

salling group

Mehr Umsatz und weniger Abfall durch unternehmensinterne Big Data-Analysen

Um auch in einem stark umkämpften Markt erfolgreich zu sein, achtet das größte dänische Einzelhandelsunternehmen besonders auf Faktoren wie Kundenwünsche und interne betriebliche Effizienz. Mithilfe von Big Data für den Erfolg im Wettbewerb konnte die Salling Group IT-Engpässe beseitigen, indem ein System für die interne Analyse von Einzelhandelsdaten und mehr geschäftliche Agilität implementiert wurde. Das Ergebnis konnte sich sehen lassen: mehr Umsatz und weniger Verschwendung.

Weniger Gewinn in den Filialen durch verschiedene Drucksituationen

Langsames Wachstum und höhere Kundenanforderungen stellen den Einzelhandel vor Herausforderungen

Einzelhandelsunternehmen sind in erster Linie ein Bindeglied zwischen Produzenten und Verbrauchern. Die Handelsspanne ist durch die Produktkosten relativ klein. Durch die daraus resultierende geringe Gewinnmarge müssen Einzelhandelsunternehmen strikt auf die Kosten und die betriebliche Effizienz achten. Der dänische Markt im Lebensmitteleinzelhandel, in dem die Salling Group ihre Ursprünge hat, ist geprägt von langsamem Wachstum, fallenden Lebensmittelpreisen und einer Verschiebung der Umsätze von den Supermärkten zu den Discountern. Der Markt für Non-Food-Artikel und Textilien wächst ebenfalls nur sehr langsam. In diesem Segment ist eine Umsatzverschiebung zum Onlinehandel festzustellen.

Zudem hat sich das Kaufverhalten der Verbraucher verändert. Sie informieren sich vor dem Kauf besser und ihre Kaufentscheidungen werden von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Neben Kriterien wie Preis, Qualität und Kundenkomfort achten viele Verbraucher mittlerweile auch auf Faktoren wie Nachhaltigkeit, Bioprodukte, Herkunftsland, Rechte von Tieren und Menschen und gesellschaftliches Engagement von Unternehmen. Der Einzelhandelsmarkt wird dadurch in Mikrosegmente unterteilt. Dadurch ist für jedes Segment ein zielgruppenorientiertes Nutzenpotenzial erforderlich. Die daraus resultierenden zahlreichen Produktauswahlmöglichkeiten machen die Lagerbestandsverwaltung komplizierter. Dies wird durch die zunehmende Anzahl an Distributionskanälen wie Supermärkte, kleinere Lebensmittelgeschäfte, Discounter und Onlinegeschäfte zusätzlich erschwert.

Die IT-Verantwortlichen stehen somit vor der Aufgabe, die IT-Systeme so zu optimieren, dass sie die aus den Verkaufspunkten kommenden zunehmenden Datenmengen erfassen, vorausschauende Analysen durchführen und zeitnah Berichte erstellen können, damit die Einzelhändler schneller auf Kundenanforderungen reagieren können. Hier kommen [Big Data-Lösungen ins Spiel](#). Die Lagerung der richtigen Produkte in den richtigen Regalen zum richtigen Zeitpunkt hilft, Umsätze zu maximieren und Verschwendung zu minimieren. Es geht hier um Kundenzufriedenheit, Rentabilität für das Unternehmen sowie Nachhaltigkeit und Umweltschutz.

Zudem müssen aus Sicht der Einzelhandelsunternehmen Investitionsmittel für Innovationen und die Nutzung von Marktchancen freigesetzt werden. Es muss also eine technologische Veränderung stattfinden, damit aus Investitionskosten Betriebskosten werden. Einzelhandelsunternehmen wie die Salling Group suchen flexiblere Wege, um ihre IT-Infrastrukturen zu gestalten und zu finanzieren, den Verwaltungsaufwand zu reduzieren und gleichzeitig Kapazitäten nach unten oder oben zu skalieren, damit eine geschäftliche Dynamik gewährleistet bleibt.

„Einzelhandelsunternehmen erzielen nur geringe Gewinnmargen. Sie befassen sich also ständig mit Faktoren wie mehr Kostenkontrolle und höherer Effizienz in den betrieblichen Abläufen.“

Alan Jensen, CIO, Salling Group

4 %

geringe Gewinnmargen im Einzelhandel erfordern eine höhere Fokussierung auf Kosten und betriebliche Effizienz

9.000

Lieferanten weltweit: Die Salling Group befindet sich mitten in einer komplexen Wertschöpfungskette zwischen Produzenten und Verbrauchern.

