

Die Igepa group

On Premise und Cloud Solutions in einem hybriden Betriebsmodell

DOAG 2015

Business Solutions Konferenz

Darmstadt, 10. Juni 2015

Referent: Peter Mischok
CIO Igepa group





Die Igepa group in Zahlen

Gründung :	1960
Kunden:	> 50.000
Mitarbeiter:	> 2.600
Artikel:	> 100.000
Umsatz* :	1,7 Milliarden Euro europaweit
Absatz Papier*:	> 1,8 Millionen Tonnen
Lagerkapazität:	> 140.000 qm ²
Standorte:	81
LKW:	400
Paletten-Stellplätze:	370.000

* in 2013

Igepa group national



Hansa GmbH & Co. KG
Großhandel, Bremen
gegründet 1974



E. Michaelis & Co. (GmbH & Co.) KG
Reinbek/Hamburg
gegründet 1804



vph GmbH & Co. KG
Hemmingen
gegründet 1885



2H GmbH & Co. KG
Garching/München
gegründet 1889



Geiger GmbH & Co. KG
Aalen
gegründet 1949



**IGEPA
IT-SERVICE**
ein Unternehmen der IGEPAgroup

IGEPA IT-SERVICE GmbH
Münster
gegründet 1999



Igepa Großhandel GmbH
Landsberg
gegründet 1990



Igepa papertec GmbH
Berlin
gegründet 2000



Igepa group international

Zentraleuropa

Österreich:	Igepa Austria
Tschechien:	Igepa velkooobchod papírem
Estland:	Igepa Libra Vitalis
Deutschland:	Siehe Igepa group Deutschland
Ungarn:	Paper Hungary
Lettland:	SIA „Poligrāfijas Apgāds (Polap)“
Litauen:	UAB „Libra Vitalis“
Luxemburg :	Igepa Belux
Polen:	Igepa Polska
Schweiz:	Fischer Papier Igepa ADOC

Nordeuropa

Dänemark:	E. Michaelis & Co.
Finnland:	Pyrollpap
Norwegen:	Berg-Andersen
Schweden:	Igepa Berg-Andersen E. Michaelis & Co. Signcom

Südeuropa

Italien:	Igepa Allcart Igepa Italia
Spanien:	Poster & Panel

Westeuropa

Großbritannien:	The Premier Paper Group
Frankreich:	Papeteries du Dauphiné Multisiam
Belgien:	Igepa Belux
Niederlande:	Igepa Nederland

Südosteuropa

Serbien:	Igepa Cartacell
Slowakei:	Igepa - Igaz Papier
Kroatien:	Igepa - Plana Papiri
Slowenien:	Igepa - Plana Papiri
Bulgarien:	Slavey 91
Bosnien Herzegowina:	Igepa bh

Weitere Regionen

Russland:	Double V
Türkei:	Budak Kagit Pazarlama Bilisim
USA:	Net Print; Clifford
Mexiko:	Papel S.A.
China:	Acumen Paper
Japan:	Takeo
Australien:	BJBallGroup
Neuseeland:	BJBallGroup

Igepa group



Papier & Karton

- Grafische Papiere
- Rollenpapiere
- Büropapiere
- Feinstpapiere
- Grafischer Karton
- Digitaldruckpapiere
- Haftpapiere



Grafische Produkte & Systeme

- Druckvorstufe & CTP
- Druckfarbe /- platten
- Lack / Lackformdienst
- Druckzubehör
- Finishingprodukte
- Software
- Digitaldrucksysteme



Siebdruck & Werbetechnik

- Folien & Lamine
- Plattenmaterial
- Large Format Printing
- Plotterfolien
- Textiltransfer
- Displaysysteme
- Hard- & Software

Verpackung & Versand

- Versandkartons
- BU & VT
- Folien & Beutel
- Füll- & Polstermaterial
- Klebebänder
- Etiketten
- Warensicherung

