



Digitalisierungslücke geschlossen

Die Rewe Group schließt mit der P'X Retail Solution von Perspectix bundesweit eine Digitalisierungslücke zwischen der CAD-Planung von Filialen und der Flächenplanung des Warensortiments in ihren Rewe-Märkten. Der Effizienzgewinn bei Neu- und Umbauten der Filialen allein rechtfertigt bereits die Investition. Das Projekt mit strategischer Bedeutung für die Zukunftsaufgabe Digitalisierung verbessert die Kommunikation zwischen zentralen und regionalen Funktionen ebenso wie die Zusammenarbeit mit Einrichtungslieferanten.



Interview mit:
Klaus Wiens
Funktionsbereichsleiter
Immobilien Bauen Filialbau
REWE Group



Die 1927 gegründete, genossenschaftlich organisierte Rewe Group ist einer der führenden Handels- und Touristikkonzerne in Deutschland und Europa. Die Rewe Markt GmbH gehört mit einem Umsatz von

24,5 Mrd. Euro (2019), mehr als 148.000 Mitarbeitern und über 3.600 Rewe-Märkten zu den führenden Unternehmen im deutschen Lebensmitteleinzelhandel. „Jedes Jahr werden in Deutschland rund 100 Vollsortiment-Filialen neu gebaut“, berichtet Klaus Wiens, Funktionsbereichsleiter Immobilien Bauen Filialbau bei der Rewe Group. „Dazu kommen rund 250 Konzeptumbauten von Märkten, die überarbeitet und neu eingerichtet werden.“

Digitale Layoutplanung als Herausforderung

In beiden Fällen erstellt die Bauabteilung mit Projektleitern, externen Architekten und einem Team von CAD-Planern die Grundrisse der REWE-Märkte im „Computer Aided Design“ mit der Software AutoCAD. Das CAD-Team fügt dem Grundriss dann Möbel und Warenträger hinzu nach den Anforderungen des jeweiligen vertrieblichen Konzeptes. Räumliche Besonderheiten und regionale Unterschiede



werden dabei ebenso berücksichtigt, wie Brandschutzanforderungen oder optimale Laufwege für die Kunden. Zur Sortimentsplanung der Flächen mit dem Warensortiment steuert das ebenfalls zentrale Flächenmanagement den Platzbemessungsschlüssel und die Planogramme mit einer Software bei, die neben Regelwerken und Mustervorgaben die Umsetzung vor Ort erleichtern. Diese werden in den sechs Regionalorganisationen von Ladenlayout-Teams auf konkrete Märkte übertragen. Allerdings stand dafür bisher keine Software zur Verfügung - sondern ausgedruckte CAD-Pläne sowie Bleistift und Radiergummi. „Wegen zahlreicher Änderungsschleifen mussten für jeden Markt immer wieder manuelle Warengruppen-Planungen in die Software übertragen werden“, sagt Klaus Wiens. Im Jahr 2014 kam daher die Grundanforderung aus dem Flächenmanagement, diese Digitalisierungslücke zu schließen.

Umfangreiches Auswahlprojekt

In den folgenden zwei Jahren wurden alle infrage kommenden Software-Anbieter von einem Projektteam aus Flächenmanagement, Baubereich und der IT-Tochter Rewe Systems gründlich evaluiert. In Gesprächen, Präsentationen und schließlich Workshops mit den Anbietern und den betroffenen Mitarbeitern wurde ein Programm gesucht, das die Anforderungen aller drei Bereiche am besten erfüllt. Perspectix kam mit ihrer P'X Retail Solution in die engere Auswahl. Sie vereint die Ladenplanung und Einrichtungskonzeption, das Merchandising und die Sortimentsplanung in einer durchgehenden Lösung. Auf Basis der CAD-Grundrisse werden digitale Zwillinge der Filialen angelegt, die anhand leistungsfähiger 3D-Kataloge mit Elementen des Ladenbaus bestückt werden. Bei der Sortimentsplanung werden die Planogramme via drag & drop auf den jeweiligen Warenträgern platziert und in der 3D-Umgebung visualisiert. Die benötigte Anzahl an Warenträgern

wird entsprechend des verplanten Layouts automatisch angepasst, sodass Über- oder Unterbestellungen vermieden werden. Weitere Ansichten stellen Marken, Lieferanten, Umsätze, Margen oder Kategorien der Produkte dar und bilden weitere Potentiale in Form von Analysemöglichkeiten.

