



17 Ruef-C+C-Betriebe wechseln den Besitz in die Edeka-Gruppe

Im Jahre 2002 schliesst Kaufland mit dem Verkauf der Ruef-C+C-Märkte die Konzentration auf das Kerngeschäft Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser ab.

Verkauft wurden alle 17 Großhandels-Standorte in Dossenheim, Freiburg, Freudenstadt, Heilbronn, Maulburg, Offenburg-Elgersweier, Pfullingen, Villingen-Schwenningen, Ludwigshafen, Wiesbaden, Frankfurt/Oder, Groß Gaglow bei Cottbus, Chemnitz, Dresden, Görlitz, Erfurt und Jena. Der Übergang der mittlerweile in EDEKA C+C-Großhandel umfirmierten Märkte an die vier Vertragspartner Edeka Südwest, Edeka Nordbayern-Sachsen-Thüringen, Edeka Minden-Hannover und Edeka Hessenring erfolgte im Zeitraum von Ende 2002 bis Februar 2003 und stellte die Planungsstäbe der IT-Abteilungen vor große technische und logistische Herausforderungen.

maxess stellt Ruef Märkte auf EDEKA Ansprüche um

Nachdem die Entscheidung gefallen war, dass die EDEKA Südwest in Balingen 10 der RUEF C+C Märkte von Lidl & Schwarz übernimmt, stellte sich das Problem, dass in diesen Märkten eine von der EDEKA Konzeption grundsätzlich abweichende Infrastruktur vorhanden war. Entsprechend sollte damals schnellstmöglich eine Lösung für die Umstellung auf das bei EDEKA vorhandene System erarbeitet werden.

In der maxess systemhaus gmbh wurde ein Partner gefunden, der diese Herausforderung angenommen hat. Das große Maß an Handelskompetenz und Projekterfahrung der maxess waren Garant für den Erfolg des Projektes. So fand Anfang Oktober 2002 bei EDEKA in Heddeshheim die Kick Off Sitzung für das Projekt "Übernahme und Integration von 10 Ruef C&C in die Systemlandschaft von EDEKA Union SB in Balingen" statt. Die Aufgaben, die zu bewältigen waren, waren vielfältig und die Zeit drängte.

Bei Lidl & Schwarz war ursprünglich ein zentralisiertes SAP-Warenwirtschaftssystem mit Hilfe von Citrix-Clientsitzungen für die Ruef-Märkte verfügbar. Voraussetzung für ihre Anbindung waren jedoch hohe Leitungsbandbreiten, die hohe Betriebskosten zur Folge hatten. Da die Märkte mit veralteten IBM-Clients

ausgestattet waren, bestand darüber hinaus das Problem, dass weder eine reibungslose Kommunikation mit der Warenwirtschaft Wulff CCM, die Kommunikation via Lotus Notes, noch die Arbeit mit Office Produkten ohne Reinvestitionen möglich gewesen wäre. Die zur Verfügung stehende Zeit, sowie die monetäre Bewertung verschiedener Lösungsalternativen ließen den Raum für Überlegungen hinsichtlich einer kompletten Neuausstattung der übernommenen Dezentrale schnell kleiner werden. Die Lösung bot ein neues IT-Konzept.

Ein neues IT-Konzept für den neuen Eigentümer EDEKA Union SB

Die durch den externen Dienstleister maxess systemhaus gmbh aus Kaiserslautern entworfene Konzeption integriert die vorhandene Infrastruktur der ehemaligen Märkte von Lidl & Schwarz in eine Gesamtlösung, welche die erklärten Ziele Investitionsschutz, Flexibilität und Skalierbarkeit in hohem Maße gewährleistet.

Als Arbeitsplatzrechner bleiben die vorhandenen Desktop- PC weiterhin im Einsatz, jedoch dienen sie lediglich als Terminalclients für die eingangs erwähnten Applikationen, wodurch Reinvestitionskosten für Clients vermieden wurden. Die Software wird ausnahmslos auf PowerEdge Servern von DELL direkt in den Märkten bereitgestellt und kann mittels Citrix Metaframe XP auf den Desktops der Client-PC veröffentlicht werden. Für künftig hinzukommende Applikationen oder User ist das System in kleinen Schritten skalierbar, es muss lediglich ein weiterer kostengünstiger Server hinzugenommen werden, was den Ausbau der bestehenden Systemlandschaft maßgeblich erleichtert.

Für die EDEKA Zentrale in Balingen bietet die neu geschaffene IT-Umgebung den großen Vorteil, dass sie trotz ihrer dezentralen Struktur zentral administriert werden kann, was den Administrationsaufwand erheblich reduziert. Die Leitungsbandbreite kann bei diesem Modell geringer als beim der Vorgängerkonzeption gehalten werden, womit über die Lebenszeit die Einsparung laufender Kosten garantiert ist. Wird durch Einführung einer zentralen Warenwirtschaft dieser Ansatz zukünftig hinfällig, so kann er mit geringem Aufwand in eine zentralisierte Citrix-Server-Lösung mit gemeinsam genutzter Serverfarm überführt werden.

Die veraltete Desktop Hardware kann nach Erreichen ihrer Lebenserwartung, sukzessive durch kostengünstige Thin-Clients ersetzt werden. Die recht unkomfortable Druckausgabe der unter AIX betriebenen dezentralen Warenwirtschaft konnte zudem über einen in die Serverfarm eingebundenen Printserver mittels eines Print-Redirectors auf die im Netz vorhandenen Drucker umgeleitet werden. Dieses Verfahren bietet im Tagesgeschäft für die Märkte eindeutige Vorteile, denn es ermöglicht eine flexible Verteilung der Ausdrücke an frei wählbare Netzwerkdrucker, was mit der vorhandenen Technologie ansonsten nur schwierig zu bewerkstelligen ist.

Der Pilot und das Erreichen hoch gesteckter Ziele

Der Rollout der neuen Infrastruktur für 10 Cash and Carry Märkte wurde als Umstellung eines Referenzmarktes zuzüglich dreier Tranchen zu je drei Märkten innerhalb einer Zeit von vier Monaten geplant und durchgeführt. Die im Pilotmarkt Freiburg Anfang Dezember 2002 gemachten Erfahrungen, konnten von allen Beteiligten zugunsten einer problemsensitiven Umsetzung des weiteren Vorhabens genutzt werden. "Die aus Mitarbeitern der EDEKA Union SB und dem externen Dienstleister maxess systemhaus gmbh gebildeten Projektteams arbeiteten ihre Aufgabenkataloge mit großem Teamgeist und hoher Effizienz ab und stellten die neue IT-Umgebung termingerecht zur Verfügung", so Herr Lippold, zuständiger Projektleiter bei EDEKA Südwest in Balingen. In Rahmen der Nachbetreuung übernahm die maxess systemhaus gmbh die Tätigkeitsfelder Service und Wartung.

maxess systemhaus gmbh
Europaallee 3 – 5
D-67657 Kaiserslautern

T +49 (631) 303-2500
e-mail: info@maxess.de
www.maxess.de