



Immer frisch gezapfte Informationen

V and B optimiert den Bestellprozess und setzt Omnichannel-Strategie um

„Mit Informatica Intelligent Cloud Services können wir den Omnichannel-Handel nutzen und unseren Kunden und Franchise-Partnern neue Cloud Services anbieten.“

Richard Zuber
Chief Customer Officer, V and B



Ziele

Beschleunigung der digitalen Transformation, um ein 20 Jahre altes Unternehmen in einen modernen Omnichannel-Einzelhändler umzuwandeln

Anbindung von Silo-Systemen und Informationen, um Daten zu synchronisieren, die manuelle Dateneingabe zu vermeiden und Daten zu nutzen, um Prozesse und ROI zu optimieren

Sicherstellung eines zentralen Überblicks über den Lagerbestand über mehr als 200 Franchises hinweg, um die automatische Nachbestellung und eine optimale Produktrotation zu ermöglichen

Lösung

Vorbereitung auf den Omnichannel-Einzelhandel mit Informatica Intelligent Cloud Services for integration Platform as a Service (iPaaS)

Nutzung von Informatica Cloud Data Integration, um Daten über PIM-, ERP, POS- und Bestellverwaltungssysteme hinweg zusammenzuführen

Erstellung einer zentralen Übersicht über den lokalen Lagerbestand für jedes Franchise mittels iPaaS, damit die POS-Software nicht ersetzt oder umgeschrieben werden muss

Ergebnisse

Beschleunigung der digitalen und Omnichannel-Transformation, um Kunden Produkte über jeden Verkaufskanal aus zur Verfügung zu stellen, damit das Unternehmen wettbewerbsfähig bleibt

Verbesserte Nutzung der Kunden- und Produktdaten von V and B, um neue Optionen und Services anzubieten, wie z. B. Click-and-Collect und die Lieferung nach Hause.

Automatische Auffüllung der Lagerbestände dank einer zentralen Übersicht aller lokalen Lagerbestände, um Zeit zu sparen und die Customer Experience zu verbessern

Betriebliche Anforderungen:

- Vermeidung manueller Anpassungen von Software, um Zeit und Geld zu sparen
- Nutzung einer einfachen Microservices-Architektur
- Sicherstellung, dass ein IT-Team mit drei Mitarbeitern in der Lage ist, Innovation voranzutreiben

Über V and B

V and B wurde 2001 gegründet und kombiniert einen traditionellen Weinkeller mit einer Bar, an der Bier, Wein und Spirituosen erhältlich sind. So findet jeder nach der Arbeit den richtigen Drink. Das Unternehmen betreibt ein Franchise-Modell, beschäftigt rund 180 Mitarbeiter in seiner Zentrale und hat mehr als 210 Standorte in ganz Frankreich.

Informatica Success Story: V and B

V and B hat seinen Erfolg einem innovativen, jedoch äußerst simplen Konzept zu verdanken. Das Unternehmen möchte entspannte, freundliche Erlebnisse bieten, die durch den deutschen Biergarten, das englische Pub und die Auswahl und Atmosphäre eines traditionellen französischen Weinkellers inspiriert werden. V and B Franchises konzentrieren sich auf Kunden, die sich nach der Arbeit auf einen Drink treffen. Daher schließen sie früher als andere Bars. Zudem haben sie nur eine begrenzte Anzahl an Tischen und Stühlen, um die soziale Interaktion zu fördern. Kunden steht ein vielfältiges Angebot an Getränken zur Verfügung, die sie entweder bei V and B oder Zuhause genießen können.

Nach knapp 20 Jahren solidem und weitestgehend konkurrenzfreiem Wachstum hat sich die Wettbewerbslandschaft für V and B plötzlich geändert und das Unternehmen musste neue Wege finden, um sich von anderen Einzelhändlern abzuheben und seine Kunden zu halten. Früher spielte Technologie, abgesehen von den POS-Systemen von Loginnové, nur eine untergeordnete Rolle, doch plötzlich wurde sie für den anhaltenden Erfolg des Unternehmens ausschlaggebend. Aufgrund der sozialen Komponente und dem Einzelhandelscharakter der Franchises hat V and B erkannt, dass es sich auf den Omnichannel-Einzelhandel konzentrieren muss, um die digitale Transformation voranzutreiben und den E-Commerce zu einem festen Bestandteil seiner Geschäftsstrategie zu machen.