Software bewährt sich durch Anwenderfreundlichkeit
Zum Jahresende 2016 stand die Entscheidung fest: die P'X Retail Solution von Perspectix hatte sich in der Endauswahl durchgesetzt. „Die Benutzerführung der P'X Retail Solution ist den Wettbewerbsprodukten so deutlich überlegen, dass die Software hinsichtlich der Anwenderfreundlichkeit in einer anderen Liga spielt“, sagt Klaus Wiens. „Das war für uns entscheidend, denn das beste System nützt nur etwas, wenn die Anwender es auch annehmen.“ Die sehr gute Funktionsfähigkeit entsprach vollumfänglich den bekannten Anforderungen von heute und der Zukunft: „Wir planen heute noch nicht mit 3D-Technologie, sagt Klaus Wiens. „Im Hinblick auf die Entwicklungen im Building Information Modeling (BIM) könnte sich dies in einigen Jahren ändern. Mit Perspectix können wir diesen Schritt jederzeit problemlos gehen.“

Die kundenspezifische Einrichtung

Mit dem Startschuss für die Implementierung stellte sich die Aufgabe der kundenspezifischen Anpassung einschließlich der Befüllung der Kataloge mit etlichen Tausend Einrichtungsobjekten. Um diese Aufgabe erfolgreich lösen zu können, war das Know-how der Lieferanten gefragt. Zahlreiche Ausrüster erkannten eine Win-Win-Situation darin, die eigenen Elemente von Regalsystemen, Kassentischen, Kühl- und Tiefkühlschränken oder Service-Theken mitsamt der zugehörigen Logik selbst in die Kataloge einzupflegen. In dem Bauingenieur und BIM-Spezialisten Thomas van der Broeck fand Klaus Wiens den geeigneten

Über Perspectix

Die Perspectix AG in Zürich realisiert durchdachte Software-Lösungen für den technischen Vertrieb und die Ladenplanung. Seit der Gründung 1996 hat sich das Unternehmen kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die Projektierung variantenreicher Produkte entwickelt. Nutzer der P'X Industry Solution profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwendungsbranchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Ladenbau-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der P'X Retail Solution erhalten Anwender eine maßgeschneiderte Lösung für Ladenplanung, Sortimentsgestaltung und Filialauswertung. Wegen der Verbindung von Vertriebsoptimierung, grafischer Projektierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller und Handelsketten sowie Partner führender IT-Häuser.



ten Projektleiter dafür, sodass 2019 mit dem Customizing für eine inzwischen aktualisierte Einrichtungspalette beginnen konnte. „Es hat uns sehr gefreut, dass alle Lieferanten auf diesen Zug aufgesprungen sind und teils auch mit eigenen Lizenzen der P²X-Software ihre Produkte virtuell nachgebildet haben“; sagt Klaus Wiens. „Inzwischen erhalten wir zu den realen Möbeln Abbildungen, die wir regelgerecht konfigurieren können.“ Insbesondere Storebest als Lieferant der Regalsysteme für das Trockensortiment hatte großen Anteil daran. Die verschiedenen Regalbreiten und -höhen und ihre Fächereinteilung lassen sich nun anhand von Parametern auch an das Bodenraster anpassen. Damit entfällt der Aufwand, sämtliche Böden auszuzählen: „Mit der Platzierung liefert die P²X Retail Solution komplette Stücklisten mit den zu bestellenden Komponenten“, freut sich Klaus Wiens.

Regionaler Roll-out

Perspectix lieferte einen vorkonfigurierten Server, der nun im Rewe-Rechenzentrum betrieben wird. Die sechs regional verteilten Bauabteilungen greifen auf zentral gepflegte Daten zu: „Die zentrale Datenhaltung und eine nationale Einrichtungsbibliothek bedeutet für uns eine erhebliche Effizienzsteigerung“, berichtet Klaus Wiens. „Wir können die Einrichtungskataloge nun über Nacht aktualisieren, wenn die Kollegen ihr System starten, verwenden sie automatisch die richtigen Komponenten.“ Nacheinander wird jede der sechs Vertriebsregionen in einem

