

Bluefield-Ansatz

## Netto-Mutter modernisiert umfangreiches ERP-System

Die Salling Group hat ihr vertriebslinienübergreifendes ERP-System auf SAP S/4 transformiert. Projekt Manager Mikael Thystrup berichtet vom Go-Live.

Der dänische LEH-Marktführer Salling Group hat vor wenigen Wochen die Umstellung auf SAP S/4 abgeschlossen. Eine 1:1-Umstellung vom alten ECC-System, ohne zusätzliche Funktionen. Dennoch war es für Mikael Thystrup, Projekt Manager für SAP-Infrastrukturen, eine Mammutaufgabe. "Das war eine anspruchsvolle Migration, da unser ERP-System sehr umfangreich ist", sagt der Salling-Group-Manager der LZ. "Wir haben uns für ein zentrales System entschieden, einen Master-Daten-Satz, eine einzige Quelle der Wahrheit für unser gesamtes Unternehmen."

Als die Gruppe, zu der auch die in Deutschland vertretene Vertriebslinie Netto (Nord) gehört, im Jahr 2008 vom alten IBM-System auf SAP gewechselt ist, hatte sie bereits die Weichen in diese Richtung gestellt. Schon vor der Einführung von S/4 steuerte Salling die IT an zentraler Stelle.

### **32 Terabyte groß ist das SAP S/4HANA System der Gruppe**

Bei der Migration hat sich der Händler für einen Bluefield-Ansatz entschieden. "Wir hatten ein hohes Datenvolumen", sagt Thystrup. "Manchmal war es zu komplex, alle größeren Tabellen im alten System zu verarbeiten." Bei der Auswahl der Migrationsstrategie arbeitete Salling mit dem deutschen SAP-Implementierer SNP. Das ECC bestand aus 60 Terabyte komprimierter Daten. In der Hana-Datenbank, die mit zusätzlichen Ressourcen erweitert wurde, liegen nun 32 Terabyte. 33 Mrd. Finanzdokumente hat der Händler in S/4HANA erstellt.

### **Eigene Lösung ergänzt Forecast and Replenishment**

Bei Salling arbeiten 300 Menschen in der IT in der Zentrale und 60 im Shared Service Center in Polen. Hinzu kommen etwa 200 externe Kräfte. Der Händler arbeitet neben SNP auch mit IBM und Kyndryl. Das Unternehmen ist sehr SAP-zentriert.

Bei den Dänen gibt es nicht viele Eigenentwicklungen. Die E-Commerce-Plattformen für Food und Nonfood bauen sie aber gerade selbst neu auf. Bis zum

ersten Quartal 2027 wollen sie damit fertig sein. Auch an anderer Stelle justieren sie nach: "Wir haben die Forecast- und Replenishment-Lösung von SAP um zusätzliche Funktionen erweitert und sie so präziser auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten."

Dieses Tool habe auch bei der Migration geholfen, sagt Thystrup. "Wir hatten eine 51-stündige Betriebsunterbrechung und im Voraus viele Waren bestellt, um ein entsprechendes Service-Fenster zu schaffen." Es habe beim Go-Live kaum Probleme gegeben. Nach dem Start stellte der Händler allerdings fest, dass er noch einige Tabellenpartitionierungen vornehmen musste.

Als nächstes steht bei Salling "Rise with SAP" an, also der Umzug in die Azure-Cloud von Microsoft. Erste Systeme hat der Händler bereits migriert.

Salling hat zuletzt eifrig zugekauft. Vor Kurzem 33 Coop-Märkte und den Discounter Rimi. Die IT-Systeme spielte der Händler nach Übernahmen innerhalb von drei bis vier Monaten auf. Dafür hat er ein Rollout-Template entwickelt.



Fotograf/-in: Salling Group