Mit mehr als 210 Franchises und rund 3.000 Produkten benötigte V and B auch einen zentralen Überblick über Lagerbestände. Jedes Franchise musste seinen Lagerbestand manuell nachbestellen und die Zentrale hatte kaum einen Überblick darüber, wie oft der Lagerbestand aufgefüllt wurde. Und um die Nachbestellung zu automatisieren, musste das Unternehmen Transparenz erreichen. Dabei sollte es jedoch vermieden werden, POS-Software zu ersetzen oder umzuschreiben, was schätzungsweise mehr als zwei Jahre gedauert hätte.

„Wir sind davon überzeugt, dass der Omnichannel-Vertrieb für unsere gesamte Wertschöpfungskette von Vorteil sein wird, weil wir unser Produktangebot verbessern und neue Kunden gewinnen können“, erklärt Richard Zuber, Chief Customer Officer bei V and B. „Wir hatten wertvolle Daten und waren aufgrund veralteter, fragmentierter Technologie einfach nicht in der Lage, diese Daten gewinnbringend zu nutzen.“



Vorbereitung auf den Omnichannel-Einzelhandel

V and B hat sich für Informatica Intelligent Cloud Services (IICS) for integration Platform as a Service (iPaaS) entschieden, um seine Systeme und Daten zu verbinden. Dabei konzentrierte sich das Unternehmen zunächst darauf, einige einfache Integrationen vorzunehmen, um den Betrieb für die Zentrale und die Franchises zu optimieren. Danach hat sich V and B dann ausführlich mit Data-Analytics beschäftigt.

„Für uns ist iPaaS-Technologie der Schlüssel zum Omnichannel-Vertrieb der Zukunft. Wir haben uns für Informatica Intelligent Cloud Services entschieden, weil es unserer Meinung nach die ausgereifteste iPaaS-Lösung auf dem Markt ist“, erläutert Zuber. „Mithilfe von Informatica Intelligent Cloud Services werden wir den Omnichannel E-Commerce nutzen und gleichzeitig komplexe Projekte und Eigenentwicklungen vermeiden, da wir iPaaS-Microservices verwenden.“

V and B hat Informatica Cloud Data Integration implementiert, um Datensilos zu beseitigen und Prozesse zu verbessern. So wurde der zuvor manuelle, papierbasierte Prozess zur Eingabe von Produktdaten in das ERP-System von V and B inzwischen automatisiert, so dass Daten aus dem Quable PIM-System (Product Information Management) samt Referenznummer in die PrismaSoft ERP-Software geleitet werden. Jedesmal, wenn Produktinformationen im PIM-System aktualisiert werden, wird das ERP-System fast in Echtzeit aktualisiert. Genauso werden Änderungen am ERP-System alle fünf Minuten zurück in das PIM-System geleitet. In beiden Systemen sind daher jetzt einheitliche Produktdaten vorhanden, die für E-Commerce genutzt werden können.

„Wir nutzen Informatica Cloud Data Integration, um eine Einschränkung unseres PIM-Systems wettzumachen, da es nicht in der Lage ist, eigenständig eine Produktreferenznummer zu erstellen“, sagt Zuber. „Dank Informatica konnten wir diesen Fehler problemlos und schnell beheben, ohne Software Upgrades oder unnötiges Risiko.“

Da Daten aus mehr als 210 POS-Systemen über iPaaS eingespeist werden, hat V and B jetzt einen zentralen Überblick über den lokalen Lagerbestand in seinem ERP-System, ohne dass die POS-Software geändert oder umgeschrieben werden musste. V and B ist auch dabei, die App zur Kundentreue zu verbessern, was ohne Cloud Data Integration und neuen, standortbasierten Funktionen nicht möglich gewesen wäre. Bald schon wird V and B Informatica Cloud Data Integration nutzen, um automatisch tägliche Verkaufsdaten von den Franchises abzurufen, wodurch der unzuverlässige FTP-Prozess ersetzt wird.

