

REFERENZBEISPIEL



Neues und Wissenswertes. Für Retail & People.

Projekt Zeitwirtschaft für Denner



Die Denner AG hat eine neue Lösung für die Personaleinsatzplanung in den Filialen ausgeschrieben, zu der 7 Standardlösungen sowie die Data Connect zur Erstellung einer Individuallösung eingeladen wurden, um ein Angebot abzugeben. Die Denner AG beauftragte schliesslich nach einem intensiven und anspruchsvoll geführten Evaluationsverfahren die Data Connect, das Pflichtenheft mit den präzise formulierten Anforderungen und Zielsetzungen umzusetzen.

Die folgenden Punkte waren dabei für Denner von essenzieller Bedeutung:

- Einheitliches und effizientes Planungstool für alle Organisationsstufen.
- Die Zeiterfassung erfolgt direkt in der Filiale, die Arbeitszeit entspricht der Planung,
- Nur noch Änderungen oder Absenzen werden nacherfasst.
- Der Verkaufsleiter prüft, entscheidet, nimmt Korrekturen vor und gibt die Planung frei.
- Geringer Zeitaufwand im täglichen Einsatz ist ein Muss.
- Die Einhaltung der Kennzahlen für die Planung muss ersichtlich sein.
- Die Daten sind konsolidiert für alle Managementstufen.
- Die Planung wird mit wichtigen Filialparametern wie Öffnungszeiten, Liefer- und Inventurpläne, Feiertage etc. unterstützt.
- Die Integrationsfähigkeit für Umsysteme (SAP, Navision, MIS) muss gewährleistet sein.
- Für schnellen Rollout und Schulung muss das System intuitiv erlernbar sein.
- Der Betrieb muss kostengünstig sein.



Einer für alle!

Denner ist der führende Schweizer Lebensmittel-Discounter mit über 465 Filialen in der ganzen Schweiz und beschäftigt ca. 3'700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Hinzu kommen 316 Denner Satelliten und 7 Denner Express - selbstständige Detailhändler, welche neben dem Denner Sortiment eine erweiterte Produktpalette anbieten.

Das Denner Sortiment umfasst eine kompetente Auswahl von Artikeln des täglichen Bedarfs. 75 % davon sind Markenartikel, der Rest Eigenmarken unter der Dachmarke Denner. Wöchentlich neue, ausgewählte Spezialangebote runden das Sortiment ab.

Denner setzt mit attraktiven Preisen auf einen fairen Wettbewerb und leistet damit einen wichtigen Beitrag zu einem gesunden, leistungsfähigen Lebensmittelhandel in der Schweiz, im Interesse und zum Wohl der Bevölkerung.

Kennzahlen Denner 2011:

- Anzahl Filialen: 763 Filialen
- Umsatz: CHF 3'086.2 Millionen
- Umsatz pro Quadratmeter: 13'330 CHF
- Anzahl Kunden: 87.5 Millionen





Agatha Baumgartner, Data Connect AG,
Dipl. Projektmanagerin

Richard Fischer, Denner AG,
Projektleiter Organisation

Herr Richard Fischer im Interview

Nach erfolgreichem Projektabschluss wurde von Frau Agatha Baumgartner mit Herrn Richard Fischer am 29. Mai 2013 ein Interview zur Zusammenarbeit und Projektabwicklung mit der Data Connect geführt. Nachstehend ein paar Auszüge daraus:

„Der Massanzug sitzt immer besser, als der Anzug von der Stange!“

Die entscheidenden Faktoren für die Wahl eines Anbieters waren der Preis, die Einschätzung, ob der Lieferant das Projekt in der vorgegebenen Zeit, in der richtigen Qualität und mit der richtigen Abbildung der Denner-Prozesse realisieren kann. Darin lag der Vorteil für ein Individual-Programm, dass genau das realisiert wird, wie Denner die Filialzeitwirtschaft sieht und haben will. Die Lösung soll sich Denner anpassen und nicht umgekehrt.

