



ossoft.

SUCCESS STORY

S/4HANA Transformation bei Marc O'Polo

Effizient, modern, zukunftsorientiert - der Weg zur digitalen,
nachhaltigen Zukunft

Projektübersicht

Die ososoft GmbH freut sich, über ein weiteres erfolgreiches Großprojekt in der Modebranche berichten zu können. Unser Kunde Marc O'Polo, eine der führenden internationalen Premium-Lifestyle-Marken mit Hauptsitz in Stephanskirchen bei Rosenheim, hat sich für eine umfassende digitale Transformation entschieden. Mit über 50 Jahren Markenerfahrung, einem weltweiten Filialnetz und einer starken Präsenz im E-Commerce steht Marc O'Polo für zeitlose, natürliche Mode mit skandinavischem Einfluss. Die Marke verkörpert Qualität, Nachhaltigkeit und authentisches Design - Werte, die auch in der IT-Infrastruktur widergespiegelt werden sollen.

Ausgangssituation

Marc O'Polo stand vor der Herausforderung, seine gewachsene IT-Landschaft zu modernisieren und für die Zukunft aufzustellen. Die bestehenden Systeme sollten nicht nur auf den neuesten technologischen Stand gebracht werden, sondern auch die stetig wachsenden Anforderungen im Omnichannel-Retail, in der Logistik und im Kundendatenmanagement optimal unterstützen. Die Entscheidung fiel auf eine schrittweise S/4HANA-Transformation, bei der bestehende Prozesse intelligent in die neue Systemwelt überführt werden sollten. Besondere Priorität lag dabei auf der nahtlosen Integration aller Vertriebskanäle, der Optimierung der Preisfindungsprozesse und der Einführung zukunftsfähiger Lösungen im Business Partner Management.

Umsetzung

Business Partner Excellence Team

Unser spezialisiertes Business Partner Team hat die komplexe Aufgabe übernommen, das gesamte Geschäftspartnermanagement von Marc O'Polo auf eine neue Ebene zu heben. Dies umfasste nicht nur die technische Migration, sondern eine grundlegende Neukonzeption der Prozesse.

Ein herausragender Erfolg war die Einführung eines teilautomatisierten Prozesses bei der Kundenanlage. Durch intelligente Voreinstellungen werden nun Feldwerte wie Incoterms, Fabrikkalender und Vertriebswege automatisch befüllt. Diese scheinbar kleine Optimierung führte zu einer erheblichen Zeitersparnis und Fehlerreduktion bei der täglichen Arbeit. Die Mitarbeiter von Marc O'Polo können sich nun verstärkt auf wertschöpfende Tätigkeiten konzentrieren, während Routineaufgaben vom System übernommen werden.

Parallel dazu wurde die gesamte Business Partner Transaktion erweitert und an die spezifischen Bedürfnisse von Marc O'Polo angepasst. Die Integration von Versandstellenverwaltung und kundenspezifischen Customizing-Einstellungen direkt in die BP-Oberfläche schaffte eine zentrale Anlaufstelle für alle kundenbezogenen Informationen.

Innovative Lösungen im Bereich Value Added Services (VAS)

Ein besonderes Highlight des Projekts war die Entwicklung eines maßgeschneiderten Massenflege-Tools für logistische Zusatzleistungen. Marc O'Polo bietet seinen Geschäftskunden verschiedenste Services an - von speziellen Etikettierungen über besondere Verpackungsanforderungen bis hin zu individuellen Versandoptionen. Die manuelle Pflege dieser Services für hunderte von Geschäftspartnern war zeitaufwändig und fehleranfällig.

Unser Entwicklungsteam konzipierte und implementierte eine Lösung, die es ermöglicht, VAS-Leistungen in Masse an Werken und Betrieben anzulegen und zu pflegen. Die nahtlose Integration in die bestehende BP-Transaktion sorgt dafür, dass alle relevanten Informationen an einer Stelle verfügbar sind. Das Ergebnis: Eine Zeitersparnis von über 70% bei der VAS-Verwaltung und eine deutlich verbesserte Datenqualität.



Die ososoft GmbH ist ein europaweit tätiges Beratungsunternehmen, spezialisiert auf IT-, SAP- und Digitalisierungsprojekte. Mit Strategie- und Prozessberatung sowie technischer Umsetzung unterstützen wir Unternehmen in Branchen wie Retail, Industrie, Utilities und Automotive.

