



## EDI Electronic Data Interchange

# MIGROS

### Unternehmen

Als grösstes Handelsunternehmen der Schweiz zählt die Migros zu den Top 500 Unternehmen der Welt.

### Branche

Detailhandel & Industrie

### Facts & Figures

Geschäftssitz: Zürich

Rechtsform: 10 Genossenschaften,  
organisiert in einem  
Genossenschafts-Bund

Mitarbeiter: circa 80'000

Bestellvolumen: CHF 1,8 Mrd.

### Herausforderung

Den Kunden die gewünschte Ware in der erforderlichen Menge, in der richtigen Qualität und zu einem fairen Preis anzubieten.

### Lösung

EDI (Electronic Data Interchange) mit «datariver» als Datenkonverter.

### Nutzen

Prozessoptimierung und Kostenreduktion über die gesamte Wertschöpfungskette.

### Wettbewerbsvorteil

Optimierter Warenfluss und Frischegarantie durch Verkürzung des Zyklus zwischen Bestellung und Lieferung sowie grösstmögliche Flexibilität bei zeit- und kostenoptimaler Integration neuer Geschäftsmodelle und -partner.

### Schnelle und kosteneffiziente Implementation neuer Geschäftsideen mit datariver als Datenkonverter

Am 26. August 1925 fuhren in Zürich die ersten fünf Verkaufswagen der Migros aus, beladen mit sechs Artikeln des täglichen Bedarfs. Ein Pionier und Visionär war angetreten, den Lebensmittelhandel zu revolutionieren: Gottlieb Duttweiler. Heute ist die Migros ein prosperierendes Unternehmen, das sich im Laufe der Jahrzehnte stets an den Ideen und Werten seines Gründers orientiert hat. Als grösstes Handelsunternehmen der Schweiz, mit 10 Genossenschaften vertreten in allen Schweizer Regionen, zählt die Migros zu den 500 grössten Firmen der Welt.

Neben den eigenen 15 Fabrikationsunternehmen des Migros-Genossenschafts-Bundes (MGB) werden rund 6'000 Lieferanten beauftragt, welche die Migros mit circa 270'000 Artikeln beliefern. Bis 2007 soll für 80 % des Bestellvolumens der Datenaustausch elektronisch abgewickelt werden. Aus diesem strategischen Ziel entstanden die Projekte MLSonline mit Kopplung an die zentrale Warenwirtschaft (SAP) und datariver für die direkte Anbindung über ECC/EDI mit Mapping und elektronischer Datenverarbeitung.

*„Sämtliche Aktivitäten der Migros sind auf ein Hauptziel ausgerichtet: Unseren Kunden die gewünschte Ware in der erforderlichen Menge, in der richtigen Qualität und zu einem fairen Preis anzubieten. Um dieser Herausforderung gerecht zu werden, müssen wir einen optimalen und möglichst effizienten Informationsaustausch entlang der gesamten Prozesskette gewährleisten. Für die Migros ist der elektronische Datenaustausch (EDI Electronic Data Interchange) deshalb Teil der Geschäftsstrategie – und datariver das zentrale Tool für die erforderlichen Formatumwandlungen. Ohne EDI hätten wir massive personelle und finanzielle Mehraufwände, um annähernd die gleiche Leistung zu erreichen!“*



**Marcel Ducceschi**  
Leiter Supply Chain Support  
Migros-Genossenschafts-Bund



„Neben der zentralen Aufgabe der Formatumwandlung übernimmt datariver eine formelle Prüfung der Datensätze, die wir früher manuell durchführen mussten. Damit stellt datariver die formatgerechte, schnelle Kommunikation nach Innen und Aussen sicher und trägt somit wesentlich zur realisierten Prozessoptimierung bei. Im Rahmen unserer EDI-Strategie ist datariver unser Schlüssel-Tool, das natürlich eine entsprechende Verfügbarkeit garantieren muss. Auf die hundertprozentige Verfügbarkeit von datariver können wir genauso zählen, wie auf die stets lösungsorientierte Zusammenarbeit mit Sowatec.“

**Urs Blöchliger**  
IT-Architekt, Migros IT-Services



## 80 % des Beschaffungsvolumens über EDI

Zigtausende Artikel und Produkte werden täglich schweizweit in den Ladengeschäften der Migros verkauft. Dass Sie morgen nicht ins leere Gestell greifen, dafür sorgen präzise Bestell- und Lieferprozesse. Wird beispielsweise ein Pack Kaffee verkauft, werden die Abverkaufsdaten direkt von der Kasse an die Zentrale des Migros-Genossenschafts-Bundes (MGB) übermittelt, online. Permanente Abverkaufsmeldungen gewähren eine rechtzeitige Bestellung, sobald der definierte Mindestbestand erreicht wird.