Über REWE Group

Die genossenschaftliche REWE Group ist einer der führenden Handels- und Touristikkonzerne in Deutschland und Europa. Im Jahr 2019 erzielte das Unternehmen einen Gesamtumsatz von rund 63 Milliarden Euro. Die 1927 gegründete REWE Group ist mit ihren mehr als 360.000 Beschäftigten in 24 europäischen Ländern präsent. Zu den Vertriebslinien zählen Super- und Verbrauchermärkte der Marken REWE, REWE CENTER sowie BILLA, MERKUR und ADEG, der Discounter PENNY, die Drogeriemärkte BIPA sowie die Baumärkte von toom. Hinzu kommen die Convenience-Märkte REWE To Go und die E-Commerce-Aktivitäten REWE Lieferservice und Zooroyal. Die Lekkerland Gruppe umfasst die Großhandels-Aktivitäten der Unternehmensgruppe im Bereich der unterwegsversorgung. Zur Touristik gehören unter dem Dach der DER Touristik Group die Veranstalter ITS, Jahn Reisen, Dertour, Meiers Weltreisen, ADAC Reisen, Kuoni, Helvetic Tours, Apollo und Exim Tours und über 2.400 Reisebüros (u.a. DER Reisebüro, DERPART und Kooperationspartner), die Hotelmarken Iti, Club Calimera, Cooeo, PrimaSol und Playitas Resort und der Direktveranstalter clevertours.com.

Mit einem Umsatz von 24,5 Mrd. Euro (2019), mehr als 148.000 Mitarbeitern und über 3.600 REWE-Märkten gehört die REWE Markt GmbH zu den führenden Unternehmen im deutschen Lebensmitteleinzelhandel. Die REWE-Märkte werden als Filialen oder durch selbstständige REWE-Kaufleute betrieben.



dreitägigen Workshop in die neue Arbeitsweise eingeführt. „Der Roll-out verläuft wirklich erfolgreich, viele Schwierigkeiten unterschiedlicher Art haben wir bereits im Vorfeld mit Perspectix ausgeräumt“, berichtet der Projektleiter. „Ein großer Vorteil war, dass wir die Entwickler bei Perspectix immer direkt ansprechen konnten.“ Bis Dezember soll das Einführungsprojekt in allen Regionen abgeschlossen sein, sodass nach einer Phase des Lernens der Regelbetrieb beginnen kann.

Höhere Effizienz dank Digitalisierung

Schon jetzt zeichnet sich ab, welche Vorteile allein das Schließen der Digitalisierungslücke im Ladenlayout bringen wird. Nachdem die CAD-Abteilung eine Filiale eingerichtet hat, können die Ladenlouters das aufgemappte Sortiment beliebig hin- und herschieben – die Beschriftung bleibt immer erhalten. Nach Abschluss stehen fertige Aufbaupläne, Stücklisten und die Planogramme zum Abruf bereit. „Allein dieser große Vorteil rechtfertigt die Neuananschaffung“, erklärt Klaus Wiens. „Nur aus der Phase der digitalen Erstellung der Einrichtungspläne haben wir einen Business Case mit einer Amortisationszeit von knapp zwei Jahren errechnet.“

Bidirektionale Verbindung mit AutoCAD

Dabei steht es der CAD-Abteilung frei, in der ge-

wohnten Umgebung von AutoCAD die Einrichtung zu platzieren, oder in der P'X Retail Solution: Die gesamte Möbelbibliothek kann in Form von CAD-Blöcken auch in dem CAD-System platziert werden. Durch Verknüpfung mit der AutoCAD-Symbolbibliothek wird sogar die Layoutplanung vollständig wiedergegeben: Wenn man den mit P'X bearbeiteten AutoCAD-Plan wieder öffnet, stehen die Frühstückflocken am richtigen Platz. „Die vollständige, bidirektionale Datenverbindung war für uns ein wichtiger Vorteil, weil wir damit unsere gewohnte CAD-Umgebung weiter nutzen können“, kommentiert Klaus Wiens.

Hohe strategische Bedeutung

Im Rahmen der großen Zukunftsaufgabe Digitalisierung beschäftigt sich Rewe intensiv mit BIM. In einem echten BIM-System müssten Gebäude und Einrichtung auf einem gemeinsamen Datenmodell beruhen. „Deshalb bedeutet es einen wichtigen strategischen Vorteil, dass P'X, unser BIM-System für den Vertrieb, eine hervorragende Verbindung zu AutoCAD mitbringt“, schließt Klaus Wiens. „Die Einführung der P'X Retail Solution sehen wir als wichtiges Digitalisierungsprojekt. Wir sind überzeugt davon, dass wir weitere große Performance-Gewinn erreichen.“