Durch unsere eigens entwickelte KI-Lösung „ProcessBridge™ Suite“ können wir IT-Projekte schneller, sicherer und effizienter umsetzen.

Unsere Vision: Mit SAP-Expertise und KI transformieren wir, wie Unternehmen Prozesse gestalten und automatisieren – innovativ und lösungsorientiert.

Digitale Transformation im Retail - Von der Kasse bis zur Zentrale

Die Retail-Prozesse von Marc O'Polo wurden umfassend modernisiert. Unser Retail-Team übernahm die Verantwortung für die gesamte Kassenverarbeitung und entwickelte robuste Prozesse für den Monatsabschluss. Besonders herausfordernd war die Integration der verschiedenen POS-Systeme aus den internationalen Märkten. Durch die Implementierung einheitlicher Schnittstellen und automatisierter Verarbeitungsroutinen konnte die Datenqualität signifikant verbessert und die Abschlusszeiten verkürzt werden.

Ein weiterer Meilenstein war die Einführung der SAP Fiori Applikation „Preise verwalten“. Der veraltete Prozess zur Anzeige von Preiskonditionen wurde durch eine moderne, intuitive Benutzeroberfläche ersetzt. Unser Team entwickelte nicht nur die technische Lösung, sondern erstellte auch ein umfassendes Schulungskonzept. Die Trainings, die mit praxisnahen Übungen und einem durchdachten didaktischen Konzept durchgeführt wurden, erhielten durchweg positives Feedback von den Marc O'Polo Mitarbeitern.

Revolutionierung des Testmanagements

Ein oft unterschätzter, aber kritischer Erfolgsfaktor bei S/4HANA-Projekten ist ein professionelles Testmanagement. Unser Testmanagement-Team führte gemeinsam mit Marc O'Polo das Testtool AIO Test ein.

Die geschäftsbereichsübergreifende Planung der Testphasen war eine organisatorische Meisterleistung. In enger Abstimmung mit den Logistikdienstleistern von Marc O'Polo wurden Kapazitäten geplant, Testdaten koordiniert und Bestandsaufbauten orchestriert. Die tägliche Bewertung, Verteilung und Eskalation von Defects erfolgte nach einem strukturierten Prozess, der Transparenz und schnelle Lösungsfindung gewährleistete.

Besonders hervorzuheben ist die erfolgreiche und projektübergreifende Steuerung der Prozessintegrationstests. Dank der sorgfältigen Planung und der engen Zusammenarbeit mit dem Fachbereich konnte der Start in die erste Testphase reibungslos erfolgen. Die strukturierte Erfassung der Testanforderungen sowie die gezielte Verteilung der benötigten Testdaten an die zuständigen Fachbereiche bilden dabei die Grundlage für einen effizienten Ablauf. Diese durchdachte Vorbereitung sorgt dafür, dass alle beteiligten Teams optimal aufeinander abgestimmt sind und die Tests effektiv durchgeführt werden können.

Prozessexzellenz in Sales & Operations

Unser Sales & Operations Team arbeitete Hand in Hand mit den Fachbereichen von Marc O'Polo, um kritische Geschäftsprozesse zu optimieren. Ein herausragender Erfolg war die Sicherstellung der Einführung durch umfangreiche Systemanalyse und Testmanagement und die Stabilisierung des automatisierten Reorder-Prozesses für die Denim-Schiene. Diese hochkomplexe Aufgabe erforderte tiefes Prozessverständnis und technische Expertise.

Die Umsetzung und das Live-Setzen der PAL-Funktionalität (Kontingentierung) stellte einen weiteren Meilenstein dar. Durch diese Lösung kann Marc O'Polo nun Warenmengen gezielt steuern und Kontingente effizient verwalten - ein entscheidender Wettbewerbsvorteil im schnelllebigen Modegeschäft.

Herausforderungen gemeistert

Die Transformation eines etablierten Unternehmens wie Marc O'Polo bringt naturgemäß Herausforderungen mit sich. Die Integration verschiedener Systemlandschaften, die Harmonisierung internationaler Prozesse und die Schulung der Mitarbeiter auf neue Technologien erforderten höchste Professionalität und Flexibilität.