Marcel Ducceschi, Leiter Supply Chain Management, ergänzt: „Damit die ganze Prozesskette vom Abverkauf bis zur Neulieferung noch effizienter durchgeführt werden kann, haben wir uns für EDI (Electronic Data Interchange) entschieden. Möglichst alle Geschäftsinformationen zwischen der Migros und ihren Lieferanten werden in elektronischer Form ausgetauscht: Von den Stammdaten, über Abverkaufs- und Bestandsinformationen, Bestellungen und Lieferavis, bis zu Wareneingangsmeldung und der Rechnungsverarbeitung mit Zahlungsavis. Der elektronische Datenaustausch in unserem Warenwirtschaftsprozess sichert uns erhebliche Vorteile auf Seiten von Geschwindigkeit, Kosten und Datenqualität. Derzeit werden rund 50 % des Bestellvolumens mittels EDI abgewickelt; unser erklärtes Ziel liegt bei 80 %.“

Mit der traditionellen Faxübermittlung musste die Bestellung vom Lieferanten manuell im System erfasst werden, wofür teure Ressourcen eingesetzt wurden. Gleichartiges erfolgte auf der anderen Seite im Rechnungsprozess. „Einerseits konnten wir durch die Einführung des elektronischen Datenaustausches diese Prozesswege anschaulich verkürzen und andererseits natürlich auch Fehlerquellen der manuellen Vorgänge vermeiden. Viel wichtiger ist für uns aber die erreichte Kostenoptimierung durch diese Arbeitserleichterung – auf beiden Seiten. Dadurch leisten wir einen wichtigen Beitrag, dass die Migros ihren Kunden auch in Zukunft faire Preise garantieren kann“, beschreibt Marcel Ducceschi die strategische Bedeutung von EDI für die Migros.

## UN-EDIFACT als Standardformat

Die EDI-Strategie wird bei der Migros seit 1997 kontinuierlich umgesetzt und ausgebaut. Mit der Einführung von SAP stellte sich 2004 die Aufgabe der Verarbeitung neuer Datenformate wie IDoc. Zusätzlich sollte nur noch ein Konverter eingesetzt werden, weshalb auch die Schnittstelle zu MLSONline, der Migros Lieferanten-Plattform, betroffen war. „Neben dem neuen XML-Format hatten wir bedingt durch SAP ein massiv grösseres Konvertiervolumen zu bewältigen. Die strategische EDI-Offensive der Migros machte uns bewusst, dass mit einer weiterhin steigenden Tendenz zu rechnen ist. Deshalb wollten wir eine einheitliche, erweiterbare Lösung realisieren, die alle vorkommenden Datenkonvertierungen inklusive der neuen

XML-Formate abdeckt, und somit gleichzeitig eine Systemkonsolidierung erzielen“, erklärt Urs Blöchliger, IT-Architekt bei Migros IT-Services, den Auslöser für die Evaluation eines neuen Datenconverters zur Formatumwandlung. Neben Sowatec haben weitere spezialisierte Anbieter und Weltkonzerne an der Ausschreibung teilgenommen.

UN-EDIFACT war als Standardformat durch einen strategischen Entscheid der Migros bereits gesetzt. Als Benchmark im Evaluationsprozess wurde die Konvertierung des schwierigsten Meldetyps festgelegt und mit der Entwicklung eines Prototyps abgeschlossen. Urs Blöchliger zu den Anforderungen: „Auf Grund unserer komplexen Meldetypen haben einige Anbieter gar nicht erst am Benchmark teilgenommen. Einer der drei verbliebenen Anbieter musste im Workshop feststellen, dass er die Problemstellung nicht in unserem Sinne lösen kann. Sowatec hatte uns mit ihrem Produkt datariver in allen Punkten überzeugt.“

Skalierbarkeit mit entsprechender Flexibilität sowie eine konstante Verfügbarkeit waren die zentralen Businessanforderungen an den neuen Konverter. Mit zunehmender Warenvialt der Migros und spezifischer Kommissionierungswünsche steigt das Verarbeitungsvolumen eklatant an. „Deshalb wollten wir ein skalierbares, kosteneffizientes System mit kleinen Einheiten, die wir nach Bedarf erweitern können. Mit datariver haben wir eine sehr schlanke und darum kostengünstige Lösung realisiert, die uns die