„Sobald all unsere Kernsysteme über Informatica Cloud Data Integration miteinander kommunizieren, werden wir in der Lage sein, neue Prozesse und neues Wissen zu schaffen, so dass Mitarbeiter keine repetitiven, wenig gewinnbringende Aufgaben mehr ausführen müssen und wir Mehrwert aus unseren Daten schöpfen können“, erklärt Zuber. „Unser gesamtes Unternehmen wird sich darauf konzentrieren können, die Customer Experience zu verbessern.“

„Sobald all unsere Kernsysteme über Informatica Cloud Data Integration miteinander kommunizieren, werden wir in der Lage sein, neue Prozesse und neues Wissen zu schaffen, so dass Mitarbeiter keine repetitiven, wenig gewinnbringenden Aufgaben mehr ausführen müssen und wir Mehrwert aus unseren Daten schöpfen können.“

Richard Zuber

Chief Customer Officer, V and B





Lösungskomponenten:

- Informatica Intelligent Cloud Services
 - Informatica Cloud Data Integration

„Wir sind davon überzeugt, dass der Omnichannel-Vertrieb für unsere gesamte Wertschöpfungskette von Vorteil sein wird, weil wir unser Produktangebot verbessern und neue Kunden gewinnen können. Wir hatten wertvolle Daten und waren aufgrund veralteter, fragmentierter Technologie einfach nicht in der Lage, diese Daten gewinnbringend zu nutzen.“

Richard Zuber

Chief Customer Officer, V and B



Erfolg in der neuen Ära des Einzelhandels

Die Möglichkeit, Daten von überall aus zu integrieren, ohne große Änderungen an Unternehmens- und POS-Systemen vorzunehmen, führt dazu, dass V and B die digitale und Omnichannel-Transformation vorantreiben kann. Anstatt fragmentierter, widersprüchlicher Daten profitiert das Unternehmen jetzt von zuverlässigen Daten, die für E-Commerce, Analytics und die Optimierung des Lagerbestands genutzt werden können.

V and B plant auch, Kunden- und Produktdaten besser zu nutzen, um neue Interaktionen und Services anzubieten, wie die Lieferung nach Hause und Click-and-Collect, so dass Kunden ihre Lieblingsgetränke online bestellen und dann bei ihrem Franchise vor Ort abholen können. Und dank der zentralen Übersicht über den Lagerbestand sparen die Franchises von V and B mit der automatisierten Auffüllung des Lagerbestands viel Zeit und es ist wahrscheinlicher, dass das jeweilige Lieblingsgetränk ihrer Kunden auch wirklich vorrätig ist.

„Mit Informatica Intelligent Cloud Services können wir den Omnichannel-Handel nutzen und unseren Kunden und Franchise-Partnern neue Services und Funktionen anbieten“, so Zuber. „Es ist erstaunlich, wie schnell es uns als nicht-digitales Unternehmen gelungen ist, umfassenden Business Value zu schaffen.“

Die digitale Transformation verändert unsere Welt. Als „Leader“ im Bereich Enterprise Cloud Data Management unterstützen wir Sie dabei, diese Transformation zu meistern. Wir ermöglichen es Ihnen, agiler zu werden, neue Wachstumsmöglichkeiten zu nutzen und Innovationen voranzutreiben. Wir laden Sie ein, das gesamte Angebot von Informatica zu erkunden – und das Potenzial der Daten zu nutzen um Ihre nächste intelligente Innovation auf den Weg zu bringen. Nicht nur einmal, sondern immer wieder.

Informatica Local Headquarters

Ingersheimer Str. 10, 70499 Stuttgart

Tel: +49 (0) 711 139 84-0 | Fax: +49 (0) 711 13984-600 | Gebührenfrei in den USA: 1.800.653.3871

[informatica.com](https://www.informatica.com) | [facebook.com/InformaticaLLC](https://www.facebook.com/InformaticaLLC) | [linkedin.com/company/informatica](https://www.linkedin.com/company/informatica) | [twitter.com/Informatica](https://www.twitter.com/Informatica)

© Copyright Informatica LLC 2020. Informatica, das Logo von Informatica und PowerCenter sind Marken oder eingetragene Marken von Informatica LLC in den USA und in anderen Ländern. Die aktuelle Liste mit Marken von Informatica ist hier zu finden: <https://www.informatica.com/de/trademarks.html>. Alle weiteren Firmen- und Produktbezeichnungen können Handelsnamen oder Marken ihrer jeweiligen Eigentümer sein. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können sich ohne vorherige Ankündigung ändern und werden „wie gesehen“ und ohne jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung bereitgestellt.