LS Central und Microsoft Dynamics 365 sind bei Nielsen strategisch gesetzt

KOMPLETTES ANGEBOT

Nielsen Discount ist mit vier Standorten einer der führenden Grenzmarkt-Händler an der norddeutschen Ostseeküste. Die Kunden aus Skandinavien schätzen das reichhaltige Angebot mit Schwerpunkt auf alkoholischen und nicht alkoholischen Getränken sowie Süßwaren, Kosmetik und Haushaltswaren. Mit der Einführung der Retail-Komplettlösung LS Central vereinheitlicht Nielsen seine IT-Landschaft und profitiert von durchgängigen Prozessen von Kasse und PoS über Warenwirtschaft und Logistik bis zu Finanzbuchhaltung und Controlling.

Die Insel Fehmarn ist durch ihre Nähe zu den skandinavischen Ländern eine Hochburg des boomenden Grenzhandels. Nielsen Discount investiert zehn Millionen Euro in einen Neubau, der Verkaufsfläche (2.230 m²) und Lagerhalle (4.300 m²) kombiniert.

Dänen, Schweden, Norweger und Finnen bilden die Zielgruppe von Nielsen Discount, da viele Produktgruppen in Skandinavien mit oft deutlich höheren Verbrauchssteuern belegt sind. Die Nielsen-Standorte in Süderlügum, Flensburg, Heiligenhafen und Burg auf Fehmarn überzeugen jedoch nicht nur durch ihre grenznahe Lage: „Unser Anspruch ist es, unseren Kunden die besten Preise zu bieten. Eine effiziente Prozesslandschaft ist dabei ebenso unverzichtbar wie zeitgemäße Serviceangebote“, erklärt Jan-Niko Kohlhoff, Geschäftsführer Nielsen's Discount Holding GmbH.

Durchgängige Prozesse statt Datensilos

Die Ausgangssituation bei Nielsen war durch eine heterogene IT-Landschaft geprägt: Die Kassensoftware brachte eine kleine Warenwirtschaft mit, Finanzbuchhaltung sowie die Großhandelstochter arbeiteten jedoch mit separaten Lösungen. „Als der Anbieter der Kassensoftware ankündigte, die Lösung nicht mehr zu unterstützen, war klar, dass wir handeln müssen. Wir hatten zwar ein voll funktionsfähiges System, aber beispielsweise keine Möglichkeit für eine E-Commerce-Anbindung“, blickt Kohlhoff zurück. Zentrale Anforderungen von Nielsen waren, die Komplexität der gewachsenen IT-Landschaft zu reduzieren und Medienbrüche zu vermeiden. Ausschlaggebend für die Einführung von LS Central war der integrierte Ansatz dieser End-to-end-Lösung: LS Central kombiniert in einem einheitlichen System alle Unternehmensbereiche von PoS über Backoffice mit Warenwirtschaft und Logistik bis hin zu Finanzbuchhaltung und Controlling miteinander. Zudem versprach die technologische Basis Microsoft Dynamics 365 maximale Zukunftssicherheit sowie eine einfache Integration in weitere Microsoft-Anwendungen. Bei der Auswahl des Implementierungspartners entschied sich Nielsen für KUMAVISION: „Wir haben uns im Vorfeld ausführlich mit Referenzkunden ausgetauscht. Zudem ist KUMAVISION langjähriger LS Central-Partner, da wissen wir, die sind auch morgen noch für uns da“, erklärt Kohlhoff. ▶

Dänen, Schweden, Norweger und Finnen bilden die Zielgruppe von Nielsen Discount. Die Annahme fremder Währungen sowie Online-Shop und Etiketten in mehreren Sprachen sind für die Zielgruppe selbstverständlich.

Online-Einführung

Der Projektstart für die Einführung von LS Central fiel exakt mit dem Beginn der Corona-Pandemie zusammen. Eine Situation, die für beide Seiten echtes Neuland bedeutete. Workshops, Schulungen und Abstimmungen wurden komplett über Microsoft Teams durchgeführt. „Wir haben trotz der widrigen Umstände unsere Ziele erreicht. Dass KUMAVISION unsere Branche und das Geschäftsmodell richtig verstanden hat, hat uns sehr geholfen. Wir waren auf Augenhöhe unterwegs“, erinnert sich Kohlhoff. Die Einführung selbst erfolgte phasenweise. Nielsen orientierte sich dabei an den in LS Central abgebildeten Abläufen, wodurch umfangreiche Anpassungen vermieden wurden. Um die Umstellung der Kassensoftware für die Mitarbeitenden möglichst einfach zu machen, nutzte Nielsen die vielfältigen Möglichkeiten von LS Central für die Gestaltung der Kassenoberfläche. In den Bereichen Logistik, Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung mussten sich die Mitarbeitenden dagegen mehr umstellen. „Das wäre aber bei jeder anderen Software auch so gewesen. Wichtig war, dass wir von KUMAVISION zuverlässig die erforderliche Unterstützung bekommen haben, wenn wir sie brauchten“, kommentiert Kohlhoff.

