

---

## LOEB LOBT NAVISION FÜR DEN HANDEL

### **KLEINER SCHWEIZER WARENHAUSBETREIBER BERICHTET VON "DESASTRÖSEM" SAP-RETAIL-PROJEKT**

Von Björn Weber

Loeb zeigt sich mit seiner Warenwirtschaft auf der Basis von Microsoft Navision zufrieden. Vor drei Jahren hatte der kleine Schweizer Warenhausbetreiber ein SAP-Retail-Projekt ergebnislos abgebrochen - und dafür 1,7 Mio. Schweizer Franken abgeschrieben. Weniger habe anschließend die komplette Einführung einer Navision-Branchenlösung gekostet, berichtet der Projektleiter.

In kaum einem anderen Land hat SAP einen solch großen Erfolg mit seinem Warenwirtschaftssystem wie in der Schweiz. Beide großen Einzelhandels-Gruppen, Migros und Coop, setzen fast durchgängig auf SAP Retail. Ebenso ist die Schweizer Spar und die inzwischen zu Rewe gehörende Bon Appétit Group Anwender des Handelssystems aus dem Hause des Marktführers.

Auch für das Unternehmen Loeb aus Bern, das elf Warenhäusern betreibt, lag es im Jahr 2001 nahe, SAP Retail einzuführen. Doch schon sechs Monate nach Projektstart brach der Verwaltungsrat des Handelshauses das Vorhaben ab.

"Das war ein desaströses Projekt", sagte Bruno Jakob, Leiter Warenwirtschaft und Logistik bei Loeb, vergangene Woche auf der Tagung Handelsinformationssysteme (HIS) an der Uni Münster.

### **"NAVISION-EINFÜHRUNG BILLIGER ALS GESCHEITERTES SAP-PROJEKT"**

Von 4 Mio. Schweizer Franken, die für das gesamte Einführungsprojekt veranschlagt worden waren, seien 1,7 Mio. nach einem halben Jahr ergebnislos abgeschrieben worden. "Das war mehr, als wir anschließend für die komplette Einführung von Navision ausgegeben haben", berichtet Eric Scherer von der Züricher I2S GmbH, der Loeb während der gesamten Zeit beraten und die Projekte controlled hat. Für die gesamte Einführung von Navision habe man später nur 1,5 Mio. Franken ausgegeben.

"In kürzester Zeit ist das SAP-Projekt mit Beratern aufgebläht worden", sagt Scherer. Bei jedem neuen Problem, das aufgetreten sei, wären weitere Berater hinzugekommen - und abgerechnet worden. Deshalb habe der Verwaltungsrat von Loeb im Jahr 2002 die Notbremse gezogen, bevor auch nur Teile von SAP Retail eingeführt waren. Inzwischen hat das Warenhaus seinen kompletten Warenfluss in der Lösung Navision, die inzwischen zu Microsoft Business Solutions (MBS) gehört, abgebildet. Die Branchenlösung für den Einzelhandel

lieferte der MBS-Partner MGA Solutions AG. Sie basiert auf dem isländischen System "Infostore".

Bei der erneuten Auswahl einer Warenwirtschaftslösung in 2003 habe ihm der Marktüberblick "IT-Matchmaker" von der Trovarit AG und Prof. Dr. Jörg Becker sehr geholfen, berichtet Jakob. Neben der Navision-Lösung hatte Loeb bis zuletzt auch das System "i/2" der Polynorm Software AG, Glattbrugg/Schweiz, in die engere Wahl genommen. Nach Auskunft des Leiters Warenwirtschaft ist das Unternehmen Loeb mit dem Projekt zur Navision-Einführung "rundum zufrieden" - so der Werbeslogan der Warenhäuser. Begeistert sei der Verwaltungsrat davon, dass trotz eines Jahres Erholungspause nach dem gestoppten SAP-Projekt die Navision-Lösung der MGA Solutions fast in dem ursprünglichen Zeitplan eingeführt werden konnte: Die SAP-Implementierung war bis Ende 2004 geplant. Jetzt ist Loeb mit Navision drei Monate später live gegangen.

### **NAVISION LÖSTE ZETTELWIRTSCHAFT AB**

Bei dem Projekt ging es in vielen Bereichen nicht um die Ablösung einer bestehenden Warenwirtschaftslösung sondern um die erstmalige Einführung von

Informationstechnologie: "Unsere 20 Produktmanager haben Daten vorher mit allen Mitteln verarbeitet - vor allem handschriftlich", erklärt Projektleiter Jakob. Das gesamte Unternehmen habe nicht über EDV-Informationen auf Artikelebene verfügt. Die Bestände der 300.000 verschiedenen Produkte waren auf keinem Bildschirm abzulesen. Einen elektronischen Datenaustausch (EDI) mit den Lieferanten hatte es nicht gegeben. Der drastische organisatorische Wandel in die Welt der einheitlichen Systemanwendung habe keineswegs immer Spaß gemacht, räumt Jakob ein: "Da gab es viele Rückschläge".

Bei diesen Ausgangsbedingungen sei das SAP-System um ein Vielfaches zu komplex gewesen. So setzt Loeb auch heute mit dem Navision-System auf recht simple Lösungswege. Zum Beispiel bei der Kommunikation mit den Lieferanten:

Warenwirtschaftsdaten werden in Excel-Dokumente exportiert und so zu den Geschäftspartnern geschickt. Auf dem gleichen Weg kommen die Daten auch von den Lieferanten wieder zurück ins Navision-System. "Wir haben uns für die Navision-Leute entschieden, weil die uns keine akademische Vorgehensweise verkaufen wollten", sagt Jakob.

Lebensmittel Zeitung, Ressort IT und Logistik, 16. Juni 2005



[www.lz-net.de](http://www.lz-net.de)