## Kennzahlen

### datariver

- Lieferanten: circa 6'000, davon 10 % über EDI
- Artikel: circa 300'000, davon 30 % über EDI
- Bestellvolumen: CHF 1,8 Mrd., davon 50 % über EDI
- Ziel EDI-Transaktionen 2007: 80 % des Bestellvolumens
- EDIFACT-Meldungen: 74'000 pro Monat
- EDI Systeme intern: 49 (Meldung nach Aussen)
- EDI Systeme extern: 435 (Meldung nach Innen)

### Datensätze / Datenvolumen

- Konvertiertes Datenvolumen: 7KB pro Meldung, 500 MB pro Monat
- 10 Meldungstypen pro Monat x 3 Formate x 43 Meldeversionen

### Datenquellen / Konversionsformate

- XML/MLSonline von/zu EDIFACT
- SAP/IDoc von/zu EDIFACT
- MEDI (Inhouse-Format) von/zu EDIFACT

geforderte Flexibilität bietet. Das Konzept der Bladeserver gewährleistet zudem die geforderte Ausfallsicherheit und Hochverfügbarkeit“, begründet Urs Blöchliger den Entscheid für datariver.

### Wettbewerbsvorteil durch kurze Reaktionszeiten

Mit datariver ist der Migros auch bei der Umsetzung neuer Geschäftsideen und -strategien die nötige Unterstützung geboten. Marcel Ducceschi argumentiert: „Es ist enorm wichtig, dass unsere IT ein zukunftsorientiertes Werkzeug hat, mit dem sie neue Geschäftsfälle und Anforderungen flexibler und in kürzerer Zeit umsetzen kann. Kurze Reaktionszeiten sind in unserem Wettbewerb von entscheidender Bedeutung.“ Eine stärkere Integration des Lieferanten in den ganzen Warenwirtschaftsprozess und somit eine Verlagerung der Bestellverantwortung durch direkte Übermittlung unserer Abverkaufsdaten wäre für die Migros ebenfalls denkbar. „Solche Szenarien haben natürlich eine direkte Auswirkung auf die eingesetzten Instrumente im Bereich EDI. Mit der abgelösten Infrastruktur wären solche Ideen teilweise nicht umsetzbar gewesen – oder nur mit kostenintensivem Programmieraufwand, der ein zeitintensives Informatikprojekt hervorgerufen hätte“, verdeutlicht Marcel Ducceschi.

Die Benutzerfreundlichkeit ist ein weiterer Innovationsvorteil; auch bei komplexeren Projekten entfallen zusätzliche Engineeringkosten. Die Reaktionsfähigkeit auf Anforderungen des Business ist deutlich angestiegen. Und der Verständnis-Gap zwischen Softwareentwicklung und Business ist für die Migros im Bereich EDI kein Thema mehr. Urs Blöchliger erklärt: „Mit datariver können wir für die technische Umsetzung neuer Geschäftsprozesse eine Person einsetzen, die mit einem Datenlogistiker zu vergleichen ist, vor allem aber ein gutes Businessverständnis hat. Damit ist ein logisches Verständnis für Prozesse und Datenstrukturen vorhanden.“ Marcel Ducceschi ergänzt aus Business-Sicht: „Ein enorm wertvoller Fakt. Wir haben heute Ansprechpartner mit einem grossen Sachverständnis für unser Geschäft, die aber gleichzeitig ein IT-Instrument effizient bedienen können.“

### Prozessverkürzung von 90 % resultiert in attraktiveren Skontosätzen

Die EDI-Strategie bringt für die Migros in vielerlei Hinsicht Vorteile, die sich positiv auf die Kosten niederschlagen. Die Rechnungsverarbeitung ist nur eines von vielen

Beispielen. Dass eine Kreditorenrechnung mehrere hundert Zeilen aufweist, ist bei der Migros keine Seltenheit. Noch heute werden täglich Berge von Papierrechnungen manuell verarbeitet, was allerdings keinen Vergleich zum palettenweisen Rechnungsaufkommen vor EDI-Einführung darstellt.

Marcel Ducceschi beziffert die Prozessbeschleunigung: „Je nach Zeilenzahl und Komplexität der Rechnung sind für die manuelle Erfassung mehrere Minuten erforderlich. Sofern die heutige elektronische Rechnung fehlerfrei ist, ist diese in ein paar Sekunden gebucht. Damit hat datariver in letzter Konsequenz natürlich auch einen Einfluss auf den schnelleren Zahlungsfluss, der uns einen Skontoabzug ermöglicht. Darüber hinaus können wir mit tieferen Beständen in den Filialen arbeiten, da wir mit EDI schnellere Kommunikations- und Prozesswege realisiert haben. Eine Ressourcenoptimierung konnte auf beiden Seiten erzielt werden, die sich sowohl in Geschwindigkeit als auch in Kosteneinsparungen positiv niederschlägt. Garantierte Zahlungen innerhalb von 15 Tagen beispielsweise könnten wir mit der manuellen Verarbeitung nicht einhalten, haben für uns jedoch attraktivere Skontosätze zur Folge.“

