentrum, das sich perfekt eignet, um die Lösung im eigenen Haus zu hosten. Dabei stellt die IT die Hardware, während das Controlling die inhaltliche Verantwortung für das Management Informations-Systems (MIS) übernimmt, das jetzt durch die Board-Plattform abgebildet wird.

Aus diesem Setting wird schon deutlich, dass EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen großes inhaltliches, aber auch technisches Know-how im Controlling hat. „Wir haben eine eigene Entwicklungsabteilung im Controlling, die sich um die technische Umsetzung kümmert. Deshalb war es naheliegend, dass wir uns für die Umsetzung der Projekte im Coaching-Modell entschieden haben“, erzählt Christian Zirk.

Bei diesem Ansatz unterstützt das Professional Service Team von Board bei der Einführung und schult gleichzeitig die Mitarbeiter, sodass das Unternehmen sehr schnell eigenes Wissen aufbauen kann. Dann ist der Kunde in der Lage, neue Anforderungen eigenständig auf der Board-Plattform umzusetzen. „Unser Ziel ist eine Integrierte Business- und Retail-Planung mit umfassendem Reporting und tiefgreifenden Analysemöglichkeiten, um schließlich die Prozesse zu verbessern“, ergänzt Christian Zirk.

Begonnen hat EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen damit, die GuV-Planung sowie die Großhandelsplanung in Board aufzubauen. Hier lag der größte Bedarf, da die bisherige Lösung an ihre Grenzen gestoßen war. Das Großhandelswarenwirtschaftssystem liefert Daten bis auf den einzelnen Artikel hinunter. Damit lässt sich der Einkauf bis auf Artikel-Ebene planen. Es ermöglicht u.a., dass die Verantwortlichen auch Sonderfälle analysieren können, wie Bruch am Lager.

Parallel wurde das Reporting aufgebaut. Hier gibt es einen engen Austausch mit der Planung, so dass immer wieder Ideen vom Reporting in die Planungsanwendungen einfließen.

Ein weiterer, sehr wichtiger Bereich, der sehr schnell auf die Board-Plattform übernommen wurde, ist die Logistik. Hier wird die Belieferung der fast 900 Märkte geplant. Dies geschieht auf Stück- oder Colli-Ebene. Die neue Lösung erlaubt nicht nur eine flexible und schnelle Planung, sondern auch die immer aktuelle Feststellung des Service Grads: Wie viel haben die Märkte bestellt? Wie viel ist bereits vor Fälligkeit geliefert worden? Wie viel der bestellten Lieferung kommt am erwarteten Liefertag an? Da Board die einfache Kommentierung der Planzahlen ermöglicht, bekommen die Märkte auch die Gründe für eventuelle Verzögerungen direkt angezeigt.



Ein Feature der Board-Plattform hat es Christian Zirk besonders angetan: Die Geomap-Funktion.

„Wir haben alle Kassensysteme der Märkte angebunden. Mit Hilfe des Geomapping können wir sehr gut die Umsätze in den Märkten und Regionen darstellen und sehen, wo wir besonders erfolgreich sind. Wir können Neueröffnungen von Märkten monitoren und analysieren, wie der neue Markt läuft und welchen Einfluss er auf andere Märkte in der Region hat.“

Die Palette der Einsatzmöglichkeiten von Board ist noch lange nicht abgeschlossen. Als nächstes soll die Mietplanung für die Immobilien in Board aufgebaut werden. Dazu gehört auch die Mietvertragsverwaltung für die Märkte, die in Excel zu unübersichtlich geworden ist. Aber auch Investitionsplanung im Zusammenspiel mit dem Asset-Manager von SAP steht auf dem Plan.

Viele neue Ideen und Anforderungen kommen von den bisher etwa 220 Nutzern, die begeistert sind von der Performance und den Möglichkeiten, die ihnen Board bietet. Christian Zirk berichtet: „Die User überhäufen uns mit neuen Ideen. So kann der Einkauf die fakturierten Umsätze sehen, die zudem in schnell erfassbaren Diagrammen angezeigt werden. Darauf aufbauend wünschen sich die Nutzer, dass sie weitere Zahlen und Informationen hinzufügen können. Oder Bereiche, die bislang die Daten in Excel hin und her bewegt haben, möchten ihre Daten ebenfalls in die Plattform integrieren. Sie fragen, wann wir neue Vorsysteme anbinden können. Auch die Mitglieder der Genossenschaft sind sehr interessiert und kommen mit konkreten Vorschlägen, welche Themen wir neu aufnehmen können.“