24x7

Der Anstieg bei den Betriebszeiten führt zu einer deutlichen Zunahme der Datenmengen an den Verkaufspunkten

Dänemarks führende Einzelhandelskette

Die Salling Group setzt auf schlanke Prozesse und mehr Agilität, um auch international wettbewerbsfähig zu sein

Die Salling Group, das größte Einzelhandelsunternehmen Dänemarks, umfasst mehrere E-Commerce-Unternehmen und vier Einzelhandelsketten – føtex, Bilka, Netto und Salling – und betreibt 1.467 Filialen in vier Ländern Europas. 51.000 Mitarbeiter der Salling Group müssen pro Woche neun Millionen Kundeneinkäufe im Lebensmittel- und Non-Food-Bereich handhaben.

Um in einem Geschäftsumfeld erfolgreich zu sein, das von niedrigen Gewinnmargen und hohem Konkurrenzkampf geprägt ist, setzt die Salling Group weiterhin auf schlanke Prozesse und Agilität. Gleichzeitig soll auf internationaler Ebene mit neuen Produkten, Filialen und Vertriebskanälen expandiert werden. Diese Expansionsziele sollen mithilfe aussagekräftiger Informationen zu den unterschiedlichen und sich verändernden Kundenanforderungen erfolgreich umgesetzt werden.

9 Mio.

Kundeneinkäufe pro Woche

57,5 Mrd. DKK

Umsatz im Jahr 2015

1.467

Filialen in Dänemark, Schweden, Polen und Deutschland

„Das primäre Ziel der Salling Group ist es, mehr Nachhaltigkeit in den Einzelhandel zu bringen und gleichzeitig den Einkauf für unsere Kunden so bequem und anregend wie möglich zu gestalten. Zudem wollen wir für unsere Mitarbeiter sichere Arbeitsbedingungen schaffen und für unsere Lieferanten und Partner mehr Wachstumschancen generieren.“

Alan Jensen, CIO, Salling Group





1,4 Mio.

Filialkunden pro Tag

105

zu verwaltende Produktkategorien

20.000

Produkte, die im Lager, was Standort und Menge betrifft, optimal sortiert sein müssen

GESCHÄFTLICHE HERAUSFORDERUNG



Schlanke Prozesse. Schnelle Entscheidungen. Hohe Wettbewerbsfähigkeit.

Niedrige Margen, sich verändernde Kundenwünsche und neue Verkaufskanäle zwingen die Salling Group, Daten effektiver zu nutzen

Als Einzelhandelsunternehmen in einem Massenmarkt bedient die Salling Group jeden Tag 1,4 Millionen Filialkunden – und muss jeden einzelnen von ihnen zufriedenstellen. Egal, ob ein Kunde Milch, Eier, Brot oder Blumen kauft – jeder Artikel muss frisch und auf Lager sein, um Umsatz generieren zu können. Gleichzeitig müssen Überbestände vermieden werden, um Abfälle zu vermeiden. Die Herausforderungen bei der Lagerbestandsverwaltung sind aufgrund der Fragmentierung der Kundenanforderungen in Mikrosegmente enorm. Wie viele der verschiedensten Milchprodukte – Vollmilch, fettreduzierte Milch, Sojamilch oder Biomilch – sollte eine bestimmte Filiale an einem bestimmten Standort jeden Tag auf Lager haben? Wird ein Kunde in einem Supermarkt, in einem kleinen Lebensmittelgeschäft in der Nachbarschaft oder bei einem Discounter einkaufen – oder vielleicht sogar online bestellen?

Die richtige Kombination aus Produkten und Verkaufskanälen ist im Einzelhandel, in dem die Nachfragezahlen weiterhin niedrig und die Gewinnmargen mit 4 % sehr gering sind, äußerst wichtig. Trotz dieser Herausforderungen ist die Salling Group weiter erfolgreich, weil das Unternehmen besonders auf Faktoren wie Kundenwünsche und schlanke Prozesse achtet.

