



## Globus Verkaufsdashboard User Experience mit zufriedenen Anwendern

*„Das CubeServ Team hat es verstanden, auf pragmatische, professionelle Art auf unsere Bedürfnisse einzugehen, und damit eine Brücke zwischen Benutzer und Informatik zu bauen.“*

(Tom Winter, General Sales Manager, Magazine zum Globus AG)

### Die Ausgangslage

Leidenschaftliches Verkaufen ist das lebensspendende Herz von Globus. Mit zeitnahen Informationen reagiert Globus im Verkauf flexibel auf Chancen, Herausforderungen und den Wettbewerb. Dabei unterstützen die Migros IT-Services aktiv, innovativ und nachhaltig die Geschäftsprozesse.

Im selben Maße wie sich Globus ein begeisterndes Einkaufserlebnis für ihre Gäste wünscht, strebt die IT nach einer agilen, schnellen und aussagekräftigen User Experience mit zufriedenen Anwendern. Vom Geschäftsführer bis zum Verkäufer realisiert die Migros IT-Services ein benutzerorientiertes, unternehmensweites Reporting mit SAP Design Studio. Dabei bietet das SAP BW powered by SAP HANA die individuelle Business-Logik und benötigte Performance.

### Die Projektziele

Das Globus Verkaufsdashboard unterstützt die täglichen Benutzerentscheidungen in Verkaufs-Performance, Kundenzufriedenheit, Merchandising und Produktivität. Infolgedessen erfordern interaktive Analysen für individuelle Benutzersichten eine abgestimmte Architektur zwischen Front- und Back-End.

- Kennzahlen aus verschiedenen Datenquellen & Systemen
- Merkmalsausprägung für die Standorte, Warengruppen & Sektoren
- Selektion für die flexiblen Stichtage & Zeiträume
- Drilldown der individuellen KPI's von Kacheln in Detailtabellen
- Einstellungen für die Zahlenformate, Darstellung & Abweichungen

Weiterhin benötigt das Verkaufsdashboard eine pixelgenaue Individualprogrammierung und moderne User Experience nach den Design Prinzipien von SAP Fiori, Google Material Design, Microsoft, Apple & Co.

- Performance optimiert mit selektiver Filterung & Parallelisierung
- Look & Feel nach Hichert „... klare Botschaften, konsequente Standardisierung und Reduzierung auf das Wesentliche.“
- Bedienbarkeit & Benutzbarkeit für unterschiedliche Gerätetypen

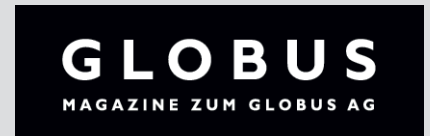
### Magazine zum Globus AG

Die MzG ist die führende Premium-Retailgruppe in der Schweiz, mit dem klaren Anspruch das Einkaufen in den Bereichen Premium Warenhaus sowie Food, Fashion, Lifestyle & Home zu einem besonderen Erlebnis zu machen.

Das im Jahr 1907 gegründete Unternehmen gehört seit 1997 zum Migros-Konzern.

### Magazine zum Globus AG

Industriestrasse 171  
CH-8957 Spreitenbach



### Migros IT-Services

Die MITS unterstützt aktiv innovative Geschäftsprozesse und steigert somit die Wettbewerbsfähigkeit der Migros nachhaltig.

Wir sehen die IT als Innovationsmotor in unserem Unternehmen und stimmen uns eng mit dem Business ab.

### Migros-Genossenschafts-Bund

Limmatstrasse 152  
CH-8031 Zürich



## Combined Thinking for Success

### Für uns steht fest: Erfolg entsteht aus den richtigen Entscheidungen.

Wir haben uns darauf spezialisiert, Ihnen diese Entscheidungen in höchster Qualität zu ermöglichen – indem wir Ihr Unternehmen durch strategisches Informationsmanagement und den klugen Einsatz von Business Intelligence dauerhaft und nachhaltig stärken.

CubeServ bietet daher umfassende Konzepte auf SAP-Basis: von der Beratung zu wertorientiertem Performance Management über eine schlüssige BI-Strategie bis hin zu Einführung und Betrieb passgenauer BI-Lösungen.

Erfolg erfordert zudem Erfahrung. CubeServ ist seit fast 20 Jahren SAP Service-Partner und SAP Recognized Partner für Business Intelligence und Data Warehousing.

Mehr als 5000 nationale und internationale BI- & Analytics-Projekte haben uns darin geschult, stets auf aktuellem Innovationsniveau zu arbeiten – und Ihnen zuzuhören. Denn nur individuell zugeschnittene Premium-Beratung bringt Ihrem Unternehmen den verdienten Erfolg.

