

Erweiterter Service im Grosshandel

Vom Dorfladen zur Grossmarktkette. Aligro hat sich in seiner über 120-jährigen Firmengeschichte in jeder Geschäftsgrösse bewiesen. Für die nächsten Generationen rüstet sich der Abholgrossmarkt mit der neusten ERP-Umgebung.



Ausgangslage

Zielsetzung

Lösung

Nutzen

Kontakt

Ausgangslage

1902 eröffnete eine Dame namens Aline Demaurex ein kleines Lebensmittelgeschäft im Dörfchen Gilly (VD) und sorgte damit als Alleinverdienerin und Erzieherin für den Unterhalt ihrer sechs Kinder. Dass sie damit den Grundstein für ein national tätiges Unternehmen legte, hätte sie wohl nicht gedacht. Ihr Enkel, Pierre Demaurex, entwickelte das Geschäftsmodell in den 50er-Jahren in Richtung Grosshandel. Die Firma wurde in Aligro umbenannt und eröffnete im Jahr 1966 in Genf einen der ersten Cash & Carry-Grossmärkte der Schweiz.

Familienunternehmen

Heute teilt sich Aligro mit TopCC und Prodega die Marktführerschaft im Schweizer Selbstbedienungsgrosshandel. Der familiäre Umgang ist beim Westschweizer Grosshändler jedoch einzigartig, wie Stephan Caitucoli, SAP-Manager bei Aligro, sagt. «Es kommt oft vor, dass Kunden oder Lieferanten in einen unserer Verkaufsläden kommen und sich bei den Angestellten erkundigen, wie es der Familie geht – oder umgekehrt. Diese Vertrautheit ist uns sehr wichtig.» Der in vierter Generation geführte Familienbetrieb umfasst nun 14 Standorte in der ganzen Schweiz und beschäftigt rund 1'000 Mitarbeitende. 2017 kaufte Aligro der Migros den Abholgrosshändler Cash + Carry Angehrn (CCA) mitsamt der 370 Mitarbeitenden ab.

ERP-Modernisierung

Jeden Tag verzeichnet der Grosshändler 8'500 Wareneingänge. Für den reibungslosen Ablauf des Tagesgeschäfts sorgte bis vor Kurzem das ERP-System SAP ECC. «Wir waren damit gut aufgestellt und hatten effiziente Prozesse, jedoch schienen die Erweiterungsmöglichkeiten für die Zukunft begrenzt», erinnert sich Stephan Caitucoli.

Aligro umfasst 14 Standorte in der ganzen Schweiz und verzeichnet jeden Tag 8'500 Wareneingänge.



Zielsetzung

Der Wechsel auf ein modernes ERP-System ist gemäss Danilo Demaurex, Deputy IT Director bei Aligro, ein strategischer Schachzug. «Wir bereiten uns auf die Zukunft vor und dabei spielt die IT eine wesentliche Rolle – in Bezug auf die Digitalisierung, die standardisierte Datensammlung als Entscheidungsgrundlage sowie in Bezug auf die Qualität von Kernprozessen. Zudem verändern sich die Erwartungen und Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden. Ein modernes ERP-System ist deshalb zum wesentlichen Baustein der Unternehmensstrategie geworden und befähigt uns, neue Dienstleistungen anzubieten.»

Zeitgemässer Datenfluss

Im Fall von Aligro bietet die neuste SAP-ERP-Generation S/4HANA die Möglichkeit, das Datenmodell

und die derzeit von Aligro verwendeten generischen Prozesse in Richtung eines spezialisierten Retail-Modells weiterzuentwickeln. Dies stärkt den Informationsfluss vom Lieferanten bis zum Kunden und ist attraktiv, falls Aligro die Integration mit den Verkaufsstellen, die Verwaltung der Sortimente und Promotionen – die teilweise in zusätzlichen Anwendungen verarbeitet werden – neugestalten möchte. Stephan Caïtuoli zielt auf den Einsatz von Big Data ab. «Unser Datenvolumen ist riesig und soll für verschiedenste Abteilungen bereitgestellt werden. Um das auch in Zukunft gewährleisten zu können, sind wir auf eine noch stärkere Zentralisierung auf unserer SAP-Plattform angewiesen. Zu diesem Zweck müssen wir jetzt einen grossen Teil unseres Geschäftswissens in eine performante Unternehmenssoftware integrieren.»

«Big Data, IoT, verbesserte Planung, End-to-End-Prozessautomatisierung – die Türe zu diesen Themen steht dank SAP S/4HANA nun offen.»

Stephan Caïtuoli, SAP-Manager, Aligro

Lassen Sie uns
unverbindlich über Ihre
ganz individuellen Ziele
sprechen.



Lösung

Am 1. April 2021 wich das bisher betriebene ERP-System SAP ECC seinem Nachfolger SAP S/4HANA. Wichtig für die Migration war, dass bestehende operative Prozesse während der Implementierung nicht mehr als nötig verändert wurden. Deshalb wählten Stephan Caitucoli und sein Team die Brownfield-Methode, eine rein technische Migration. «Bei dieser Variante läuft die Migration weitestgehend im Hintergrund auf Tabellenebene ab, weshalb die meisten Prozesse und Oberflächen zunächst erhalten bleiben», so Stephan Caitucoli. «Alle unsere 240 Anwenderinnen und Anwender konnten während der gesamten Umstellung ohne technische Unterbrüche wie gewohnt weiterarbeiten. Zudem erfolgte die Migration so in nur neun Monaten.»