„Projekt wird nicht in den Sand gesetzt!“

Die Wahl fiel auf die Data Connect, weil Denner von der Motivation, der Kompetenz und dem Engagement der Data Connect überzeugt war und auch die Gewissheit hatte, dass die Data Connect aufgrund ihrer Reputation im Retailbereich sich keinen Flop leisten konnte.

„Alles im Griff!“

Zur Projektabwicklung zitieren wir gerne Richard Fischer:

„Ich hatte jederzeit das Gefühl, die Data Connect hat alles im Griff. Ich bin schon länger in der Informatikbranche tätig und ich hatte selten ein Projekt, das von Anfang bis Schluss so ruhig und so gut lief. Die Termine wurden immer eingehalten, die Qualität stimmte immer. Wir haben Lieferobjekte vereinbart und es wurde meistens immer mehr geliefert, als eigentlich vereinbart wurde. So gibt es bei der Projektabwicklung seitens Data Connect eigentlich nichts, wo man sagen könnte, das müsste noch verbessert werden.“

„Erleichterung der Arbeiten mit FIZ!“

Die Filialen sind von der neuen Filialzeitwirtschaft begeistert. Das Tool ist einfach zu bedienen, übersichtlich und auch für Personen, die nicht mit dem PC oder Büroarbeiten vertraut sind, schnell anwendbar. Die Akzeptanz ist auch mit einer aufwendigen Schulung erzielt worden.

„Das Projekt schlug hohe Wellen!“

Als bei der Evaluation beschlossen wurde, eine Individuallösung zu wählen, hat das extrem hohe Wellen im Denner und in der Muttergesellschaft Migros geschlagen. Es musste viel Überzeugungsarbeit geleistet werden, aber das Projektteam unter Leitung von Richard Fischer hat sich durchgesetzt und im Rückblick hat sich das gelohnt. Denner hat mit der neuen Lösung mehr bekommen, als viele Leute gedacht und erhofft hatten. Das war nur möglich durch die gute Zusammenarbeit mit dem Team der Data Connect und dem Team von Denner.

Herr Richard Fischer meinte zum Schluss des Interviews:

„Es wurde mit einem super Team ein super Projekt auf die Beine gestellt. Ich bin sehr zufrieden, der ganze Denner ist zufrieden bis hinauf auf die Geschäftsleiter-Ebene.“

Ausgangslage Denner

Denner hat in den letzten Jahren die Systemlandschaft zur Abdeckung der Kernprozesse rundum erneuert und damit auch die Basis für weitere Verbesserungen vorbereitet.

Als ein wichtiger Baustein stand dabei die Umstellung der Zeitwirtschaft im Vordergrund. Sie sollte nicht nur eine Erfassung von Arbeitszeiten sein, sondern sollte bereits bei der Einsatzplanung ansetzen.

Ziel für die Filialen ist nicht ein automatisiertes komplexes Berechnungsmodell nach den verschiedensten Parametern, sondern eine einfache Planung mit wenigen Einstellungen, einfachen Berechnungen und Kopierfunktionen. Aus der Planung soll sich automatisch die effektive Arbeitszeit ergeben, diese soll bei Abweichung vom Plan noch korrigiert werden können.

Im gesamten Prozess spielt der Verkaufsleiter eine zentrale Rolle, als Budgetverantwortlicher muss er jederzeit Einsicht in den Stand der Planung und der effektiven Arbeitszeiten seiner Filialen haben.

Anforderungen an den Dienstleister

Mit der Ausschreibung wurden Dienstleister gesucht, die Denner auf dem angestrebten Weg mit innovativen Lösungen und Ideen unterstützen konnten. Im Vordergrund standen die Mitarbeitenden in den Filialen, deren Hauptaufgaben in der optimalen Bewirtschaftung des Ladens und der Betreuung des Kunden sind. Anfallende administrative Aufgaben sind auf einem absoluten Minimum zu halten und müssen einfach und effizient bewerkstelligt werden können.

Das Interview ist auch online:

www.dataconnect.ch

oder

auf mit dem Suchbegriff "FIZ Denner".