Igepa group – „IT“

Gründung:	Im Jahr 2000 der igeпа papertec GmbH, Berlin
User:	1.250
Anzahl Mitarbeiter:	32
Plattform:	IBM, System i, System p, Citrix, PURE-Servertechnologie, Thin-Clients
Datenbank:	IBM DB2
Netzwerk:	MPLS – Deutsche Telekom
Hochverfügbarkeit:	Ausweich-RZ Berlin, transaktionsgesteuerte Spiegelung
Interfaces:	32 zu Expertensystemen



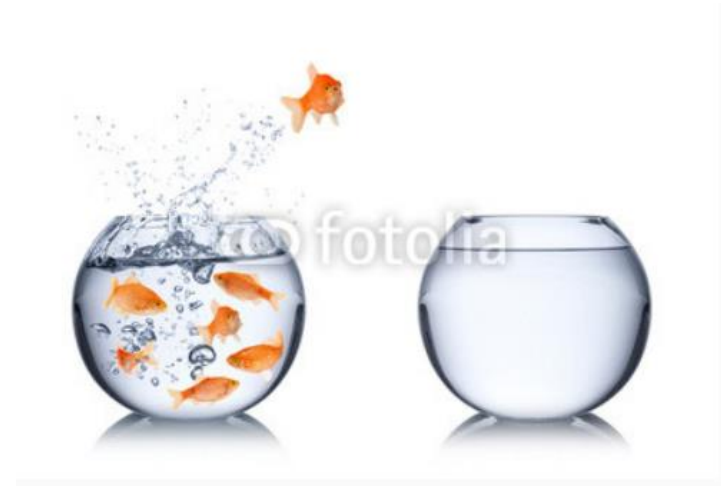
Herausforderungen „Business“ (Kundenorientierung)

- Breitere, neue Sortimente (Produktvielfalt)
- Zukauf von neuen Unternehmen
- Neue Märkte
- Neue Formen in der Kundenorientierung/Serviceorientierung
- Verändertes Kaufverhalten der Kunden
- Dynamische Unternehmensentwicklung (Geschwindigkeit der Veränderungen nimmt zu)
- Integration Soziale Netzwerke
- Mobilität



Herausforderungen „IT“

- On Premise (ORACLE Siebel CRM)
- Lange Projektlaufzeiten
- Hoher zeitlicher Aufwand für Releasewechsel
- Hoher Aufwand in der Systemadministration
- Hoher Aufwand durch Bereitstellung von Keyusern/Prozessexperten aus den Fachabteilungen
- Prozesstiefe in den Kernprozessen (Komplexität)