Zwei Wege zur technischen Migration

Dieses Verfahren beansprucht in der Regel weniger Ressourcen als die sogenannte Greenfield-Methode, bei der das ERP-System komplett neu aufgesetzt wird. Letzteres bietet sich an, um eine über viele Jahre gewachsene und dadurch komplexe Softwarelandschaft durch ein schlankes System abzulösen. Beim Projekt unterstützt wurde Aligro vom SAP-Partner TeamWork, der mit 20 Standorten weltweit vertreten ist.

SAP-Partner

TeamWork mit Schweizer Standorten in Bern, Zürich und Genf ist seit 1999 fokussiert auf SAP-Projekte

sowohl in der Schweiz als auch im internationalen Markt. Gemeinsam mit dem SAP-Beratungshaus hat die IT-Abteilung von Aligro eine vierteilige Projekt-Roadmap erstellt, die hinsichtlich Zeit und Budget eingehalten werden konnte. «TeamWork war für uns eine unerlässliche Unterstützung. Das Projektteam überzeugte uns mit vorausschauender Proaktivität und einem riesigen Erfahrungsschatz», bilanziert Stephan Caitucoli.



Die neueste SAP-ERP-Generation S/4HANA bietet die Möglichkeit, das Datenmodell und die von Aligro verwendeten generischen Prozesse in Richtung eines spezialisiertes Retail-Modells weiterzuentwickeln.

**Könnte diese Lösung
auch etwas für Sie sein?
Finden Sie es hier
heraus.**

Nutzen

2021 ging das neue System live. Im darauffolgenden Jahr prüfte Aligro das Potenzial von weiteren Innovationsschritten, wie etwa Fiori, der neusten Generation der SAP-Bedienungsoberflächen. Danilo Demaurex ist zuversichtlich: «Mit SAP S/4HANA haben wir ein starkes, zentrales Tool für unsere gängigsten Prozesse wie Bestellungen oder die Finanzen. Zudem eruieren wir dank dem System schrittweise, wie wir unsere Kernprozesse besser unterstützen können.

Intelligentes Unternehmen

«Mit verbesserten Kundenservices sind wir in der Lage, uns neu und besser zu positionieren und uns von der Konkurrenz abzugrenzen. Das hilft uns nicht nur, bestehende Kunden zu binden, sondern neue zu gewinnen», so Demaurex. Dass das neue ERP-System einen technischen wie auch betriebswirtschaftlichen Meilenstein in der Firmengeschichte setzt, ist sich auch SAP-Manager Stephan Caitucoli

sicher. «Big Data, IoT, prädiktive und verbesserte Planung, End-to-End-Prozessautomatisierung, End-to-End-Integration von Kunden- und Lieferantenbeziehungen – die Türe zu diesen Themen steht dank SAP S/4HANA nun offen. Dank der Erweiterbarkeit der Prozesse und den regelmässigen Releases erwarten wir langfristig eine deutliche Verbesserung unserer Innovationskraft.»

Skalierbares System

Neue Prozesse, intuitive Benutzererfahrung, hohe Leistung und eingebettete Analytik gewährleisten Zukunftssicherheit. «Mit SAP S/4HANA sind wir auf der neusten Technologie und in der Lage, künftige Innovationen einzusetzen, die heute noch gar nicht entwickelt sind. Zudem bietet SAP die einfache Anbindung anderer Tools», so Stephan Caitucoli. Das Familienunternehmen hat nun ein höchst skalierbares System im Einsatz und ist damit für die nächsten Generationen bestens gerüstet.

Vorteile

Sicherheit

- Prozesssicherheit
- Zukunftssicherheit

Convenience

- Intuitive Benutzererfahrung
- Kundenbindung
- Bessere Positionierung am Markt

Modernität

- Verbesserung der Innovationskraft
- Erweiterbares System

«Verbesserte Kundenservices helfen uns nicht nur, bestehende Kunden zu binden, sondern neue zu gewinnen.»

Danilo Demaurex, Stellvertreter Leiter Informatik, Aligro

Mehr Informationen
oder ein persönliches
Gespräch gibt
es hier.

Kontakt

**TeamWork Management SA**

Rue de Saint-Jean 30
1203 Genève
+41 22 949 13 13
request@teamwork.net
teamwork.net

**Stefan Weiss**

Sales Director & Partner

Über Ihren Partner

TeamWork ist als SAP-Beratungsunternehmen und Systemhaus seit mehr als 20 Jahren erfolgreich unterwegs und mit mehr als 20 Standorten ein weltweit tätiger Player. TeamWork mit Schweizer Standorten in Bern, Zürich und Genf ist seit 1999 fokussiert auf SAP-Projekte sowohl in der Schweiz als auch im internationalen Markt. Ob On Premise, Cloud oder hybride Landschaften – von Fall zu Fall erarbeitet das Beratungshaus das Beste für den Kunden.

Jetzt mehr erfahren.

**Demaurex & Cie SA**

Avenue de la Concorde 6
Chavannes-près-Renens
Case postale
1020 Renens
+41 21 633 36 00
info@aligro.ch
aligro.ch

**Stephan Caïtucoli**

SAP-Manager

Über Aligro

- Gründung: 1966
- 1'000 Mitarbeitende
- 240 User
- Grosshändler
- Hauptsitz: Chavannes-près-Renens