Eine besondere Herausforderung stellte die Koordination zwischen den verschiedenen Projektteams und den Logistikdienstleistern dar. Durch die Etablierung klarer Kommunikationsstrukturen und regelmäßiger Abstimmungsrunden konnten potenzielle Konflikte frühzeitig identifiziert und gelöst werden.

Die technische Komplexität, insbesondere bei der Integration der Kassenverarbeitung und der CAR-Business Partner Pflege, erforderte innovative Lösungsansätze. Unser Team entwickelte maßgeschneiderte Schnittstellen und Verarbeitungslogiken, die die spezifischen Anforderungen von Marc O'Polo optimal abbilden.

Projekterfolg und Mehrwerte

Die Zusammenarbeit zwischen ososoft und Marc O'Polo hat beeindruckende Ergebnisse hervorgebracht:

Prozessoptimierung: Durch die Automatisierung und Standardisierung konnten Durchlaufzeiten um bis zu 70% reduziert werden. Die Einführung des Massenpflege-Tools für VAS-Leistungen allein spart monatlich hunderte Arbeitsstunden.

Qualitätssteigerung: Die strukturierte Testmethodik und das professionelle Defect-Management führten zu einer nahezu fehlerfreien Produktivsetzung. Die Datenqualität im Business Partner Bereich wurde signifikant verbessert.

Mitarbeiterzufriedenheit: Die modernen Fiori-Oberflächen und die durchdachten Schulungskonzepte sorgten für hohe Akzeptanz bei den Anwendern. Das positive Feedback der Marc O'Polo Mitarbeiter bestätigt den Erfolg unseres Change-Management-Ansatzes.

Zukunftsfähigkeit: Mit der S/4HANA-Plattform ist Marc O'Polo bestens für zukünftige Herausforderungen gerüstet. Die implementierten Lösungen sind skalierbar und können flexibel an neue Anforderungen angepasst werden.

Ausblick und nächste Schritte

Das Projekt bei Marc O'Polo ist ein Paradebeispiel für eine erfolgreiche digitale Transformation in der Modebranche. Die enge Partnerschaft zwischen den Teams von ososoft und Marc O'Polo hat gezeigt, wie durch Expertise, Engagement und innovative Lösungsansätze komplexe Herausforderungen gemeistert werden können.

Aktuell befinden wir uns in der Vorbereitung des Go-Live für die Casual-Kollektion im Herbst. Die bisherigen Erfolge stimmen uns zuversichtlich, dass auch diese Phase reibungslos verlaufen wird. Gleichzeitig arbeiten wir bereits an weiteren Optimierungen und innovativen Features, die Marc O'Polo noch stärker im digitalen Wettbewerb positionieren werden.

Die Erfolgsgeschichte von Marc O'Polo zeigt eindrucksvoll, wie ososoft als Partner auf Augenhöhe agiert. Wir verstehen nicht nur die Technologie, sondern auch das Geschäft unserer Kunden. Diese Kombination aus fachlicher Expertise, technischem Know-how und partnerschaftlicher Zusammenarbeit macht den Unterschied.

Fazit

Die S/4HANA-Transformation bei Marc O'Polo unterstreicht die Position von ososoft als führender Beratungspartner für die Modebranche. Durch die erfolgreiche Umsetzung komplexer Anforderungen in den Bereichen Business Partner Management, Retail-Prozesse, Value Added Services und Testmanagement konnten wir einmal mehr beweisen, dass wir unserem Leitmotiv „We simplify complexity“ gerecht werden.

Die Partnerschaft mit Marc O'Polo zeigt, dass digitale Transformation mehr ist als nur Technologie - es geht um Menschen, Prozesse und die Vision einer besseren Zukunft. Wir sind stolz darauf, Teil dieser Erfolgsgeschichte zu sein und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit Marc O'Polo.

ANSPRECHPARTNER & KONTAKT



Ibrahim Mutlu

ososoft GmbH
Standort Würzburg

Beethovenstraße 5c
97080 Würzburg
Tel. +49 931 780998-87

hello@ososoft.de

ososoft GmbH
Standort München

Zenettplatz 2
80337 München

www.ososoft.de