Verschiedene Währungen

Die skandinavischen Kunden können bei Nielsen mit schwedischen, norwegischen und dänischen Kronen sowie natürlich mit Euro bezahlen. Das Rückgeld erfolgt in Euro, wahlweise auch in dänischen Kronen. Die Preise werden von der Kassensoftware automatisch umgerechnet. Die Wechselkurse pflegt Nielsen zentral in LS Central, sie werden von der Software direkt an die Kassen übertragen. Bei der Auszeichnung der Preise setzt Nielsen derzeit gedruckte Etiketten mit Euro und dänischen Kronen ein. Mit der perspektivisch geplanten Einführung von elektronischen Regaletiketten sind dann auch weitere Währungen und Beschreibungstexte möglich, die sich ebenfalls direkt aus LS Central auf die Etiketten übertragen lassen.

Einkäufe bei Nielsen sind meist Großeinkäufe, da viele Produktgruppen in Skandinavien mit oft deutlich höheren Verbrauchssteuern belegt sind.

Effiziente Logistik

Einkäufe bei Nielsen sind meist Großeinkäufe. Entsprechend wichtig sind die Logistik- und Beschaffungsprozesse. „Unabhängig ob wir bei Großhändlern, direkt bei Brauereien im In- und Ausland oder bei unserer eigenen Großhandelstochter im Intercompany-Verfahren einkaufen – wir wickeln alles über LS Central ab. Die Lösung bringt eine leistungsstarke Warenwirtschaft mit, die unsere Anforderungen und Abläufe sehr gut abbildet, wir mussten nur wenig anpassen", gibt Kohlhoff Einblick. Mit der Fertigstellung eines neuen Lagers plant Nielsen auch, die in der Software enthaltenen Funktionen für die automatische Generierung von Nachschub- und Auffüllvorschlägen einzusetzen. Eine Besonderheit in der Logistik bildet das Steuerlager für Alkohol, Schaumwein und Bier. „Die Steuer fällt erst dann an, wenn die Ware das Lager verlässt. Wir verwalten das Steuerlager direkt in LS Central und haben so jederzeit Zugriff auf alle erforderlichen Zahlen für die Finanzverwaltung."

Zukunftssichere Lösung

LS Central bzw. die technologische Basis Microsoft Dynamics 365 Business Central sind bei Nielsen strategisch gesetzt. Neben der Einführung bei Nielsen Discount werden zukünftig auch die weiteren Unternehmen der Nielsen Holding mit Dynamics 365 arbeiten. Entsprechende Einführungsprojekte sind bereits umgesetzt oder angelaufen. Neben einer einheitlichen IT-Landschaft sind in erster Linie dadurch vereinfachte Intercompany-Prozesse sowie eine gemeinsame Datenbasis als Vorteile zu nennen. „Für uns ist es sehr hilfreich, dass KUMAVISION nicht nur im Retailbereich, sondern auch im Bereich Großhandel zu Hause ist und uns so breit unterstützen kann." Mit der neuen Software sieht Kohlhoff das Unternehmen Nielsen bestens für die Zukunft aufgestellt: „Wir nutzen längst noch nicht alle Möglichkeiten, die LS Central und Microsoft uns bieten." ■

Click and Collect

Mit der Einführung von LS Central kann Nielsen seinen Kunden Click & Collect zur Vorbestellung von Waren anbieten. Der Kunde hat dabei die Möglichkeit, vorab oder erst bei der Abholung zu bezahlen, und wird über Statusänderungen praktisch in Echtzeit informiert. Die Prozesse sind in LS Central integriert und lassen sich auch direkt auf den Kassen anzeigen. „Gerade bei Großeinkäufen können wir unseren Kunden damit einen zeitsparenden Service bieten und so die Kundenbindung stärken", sagt Kohlhoff. Die Integration eines E-Commerce-Shops wäre ebenfalls möglich, derzeit liegt der Fokus auf Kundenseite aber klar auf dem stationären Handel – nicht zuletzt auch aus steuerlichen Gründen.

EINGESETZTE LÖSUNG
LS Central auf Basis Microsoft Dynamics 365
HERAUSFORDERUNG
Ablösung heterogener IT-Landschaft
BESONDERE EFFIZIENZ
Durchgängige Prozesse von PoS über Backoffice bis Unternehmenszentrale