

Referenz

Handel

IT-Market Computer Systems AG

Die IT-Market Computer Systems AG ist auf die Vermarktung gebrauchter Computer- und Netzwerktechnik spezialisiert. Jährlich werden etwa 100.000 PC, TFT, Drucker und Server aufgearbeitet und über verschiedene Vertriebskanäle weiter vermarktet. Das junge, gut ausgebildete Team erbringt qualifizierte und reportierbare Dienstleistungen rund um das Thema Computer-Refurbishment. Diese umfassen den Roll-Out, die Datenlöschung, die Bewertung und die Lagerlogistik für Alt-Geräte. IT-Market kann große homogene Mengen an refurbished und qualitätsgeprüften PC, TFT und Servern bereitstellen. Die Firmengeschichte reicht bis in das Jahr 1999 zurück.

Fallstudie IT-Market

Anforderungen

- Integrierte Lösung mit vollautomatisierter Shop- und Internetmarktplatz-Anbindung, speziell von eBay
- Abbildung spezifischer Prozesse im Computer-Refurbishment

Lösung

- ERP-Lösung APplus auf Basis der modernen Technologieplattform von Microsoft
- eCommerce-Lösung i-Tool zur Integration von Webshop, Online-Marktplatz und Preisvergleichs-Webseiten

Nutzen

- Datenpflegeaufwand um 30 Prozent reduziert
- Zeitraum von Produktionsbeginn bis Verkaufseinstellung um knapp 50 Prozent reduziert
- Vollautomatisierte Shopeinstellung und Abwicklung mit eBay
- Warenumsatz um 20 Prozent beschleunigt
- Controlling: gesamtes Unternehmen jederzeit im Blick
- Deutlich transparentere und effizientere Warenwirtschaft

Dirk Krolkowski, Vorstand von IT-Market

» APplus ist das einzige integrierte ERP-System mit einer automatisierbaren eBay-Abwicklung.«



Mein eBay, meine ERP-Schnittstelle

ERP-Direktanbindung an eBay steigert Warenumsatz von IT-Handelsunternehmen deutlich

Die IT-Market Computer Systems AG gehört zu den aufstrebenden Handelsunternehmen im jungen Markt für gebrauchte Computer- und Netzwerktechnik. Die Berliner übernehmen komplette Roll-Outs, Datenlöschungen, Bewertungen und die Lagerlogistik für Alt-Geräte. IT-Market arbeitet jährlich über 100.000 PC, TFT, Drucker und Server professionell auf und vertreibt diese weiter an Firmen und Organisationen. Wichtige Vertriebskanäle sind neben dem Ladenverkauf ein Online-Shop und Marktplätze wie eBay. Der Clou besteht in einer direkten eBay-Anbindung an das ERP-System APplus der Karlsruher AP AG durch die i-ways sales solutions GmbH. Die realisierte Lösung ermöglicht als einzige am Markt eine komplett automatisierte Datenverarbeitung und beschleunigt den Warenumsatz enorm.

Die hohe Entwicklungsdynamik bei Computer-Hardware führt dazu, dass immer mehr ältere PC, TFT und Server in ihrer Leistung keineswegs zum alten IT-Eisen gehören. Geräte, die heute seit zwei bis drei Jahren laufen, erfüllen problemlos Anforderungen für den Großteil an aktueller Software. Die IT-Market Computer Systems AG kauft diese zu Dutzenden oder bei konzernweiten Roll-Outs zu Hunderten, testet sie und produziert aus den einzelnen Komponenten „neue“ Geräte. Darüber hinaus übernehmen die 10 Mitarbeiter vollständige Roll-Outs, Datenlöschungen, Bewertungen und die Lagerlogistik für ältere Hardware.

Kunden können kleinere bis große Stückzahlen nach definierbaren Leistungskriterien wie Festplattenkapazität, Prozessortyp oder Herstellern beziehen. Vertriebskanäle des 1999 gegründeten Handelsunternehmens sind der haus-eigene Laden, ein Webshop sowie Online-Marktplätze wie eBay.

Dynamisch kontra integriert

Gleichzeitig mit dem zunehmenden Erfolg und spätestens seit dem Durchbruch durch die Schallmauer von jährlich 100.000 umgeschlagenen Geräten wurden die Grenzen der verschiedenen eingesetzten Software-Lösungen deutlich. Der Datenpflegeaufwand für den Produktionsprozess, die Online-Vertriebskanäle und das Controlling nahm überproportional zu und band mehr und mehr Arbeitskraft.