### Kostenreduktion über die gesamte Wertschöpfungskette

Mit der EDI-Strategie der Migros wird die Lieferantenbeziehung zur Partnerschaft. Marcel Ducceschi zum beidseitigen Nutzen der neuen Geschäftsmodelle: „Durch EDI tiefere Einkaufspreise zu verlangen, wäre die falsche Strategie für uns. Mit dem elektronischen Datenaustausch optimieren wir unsere Prozesse und reduzieren so die Kosten über die ganze Wertschöpfungskette; auch auf Seiten der Lieferanten. Oft ist der Sachverhalt so, dass wir mit EDI die Preise halten können, bei einer besseren Leistung! Letztlich ist es immer eine Rechnung über die ganze Wertschöpfungskette. Bei den Migros-eigenen Industriebetrieben fallen diese Aspekte natürlich noch deutlicher ins Gewicht.“ Die Kommissionierung eines Artikels für die 600 Filialen der Migros erfolgt mit EDI auf Seiten des Lieferanten ressourcenneutral. Die Daten werden elektronisch übermittelt, so dass der Lieferant die einzelnen Bestellpositionen nicht in sechshundertfacher Ausführung erfassen muss. Und die Migros spart Lagerkosten sowie den Rüst- und Kommissionierungsaufwand.



„Nach der Einführung eines neuen zentralen Warenwirtschaftssystems (SAP Retail) für Non-Food, Near-Food und Food wird die Migros den elektronischen Datenaustausch in den nächsten beiden Jahren auch im Bereich der Frischprodukte reformieren. EDI ist für uns dabei der Weg zur Frischegarantie. Und datariver als zentrales Kommunikationsstück bietet uns die Möglichkeit, unsere innovativen Ideen schnell und kostengünstig umzusetzen – damit unsere Kunden stets von einem gewohnt attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis profitieren können.“

**Marcel Ducceschi**

Leiter Supply Chain Support, Migros-Genossenschafts-Bund

### Innovativere Geschäftsmodelle durch Flexibilität im Datenaustausch

Letztlich profitieren auch die Kunden von der EDI-Strategie der Migros, wie Marcel Ducceschi erklärt: „Dass wir durch den elektronischen Prozess kürzere Lieferfristen haben, ist ein interessantes Thema für uns und hat auch einen Einfluss auf die Endkonsumenten – insbesondere im Frischwarenbereich. Wenn wir den Zyklus zwischen Bestellung und Lieferung reduzieren können, ist die Ware auch frischer!“ Um die von der Migros geforderte Lieferbereitschaft garantieren und vertragsgemäss reagieren zu können, müssen die Lieferanten meist grössere Lagerbestände führen.

Die EDI-Strategie der Migros ist auch in diesem Falle ein Vorteil für die Partner. „Durch EDI können wir unseren Partnern die Abverkaufsdaten unserer Filialen direkt mitteilen. Somit sind diese immer vorbe-

reitet, über den Warenbestand informiert und können mit optimierten Lagerbeständen arbeiten“, erklärt Marcel Ducceschi. Neben einem grösseren Verhandlungsspielraum mit dem Lieferanten können durch die elektronische Datenübermittlung auch innovativere Geschäftsmodelle realisiert werden. Urs Blöchlinger beschreibt das neuste Projekt: „In der höchsten Partnerschafts- und Flexibilitätsstufe überlassen wir unserem Lieferanten die Bewirtschaftung der Ladenbestände. Der Lieferant wird kontinuierlich über Abverkaufsdaten informiert und entscheidet innerhalb der definierten Mindest- und Maximalbestände selber, wann und wie viel er liefern möchte. Damit kann der Partner seine Produktion und Lieferung massgeblich optimieren. Das zentrale Stück in der Kommunikation ist hierbei datariver. Solche Businessmodelle und Prozesse können wir nur dadurch realisieren, dass wir in der Mitte flexibel sind!“

**sowatec**  
swiss software innovation

#### Sowatec AG

Mattenstrasse 14 | CH-8330 Pfäffikon  
T. +41 44 952 55 55 | F. +41 44 952 55 66  
info@sowatec.com | [www.sowatec.com](http://www.sowatec.com)

**MIGROS**

#### Migros-Genossenschafts-Bund

Limmatstrasse 152 | CH-8031 Zürich  
T. +41 44 277 21 11 | F. +41 44 277 25 25  
info@migros.ch | [www.migros.ch](http://www.migros.ch)