„Auch wenn unser Unternehmen wächst und die IT-Umgebung immer komplexer wird, müssen wir weiterhin für schlanke Prozesse und hohe Agilität sorgen.“

Alan Jensen, CIO, Salling Group

Nutzung von Big Data

Dank SAP HANA mit nutzungsabhängiger Bezahlung lassen sich die Einschränkungen traditioneller IBM Power- und DB2-Plattformen überwinden

Da man sich bei der Salling Group auf die Expansion auf internationalem Parkett konzentriert, die Verkaufskanäle diversifizieren und die Betriebszeiten verlängern möchte, hängen die täglichen Entscheidungen zur Lagerbestandsverwaltung in den einzelnen Filialen zunehmend von vorausschauenden Big Data-Analysen ab. Auf den bisher verwendeten IBM Power- und DB2-Plattformen der Salling Group für das vorhandene SAP Business Warehouse (BW) konnten die Daten jedoch nicht schnell genug geladen werden, um zeitnah Berichte erstellen zu können. Mit einer 50-TB-Datenbank, die jeden Monat einen Datenzuwachs von 2 TB verzeichnet, würde sich das Problem weiter verschlechtern. Es sei denn, die Salling Group transformierte ihre aktuelle IT-Umgebung so, dass Echtzeitanalysen möglich wären.

Die Verantwortlichen bei der Salling Group entschieden sich für eine Migration zur In-Memory-Computing-Plattform **SAP HANA**. Hierfür benötigte man einen SAP Partner, der eine End-to-End-Lösung liefern konnte, bei der Hardware, Software und IT-Management-Services integriert sind. Darüber hinaus musste die Lösung die Option einer nutzungsabhängigen Bezahlung bieten, um die Kosten zu senken und der IT-Abteilung mehr Flexibilität zu bieten, damit diese mit der saisonbedingten Dynamik und sich verändernden Märkten mithalten konnte.

„HPE brachte sein bewährtes Know-how als Marktführer im Bereich SAP HANA-Plattformen ein, sodass wir die Probleme, die sonst häufig bei der Implementierung einer neuen Technologie auftreten, vermeiden konnten.“

Alan Jensen, CIO, Salling Group



Aus Daten werden aussagekräftige Informationen

Die Salling Group entwickelte zusammen mit HPE Pointnext eine durchgängige Transformationslösung. Dies beinhaltete auch die Implementierung einer Converged Infrastructure über HPE GreenLake Flex Capacity, sodass vorausschauende Analysen für die enormen Mengen an Transaktionsdaten kosteneffizient ausgeführt werden können.

Die Salling Group wollte auch weiterhin schlanke Prozesse und Agilität sicherstellen sowie in Zukunft für nachhaltiges Wachstum sorgen. Deshalb entschied man sich ganz gezielt dafür, dass **HPE Pointnext** die Konzeption, Entwicklung und Implementierung einer End-to-End-Lösung unterstützen sollte.

Die Systeme der Salling Group können nun enorme Mengen an Transaktionsdaten aufnehmen, die rund um die Uhr von den Kassensystemen aus den Filialen in ganz Europa kommen, diese Daten innerhalb kürzester Zeit analysieren und den Entscheidungsträgern zeitnah aussagekräftige Berichte bereitstellen. Durch die Möglichkeit, aus den Datenbeständen in Echtzeit aussagekräftige Informationen abzuleiten, kann die Salling Group ihr zentrales Ziel erreichen: auch weiterhin bei Kundenzufriedenheit, finanzieller Performance und Mitarbeiterzufriedenheit die Nummer 1 im Einzelhandel in Dänemark zu bleiben.

Die Salling Group stellte sich zudem in Sachen internationales Wachstum und Geschäftschancen neu auf. Denn durch den Kauf von Infrastruktur als flexibler Service konnten Finanzmittel freigesetzt werden. Mit **HPE GreenLake Flex Capacity** bezahlt die Salling Group nur für die tatsächliche Nutzung, anstatt wie bisher Investitionskosten zu verbuchen. Sobald sich die geschäftlichen Anforderungen verändern, kann das Unternehmen je nach Bedarf die Kapazität steigern oder verringern und ist damit auf der sicheren Seite. Somit ist ein optimaler Cashflow möglich und die IT-Agilität wird auch verbessert.

Der Support für die betrieblichen Abläufe kommt von HPE Pointnext.