Bei der Frage, welche Hürden es im Projekt gab, muss Christian Zirk lange nachdenken: „Es lief und läuft eigentlich sehr gut. Board ist sehr komfortabel, aber natürlich ist die gesamte Struktur zunächst etwas anders als beim vorherigen System oder im SAP. Daran muss man sich gewöhnen und sich anpassen. Allerdings ist das Projektteam rund um Board und den Implementierungspartner bdg sehr hilfsbereit. Das ist wirklich eine prima Zusammenarbeit, sowohl mit Board als auch mit bdg.“

## DER KUNDENNUTZEN

EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen setzt Board in immer mehr Bereichen ein, um das Ziel einer integrierten Business- und Retail-Planung zu erreichen. Besonders die gute Planungsfunktionalität mit direktem Monatsabschluss hilft dem Controlling, ständig auf dem aktuellen Stand zu sein.

„Früher haben wir 4x im Jahr einen Forecast erstellt. Dem gingen immer langwierige Absprachen mit den Bereichen voraus. Jetzt haben wir einen rollierenden Forecast, der immer offen ist. So haben alle jederzeit Zugriff auf den aktuellen Stand“, erklärt Christian Zirk.

Der offene Forecast ermöglicht es, neue Werte sofort einzugeben. Wird ein neuer Mitarbeiter benötigt, kann der direkt geplant werden. Auch neue Investitionen können direkt eingegeben werden. Die Auswirkungen auf das Ergebnis sind sofort sichtbar.

Der Monatsabschluss kann direkt aus der Planung erstellt werden. Dauerte früher der Import der Daten für die GuV 90-120 Minuten, so ist das heute mit Board in wenigen Minuten erledigt. Von den Fachbereichen wird besonders geschätzt, dass sie ihre Kommentare direkt in der GuV eingeben können. Das erspart lange Absprachen und vermeidet Nachfragen, da alle Stakeholder über die notwendigen Informationen verfügen.

„Wir haben viel Zeit gewonnen, die wir in andere Aktivitäten stecken können. Wir können uns jetzt Gedanken machen, welche neuen Anwendungen uns helfen, die Prozesse noch schneller zu machen und dann starten, diese für uns zu entwickeln“, freut sich Christian Zirk.



## Board

Die Intelligent Planning Platform von Board liefert eine Lösung, die es über 2.000 Kunden weltweit ermöglicht, intelligenter zu planen. Dadurch können sie fundiertere Erkenntnisse gewinnen und bessere Ergebnisse erzielen. Damit unterstützt Board Unternehmen dabei, die richtigen Geschäftsentscheidungen zu treffen. Daten aus Strategie, Finanzwesen und Operations werden dank einer integrierten und intelligenten Planung zusammengeführt, sodass das Management volle Transparenz über die Unternehmens-Performance erlangt. Dank der Zusammenarbeit mit Board haben weltweit agierende Konzerne wie H&M, BASF, Burberry, Toyota, Coca-Cola, KPMG und HSBC ihre Planungsprozesse digital transformiert.

bdg ist bereits seit vielen Jahren autorisierter Partner von Board und kann daher auf einen immensen Erfahrungsschatz zurückgreifen.

## Die better decisions group

bdg ist eine internationale Unternehmensberatung für Corporate Performance Management (CPM) und Business Intelligence (BI) Lösungen mit Sitz in Deutschland und Großbritannien. Wir sind langjähriger Partner verschiedener Anbieter für CPM- und BI-Software und implementieren flexible Lösungen für Planung, Reporting und Analyse. Sowohl mittelständische Unternehmen als auch Großkonzerne und öffentliche Organisationen zählen zu unseren zufriedenen Kunden. Es ist unsere Mission, für unsere Kunden eine solide Daten- und Informationsbasis als Grundlage für bessere Entscheidungen zu schaffen und ihnen damit einen größeren Unternehmenserfolg zu ermöglichen. Dafür konzipieren und implementieren wir maßgeschneiderte BI- & CPM-Lösungen in den Bereichen Finance & Controlling, Marketing & Sales, Procurement und Human Resources.

Unser Fokus liegt auf den Branchen Retail, Energy, Financial Services und Manufacturing. Wir unterstützen unsere Kunden sowohl fachlich als auch technisch, von der Auswahl geeigneter BI-Technologie über die gemeinsame Strategieentwicklung bis hin zur Definition der unternehmensrelevanten KPIs sowie der kompletten Umsetzung. Abgerundet wird unser Leistungsangebot durch praxisorientierte Trainings und kundenorientierten Service.



**better decisions group**  
Berlin ● Dortmund ● Köln ●  
München ● Norwich ●  
Peterborough ● Preston

---

**E-Mail:** [info@bdg.io](mailto:info@bdg.io)

---

**Web:** [www.bdg.io](http://www.bdg.io)