Das Hybride Modell

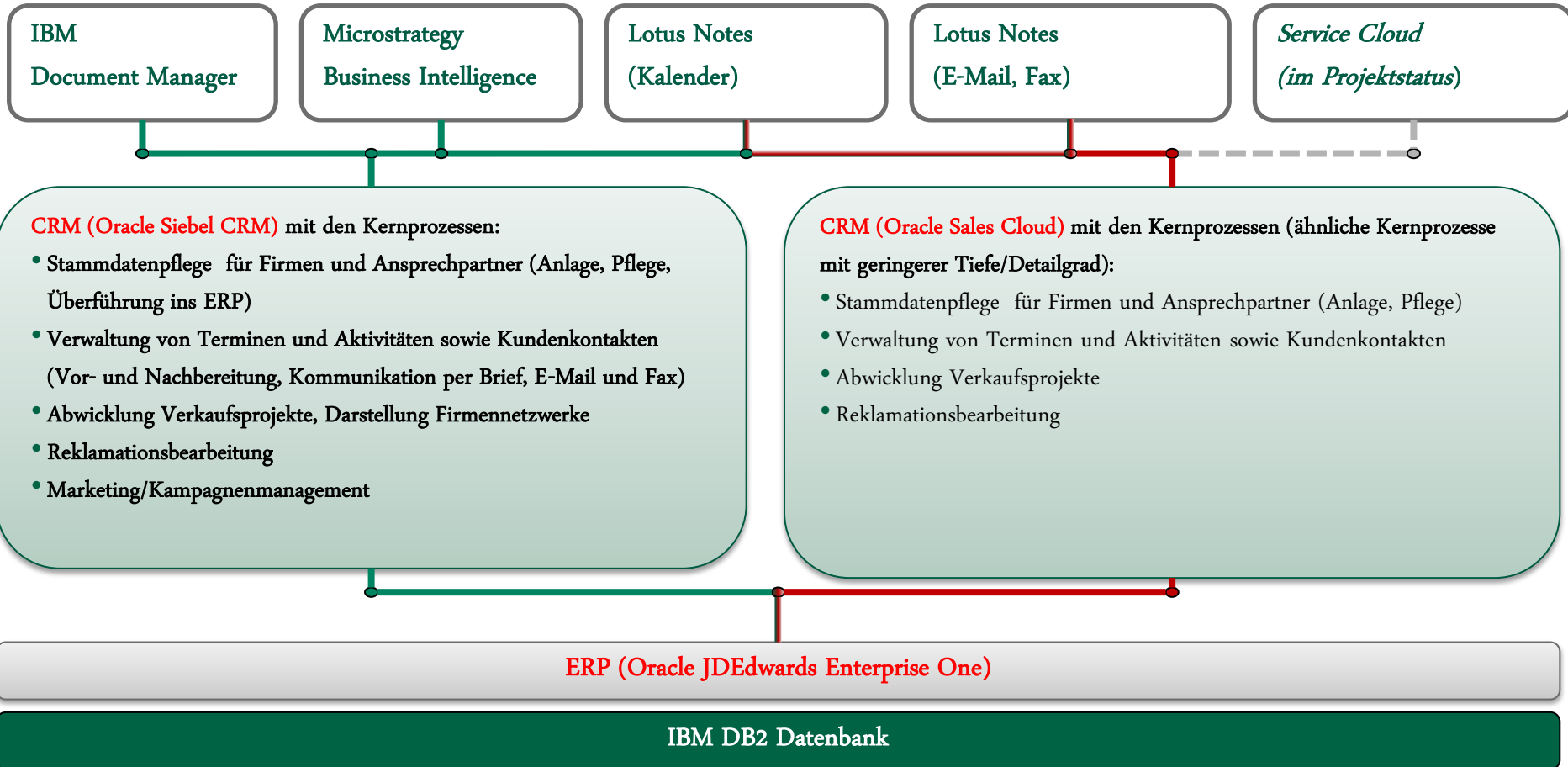


Durch die dynamische Entwicklung der Unternehmensgruppe Igepa, insbesondere in der Kundenorientierung, war ein Umdenken in der IT-strategischen Ausrichtung notwendig. Die CX Cloud Solutions von ORACLE war durch die unterschiedlichen Lösungsbausteine eine sinnvolle Ergänzung zum bestehenden ORACLE Siebel CRM.

Bedingung war jedoch ein „Datenmodell“ sowie die Integration zu den anderen Expertensystemen.

So entstand das „Hybride Modell“.

Lösung: Hybrides Modell für die Igepa group



Implementierung Sales Cloud am Beispiel Igepa Austria:

Implementierungszeit:	3 Monate
Aufwand für die Erstellung der Interfaces über OSB	25 PT
Aufwand Customizing	21 PT
Belastung Fachabteilung	8 PT
Schulung:	2 Tage
GoLive-Betreuung	3 Tage
Anzahl User Sales Cloud	21
Monatlicher Betreuungsaufwand	ca. 4 Stunden

- ✓ Hohe User-Akzeptanz
- ✓ Niedrige Gesamtkosten

Zusammenfassung

Durch die gute Erfahrung mit dem Einführungsprojekt „ORACLE Sales Cloud“ in dem Unternehmen Igepa Austria werden wir in der IT-strategischen Ausrichtung die CX Cloud Solutions von ORACLE weiter ausbauen. Neben zusätzlichen Sales Cloud-Projekten für Tochtergesellschaften analysieren wir bereits die Einführung der Service Cloud für die Igepa group in Deutschland für ca. 700 User.



Die Integration zwischen Cloud-Lösungen und On Premise-Lösungen wird eines der wesentlichen IT-strategischen Ziele der Zukunft sein.

Kontaktdaten

Peter Mischok

Tel.: 0251 270 776-25

Mobil: 0171 64 24 769

E-Mail: pmischok@igepa-its.de