DIE LÖSUNG

Lokale konvergente Lösung mit der Agilität einer Public Cloud

Die Salling Group beauftragte HPE Pointnext, die geschäftliche Transformation durch Services für Design, Implementierung und Bereitstellung zu unterstützen. Durch die Migration zu HPE ConvergedSystem 500 für SAP HANA stand eine integrierte Lösung zur Verfügung, inklusive Verarbeitungs-, Speicher-, Sicherungs- und Wiederherstellungsfunktionalität. Die Salling Group entschied sich für die Bereitstellung über HPE GreenLake Flex Capacity, wodurch die benötigte Kapazität flexibel gewählt und Kapital freigesetzt werden konnte. Die kontinuierliche Verwaltung erfolgt über die HPE Adaptive Management Services von HPE Pointnext.

HPE Hardware

HPE ConvergedSystem 500 für SAP HANA Scale-up-Konfigurationen

HPE 3PAR StoreServ Storage

HPE StoreOnce Systeme

HPE ProLiant Server

HPE Partner

SAP

HPE Pointnext Services

HPE Data Center Consulting Services

HPE Installation Services

HPE Adaptive Management Services

HPE GreenLake Flex Capacity

Transformationslösung

Mehr Leistung mit SAP HANA

„Mit HPE und SAP HANA profitieren wir von schnelleren Datenladeprozessen und einer schnelleren Berichterstellung. So stehen uns die Informationen und Zugriffsmöglichkeiten zur Verfügung, die wir für eine bessere Entscheidungsfindung brauchen.“

Alan Jensen, CIO, Salling Group

Mehr Wachstum, wettbewerbsfähige Agilität und aussagekräftigere Kundeninformationen

Auf präzisen, zeitnahen Kundeninformationen basierende Entscheidungen zum Lagerbestand bringen mehr Umsatz und weniger Abfall

Jeden Morgen vor Öffnung ihrer Filiale können die Filialleiter der Salling Group im Detail sehen, was die Kunden am Vortag gekauft haben. Die Analyse von Datenuntergruppen basiert nicht mehr auf Vermutungen. Zudem müssen die Filialleiter nach der Öffnung der Filiale nicht mehr stundenlang auf Berichte warten. Vielmehr können sie anhand umfassender, personalisierter Berichte fundierte Entscheidungen zum Lagerbestand treffen – die Grundlage für zufriedene Kunden, höhere Umsätze und Vermeidung von Verschwendung und Abfall. Dies ist das Erfolgsrezept der Salling Group auch für die Zukunft und verspricht dem Unternehmen bessere Gewinnmargen.

Auf der obersten Führungsebene ist die Salling Group nun freier in der Verfolgung ihrer Wachstumsziele. Das Unternehmen eröffnet weitere Filialen, führt ein neues Konzept für kleinere Lebensmittelgeschäfte ein und nutzt die sich bietenden Chancen im E-Commerce-Segment. Die Salling Group verwendete HPE GreenLake Flex Capacity, um in puncto Infrastruktur auf ein Modell mit nutzungsbasierter Bezahlung umzusteigen, ihre **Gesamtbetriebskosten für die Infrastruktur zu senken** und mehr in Innovationen investieren zu können – ein Meilenstein für den Erfolg in diesem stark umkämpften Markt.

Die Salling Group setzte vom kleinsten Detail wie der in einer bestimmten Filiale zu lagernden Litermenge Milch bis hin zu den strategischen Herausforderungen einer internationalen Expansion auf HPE Lösungen und stellte so von einer IT mit begrenzten Kapazitäten auf ein leistungsstarkes, agiles System um.

30–40 %

schnellere Erstellung von Kassenberichten mit dem neuen Data Hub, die als Grundlage für die täglichen Entscheidungen zum Lagerbestand dienen, um den Umsatz zu maximieren und Abfälle zu minimieren.

30 %

Reduzierung der Lebensmittelabfälle: Zielsetzung der Netto-Supermärkte der Salling Group bis 2020

200

Mitarbeiterstunden, die pro Tag durch die schnellere Berichterstellung eingespart werden, sodass sich die Mitarbeiter um wichtigere Aktivitäten kümmern können.

„Wie können wir Verschwendung und finanzielle Verluste durch Überbestände im Lager vermeiden? Wann müssen wir Preisanpassungen vornehmen? Durch die schnellere Datengenerierung mit der HPE Lösung können wir bessere Geschäftsentscheidungen treffen.“

Alan Jensen, CIO, Salling Group



WEITERE INFORMATIONEN



ARTIKEL
Addressing data challenges across the retail landscape

[Artikel anzeigen →](#)

hpe.com