



Vollständig vernetzt und transparent: SportScheck wird Omni-Channel-Händler

## **Omni-Channel-Prozesse in Höchstform dank innovativer Transformationsmethode**

**Unterföhring/Unterhaching, 27.05.2014 – Bei SportScheck, dem führenden Sportartikelfachhändler Deutschlands, wird der vernetzte Laden Realität: Aus einem Multi-Channel-Anbieter entsteht ein Omni-Channel-Händler, bei dem alle Verkaufskanäle miteinander verbunden sind. Mithilfe der Unternehmensberatung KPS Consulting wird die komplette IT-Landschaft auf Basis von kanalübergreifenden Prozessen umstrukturiert. Durch die neu integrierten SAP®-Lösungen verschmelzen stationärer Handel und Distanzhandel mit dem neuen Logistikzentrum zu einer zentralen Plattform.**

„Bei uns nimmt der Kunde mehr mit als er kauft“, kommentiert Guido Jaenisch, Geschäftsführer bei SportScheck und verantwortlich für IT, Logistik, Finanzen und Controlling. „Mit diesem Projektabschluss wandelt sich SportScheck zu einem echten Omni-Channel-Händler, bei dem alle Kanäle sehr tief miteinander vernetzt agieren.“

Immer mehr Kunden wünschen sich intuitiv eine Verknüpfung der Verkaufskanäle. In diesem Zusammenhang stellen unter anderem die Abholung von Online-Bestellungen in den Filialen (Click & Collect) und der Online-Verfügbarkeits-Check wichtige Servicedienstleistungen dar. Zu diesem Ergebnis kommt das E-Commerce-Center Köln (ECC Köln) nach einer Untersuchung der Branchen Mode, Schuhe, Sport und Möbel.<sup>1</sup>

SportScheck entschied sich für den Service Click & Collect sowie die Möglichkeit, online die Verfügbarkeit von Waren in Echtzeit zu prüfen. Auch die Rückgabe von Retouren sowie die bargeldlose Bezahlung mit dem Partnersystem Yapital soll für jeden Vertriebskanal möglich sein. Da durch diese hohen Anforderungen die bestehende IT und Logistik nicht mehr ausreichte, beschloss SportScheck seine IT-Landschaft zu erneuern und parallel dazu sein Logistikzentrum neu aufzustellen.

### **Schlanker werden: 135 Systeme auf 35 reduzieren**

SportScheck vertraute bei der Umsetzung auf KPS Consulting, die mit ihrer SAP- und Handelsexpertise sowie ihren Erfahrungen mit Transformationsprojekten überzeugten. „Die Anpassung der IT-Strukturen war eine Herausforderung: Zum Teil mussten Systeme aus dem Mutterkonzern Otto herausgelöst werden. Zudem wurden konzerneigene IT-Lösungen reduziert und an die neue System-Plattform mit SAP for Retail und SAP Customer Relationship Management (CRM) angebunden“, so Dr. Michael Mirz, Projektleiter, KPS

---

<sup>1</sup> Studie 2014: Digitalisierung des Point of Sale – Auf den Kundennutzen kommt es an  
[http://www.eccckoeln.de/PDFs/Pressemitteilung/140219\\_DerPointofSalewirdigital-Cross-Channel-ServicesimFokus\\_final.pdf](http://www.eccckoeln.de/PDFs/Pressemitteilung/140219_DerPointofSalewirdigital-Cross-Channel-ServicesimFokus_final.pdf)

## PRESSEINFORMATION

Consulting. Als weitere komplexe Aufgabe stellte sich die Migration der Kundendaten in das SAP-System heraus. Mithilfe der von KPS entwickelten Rapid Transformation® Methode ließen sich jedoch die verschiedenen Vertriebskanäle in einer Rekordzeit von zwei Jahren integrieren, Prozesse optimieren sowie eine einheitliche Kundendatenbank schaffen.

Gleichzeitig konnten die Prozesse mit dem neuen Logistikzentrum so abgestimmt werden, dass ein reibungsloser Ablauf für das Omni-Channel-Geschäft garantiert ist. „Das Ergebnis sind schnellere und effektivere Prozesse, die größere Geschäftsvolumen verarbeiten können und so Wettbewerbsvorteile einbringen“, so Guido Jaenisch, Geschäftsführer bei SportScheck. Als erstes Projekt innerhalb der Otto-Group ermöglicht die eigenständige Lösung, schnell und flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren.

Umfang: ca. 3.500 Zeichen

### Über KPS Consulting

*KPS Consulting* ist die führende Transformationsberatung für den Handel und verbindet klassische Strategie- und Prozessberatung mit der Kompetenz der Umsetzung. KPS Transformation Architects steuern komplexe Unternehmenstransformationen mittels der eigens dafür entwickelten KPS Rapid Transformation® Methode, die Projekte nachweislich beschleunigt. Prozesse für Omni-Channel, Retail, Wholesale, Supply Chain, Logistik, Finance/Controlling und Business Analytics werden auf Basis strategischer Leitlinien optimiert und implementiert. Die Unternehmenszentrale befindet sich in München mit weiteren Standorten in Europa. KPS Consulting wurde im Jahr 2000 gegründet und beschäftigt rund 500 Berater. [www.kps-consulting.com](http://www.kps-consulting.com).

Umfang: ca. 750 Zeichen

### Ansprechpartner für die Presse

#### KPS Consulting

Julia Wagner  
Unternehmenskommunikation  
Beta-Strasse 10H  
85774 Unterföhring  
Telefon: +49 (0)89 35 631 0  
Fax: +49 (0)89 35631 3300  
E-Mail: [presse@kps-consulting.com](mailto:presse@kps-consulting.com)

#### dieleutefürkommunikation

die zielgruppenAGentur Aktiengesellschaft®  
Rebecca Vlassakidis  
Kurze Gasse 10/1  
71063 Sindelfingen

## PRESSEINFORMATION

Telefon: +49 (0)7031 76 88 38

Fax: +49 (0)7031 675 676

E-Mail: [rvassakidis@dieleute.de](mailto:rvassakidis@dieleute.de)