Wir freuen uns auf Ihre Herausforderungen!

Telefon:

Schweiz: +41 55 224 30 00

Deutschland: +49 6142 210 170

Österreich: +43 1 20 501 66100

Kroatien: +38 51 2851 049

info@cubeserv.com

www.cubeserv.com



**SAP® Recognized Expertise**  
in Business Intelligence  
in Data Warehousing

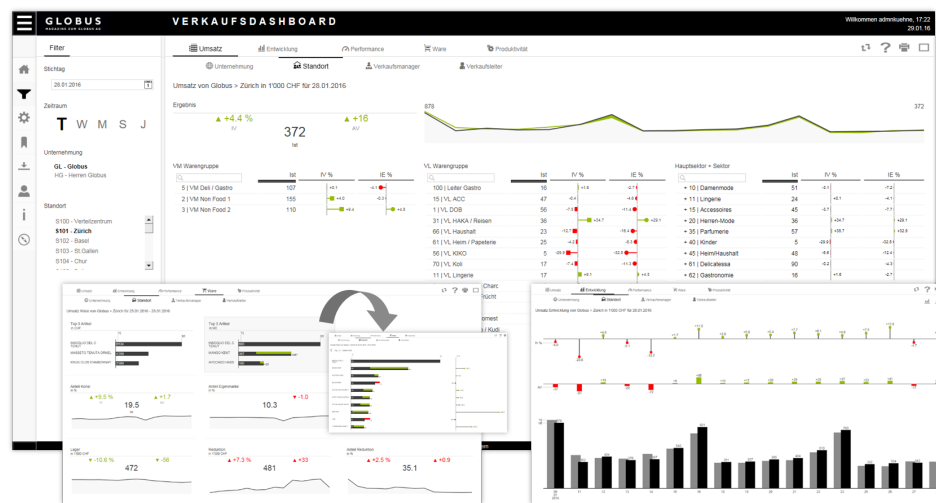
Die CubeServ Group ist SAP Partner Service.

Alle genannten Marken- und Produktnamen sind geschützte Warenzeichen der jeweiligen Unternehmen.

## Realisierung des Projektes

Das mittelgroße Projekt mit über 15 Teilnehmern realisierte unser Team gegen Ende 2014 bis Anfang 2016. Iterativ-agiles Projektmanagement angelehnt an PITPM, Design Thinking Methoden, enge Kundenbeziehung sowie die SAP Werkzeuge erzielten schnelle und lösungsorientierte Ergebnisse.

- In der Planungsphase entstanden zunächst mit Bleistift und Papier die User Stories. Der erste SAP Design Studio Prototyp benötigte lediglich Stunden und steigerte somit frühzeitig die Benutzerakzeptanz.
- Die Durchführungsphase fokussierte iterativ-agiles und benutzerorientiertes Vorgehen. Entwerfen, implementieren und testen gemeinsam bei Globus Vorort. Mit offenem Feedback entwickelte sich ein individuelles Design.
- In der Veröffentlichungsphase wurde das Verkaufsdashboard schrittweise von ausgewählten Key Usern getestet und als Pilot für je eine Klein-, Mittel- und Groß-Filiale ausgerollt.



## Ergebnis und Nutzen

Die CubeServ unterstützt seine Kunden innovativ mit benutzerorientiertem Reporting & Optimierung von Geschäftsprozessen. Bei uns steht der Kunde mit zufriedenen Anwendern an erster Stelle. Alles Weitere folgt von selbst.

*„Wichtig war uns, dass die Applikation von unseren Kunden auch wirklich genutzt wird. Hierbei stand die Benutzer-Akzeptanz im Vordergrund. Da unsere Kunden im gesamten Migros Umfeld zu finden sind, wollten wir unsere strategischen Ziele wie Wiederverwendbarkeit und Standardisierung erreichen, was uns hiermit gelungen ist. Mit der Lösungsbereitstellung erhält Globus eine sowohl in Ihre Organisation als auch in deren SAP BW integrierte Applikation.“*

(Wolfgang Denzel, Leiter CC BI, Migros IT-Services)

*„Die Faszination Globus, das Verschmelzen von Inspirationswelten und einzigartigem Service darf und soll in manchen Belangen eine Kunst bleiben. Doch es gibt Aspekte unseres Geschäftes, die wir nicht länger dem Zufall überlassen wollen. Das Verkaufsdashboard hilft uns, die relevanten KPI's unseres Alltags auf einfache, direkte Art zu visualisieren, ohne aus unseren Verkaufsmitarbeitern Buchhalter zu machen.“*

(Tom Winter, General Sales Manager, Magazine zum Globus AG)