„Abhilfe sollte eine ERP-Lösung schaffen, die unsere teilweise sehr spezifischen Prozesse abbildet und eine vollständige und automatisierte Shop- sowie Marktplatzintegration bietet“, erklärt Dirk Krolikowski, Vorstand von IT-Market. „Das ernüchternde Rechercheergebnis war, dass trotz einer tausendfachen Firmenpräsenz allein bei eBay kein Warenwirtschaftssystem am Markt existierte, das eine bewährte breite ERP-Funktionalität mit den hoch dynamischen Abläufen eines Online-Marktplatzes integriert.“ Die Berliner fanden in der Karlsruher AP AG mit ihrem System APplus jedoch einen Anbieter, der sich dieser Herausforderung stellte.

In Zusammenarbeit mit der I-ways sales solutions GmbH, einem führenden Anbieter von Webshop- und Marktplatzsoftware, ermittelte ein gemeinsames Projektteam relevante Prozesse für einen vollständig automatisierten Datenaustausch. Auf Basis der modernen Systemarchitekturen der Lösungen ließen sich die definierten Abläufe anschließend über Internet-Standardtechnologien wie XML und Web Services mit kalkulierbarem Aufwand umsetzen.



IT-Market arbeitet jährlich etwa 100.000 PC, TFT, Drucker und Server auf und vermarktet diese über verschiedene Vertriebskanäle weiter

Umgekehrter Wareneingang

Die besonderen Abläufe bei IT-Market fangen bereits im Einkauf und beim Wareneingang an. Statt einzelner, gezielt bestellter Bauteile für eine Weiterverarbeitung, kommen im Lager palettenweise fertige Produkte mit teilweise nicht genau spezifizierten Innereien an. Erst nach einer Begutachtung der Hardwaresysteme und einer Kategorisierung der Bestandteile können die ausgeschlachteten Komponenten als Artikel erfasst und weiterverarbeitet werden.

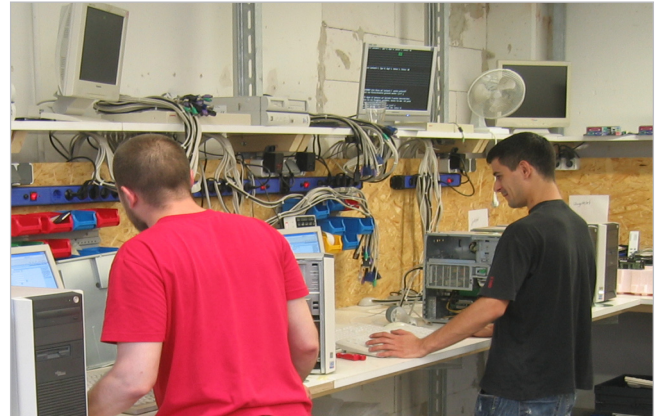


ERP-Flexibilität für den umgekehrten Wareneingang: Aus kompletten Produkten werden neue PC-Artikel



Torsten Tothfalvy, Einkauf: APplus hat die Transparenz und Effizienz in der Warenwirtschaft deutlich erhöht

„APplus bildet diese Abläufe transparent ab und hat durch eine übersichtliche Daten- und Lagerverwaltung, papierlose Auftragsdisposition sowie umfassende Auswertungsoptionen die Effizienz in der Warenwirtschaft deutlich erhöht“, sagt Torsten Tothfalvy, zuständig für den Einkauf. „Ein großer Vorteil besteht beispielsweise darin, dass wir jetzt sehr schnell überprüfen können, wann Lieferungen von Bestellungen etwa durch defekte oder leistungsschwächere Komponenten im kleinen wie im großen Stil abweichen.“ Per Mausklick erstellt APplus einen kompletten Bericht über die Abweichungen und weist diesen über die hinterlegten Artikelpreise gleich einen Gesamtwert für Nachverhandlungen zu. Die vier Mitarbeiter in der Produktion können mit zwei Mausklicks die Verfügbarkeit beliebiger Komponenten prüfen. Der Vertrieb sieht, welche Geräte aktuell über welchen Vertriebskanal zum Verkauf stehen und profitiert stark von den leistungsfähigen Suchoptionen in APplus. Diese nutzt IT-Market gezielt, um bei oftmals ähnlichen oder austauschbaren Hardware-Komponenten wie RAM oder Festplatten Kunden gegebenenfalls alternative Bauteile zu empfehlen, sollten die Wunschartikel einmal nicht vorrätig sein. Die logische abteilungsübergreifende Prozessunterstützung in APplus hat dazu geführt, dass die Mitarbeiter insgesamt eigenständiger und effizienter arbeiten.



