



DOHLE HANDELSGRUPPE GMBH & CO. KG

VERKAUFSHITS IM REGAL

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Name: Dohle Handelsgruppe GmbH & Co. KG
- Standort: Siegburg
- Branche: Lebensmitteleinzelhandel
- Produkte und Leistungen: Lebensmittel, Getränke, Non-Food-Produkte wie Haushaltsmittel und Körperpflegeprodukte
- Umsatz: ca. € 1,4 Mrd. Euro
- Mitarbeiter: ca. 6.000
- Website: www.hit.de
- Partner: Wincor Nixdorf Retail Consulting GmbH
- SAP-Lösung: SAP for Retail, SAP Forecasting & Replenishment

Herausforderungen

- Automatische Disposition und mobile Datenerfassungsgeräte einführen
- Effizientere Zusammenarbeit zwischen Filialen und Zentrale fördern
- Aktionsplanung erleichtern

Entscheidung für SAP for Retail

- Stabile Entwicklungsplattform
- Professioneller Implementierungspartner
- Hoher Integrationsgrad

„Wir bearbeiten jährlich rund zwei Millionen Bestellungen, Lieferscheine und Rechnungen. Mit der neuen Software sind wir doppelt so schnell und konnten dadurch sehr zügig neue Partner integrieren.“

Manfred Wenzel, IT-Leiter, Dohle Handelsgruppe GmbH & Co. KG

Die Herausforderung

Woher wissen die Leiter der HIT-Supermärkte, wie viel Schokolade, Nudeln oder Milch ihre Kunden bis zur nächsten Lieferung kaufen? Und wie schaffen sie es, dass die Regale immer voll sind, die Ware aber nicht im Regal verstaubt? Mit viel Erfahrung – und mit dem Lösungsportfolio SAP® for Retail.

Die Lösung

Seit die Dohle Handelsgruppe GmbH & Co. KG bei ihren HIT-Supermarktfilialen ihre neue SAP-Lösung nutzt, wird jede neue Lieferung mit einem mobilen Scanner erfasst. Geht die Ware zur Neige, erinnert das System automatisch an die fällige Bestellung. Es kennt die Verkaufszahlen der Vergangenheit, den Lieferzyklus der Lieferanten und weiß auch, wann Schokoladenweihnachtsmänner und -osterhasen bestellt werden müssen. Die Software schlägt dann die passende Bestellmenge vor, der Filialleiter muss nur noch bestätigen. „Anfangs waren unsere Marktleiter skeptisch und änderten die Vorschläge ab. Inzwischen vertrauen sie dem System“, erzählt IT-Leiter Manfred Wenzel. Auch Aktionen planen die HIT-Mitarbeiter jetzt schneller und effektiver: „Jede Woche geben wir bis zu 42 verschiedene Handzettel heraus, jede Region bekommt einen anderen“, sagt Wenzel. „Mit der neuen Software können wir viel kurzfristiger planen. Möchte unsere Fachabteilung kurz vor Druck noch Werbeinhalte ändern, so kalkulieren wir in Sekundenschnelle nach und ändern mit wenigen Klicks die Handzettel ab.“

Unser Partner in diesem Projekt

WINCOR
NIXDORF

HIT

www.sap.de

Kundenprofil
Lebensmitteleinzelhandel

SAP
®