APplus hat die Prozessdauer zwischen Produktionsbeginn und Verkauf um ein Drittel verkürzt

Vollautomatisierte eBay-Abwicklung

Eine absolute Pionierrolle übernimmt IT-Market durch die realisierte vollautomatisierte Anbindung von eBay an das ERP-System. Ausgangspunkt ist ein spezielles Online-Lager, in das fertig produzierte Geräte gebucht werden. APplus übergibt dabei als führendes System die Produktdaten per XML Web Service an das i-Tool der i-ways sales solutions GmbH – von dort geht es direkt in den Web-Shop oder auf den eBay-Marktplatz. „Ab diesem Zeitpunkt erfolgt der komplette Ablauf vollautomatisiert über die Einstellung, Zahlungsabwicklung bis zum Rechnungs- und Warenversand sowie der Buchung im Rechnungswesen“, unterstreicht Dirk Krolikowski. „Durch die Automatisierung hat sich der Warenumschlag messbar beschleunigt und wir können über den permanenten Informationsrückfluss gegebenenfalls kurzfristig auf Bedarfsituationen reagieren.“

Auf Basis der APplus-Daten erstellt die I-ways-Lösung bebilderte Leistungsbeschreibungen inklusive Versandangaben für den Shop oder eBay. Auch die Zahlungsabwicklung und Bewertung erfolgen vollautomatisch. Für den Fall eines Käuferrücktritts bietet die Lösungsumgebung ein Gutschriftverfahren. Nachträgliche Adressenänderungen werden ebenfalls berücksichtigt. „Durch die vollintegrierte Lösung und umfassende Dokumentation wissen wir heute, welche Komponenten von welchem ursprünglichen Lieferant verbaut wurden und wie jedes Gerät konfiguriert ist“, erklärt Dirk Krolikowski. „Dadurch konnten wir die Reklamationsquote um über 50 Prozent senken und gleichzeitig das Betrugsrisiko minimieren.“

Die Durchgängigkeit der erweiterten ERP-Lösung und das Zusammenspiel mit i-ways ermöglichen zugleich ein nahtloses Controlling. Die eBay-Kontoauszüge werden beispielsweise direkt mit der Finanzbuchhaltung abgeglichen, so dass auch im Rechnungswesen sämtliche Vorgänge immer nachvollziehbar sind. Über die detaillierten Umsatzstatistiken kann das Management Markttrends leichter erkennen und schneller auf diese reagieren. Eine Lieferantenbewertung gibt Aufschluss über Abweichungen bei gelieferten Systemen, Reklamationsquoten und den Anteil defekter Komponenten.

Fazit

Die Zukunftspläne von IT-Market beinhalten eine Schnittstelle zu der eingesetzten Lösung für die Datenlöschung. Die Abschlussprotokolle sollen direkt in die Dokumentation von APplus einfließen. Darüber hinaus planen die Berliner den Einsatz des Vermietungsmoduls als zentrale Grundlage für den Aufbau eines neuen Geschäftsbereichs Veranstaltungsvermietung. In den leistungsfähigen Funktionen des CRM-Moduls sieht der Vertrieb ein erhebliches Potenzial, um die Kundenwertschöpfung mit Mehrfachkäufern zu erhöhen. Mittelfristig sollen zusätzliche Vertriebsmitarbeiter über das CRM-Modul neue Zielgruppen erschließen.

„Wir haben mit APplus und der AP die angestrebte vollintegrierte Lösung umgesetzt und damit unseren Datenpflegeaufwand auf ein Drittel und den Zeitraum zwischen dem Produktionsbeginn und der Buchung in das Online-Lager um knapp die Hälfte reduziert“, freut sich Dirk Krolkowski. „Selbst eBay ist von der realisierten Lösung begeistert und verfolgt unseren Shop sehr aufmerksam.“ Die Geschäftsführung geht davon aus, dass die Produktivität der Produktion und der Warenumsatz pro zusätzlichem Mitarbeiter innerhalb von sechs Monaten um über 75 Prozent verbessert wird.

Anbieter

Mit ihrer technologisch führenden Produktgeneration APplus, die vollständig auf der Systemarchitektur von Microsoft .NET und modernsten Web-Technologien (Web Services, XML, SOAP) basiert, profiliert sich die 1993 gegründete AP Automation + Productivity AG als kompetenter Partner für internetbasierende Unternehmenssoftware im Mittelstand. APplus, das User-zentrierte ERP-System, geht weit über das Leistungsspektrum herkömmlicher ERP-Lösungen hinaus und integriert durchgängig CRM, E-Business, Wissensorganisation und Workflow in das klassische ERP. Maßgeschneiderte Lösungen für den Maschinen-/Anlagenbau, Fahrzeugbau, Automotive, Großhandel und Dienstleistung stehen für eine konsequente Kunden- und Branchenorientierung. AP zählt zu den Top 3-ERP-Softwareunternehmen im deutschen Mittelstand und betreut über 1000 Kunden im gesamten deutschsprachigen Raum.

AP Automation + Productivity AG

Ein Unternehmen der ASSECO-Gruppe

Schoemperlenstraße 12b
76185 Karlsruhe

Telefon +49 721 56 01 30
Telefax +49 721 56 01 500

Internet www.ap-ag.com
E-Mail info@ap-ag.com

Standorte

Berlin
Düsseldorf/Erkrath
Karlsruhe
St. Florian/Linz (Österreich)
Root (Schweiz)