

Referenz

TECHNO EINKAUF GmbH

Die TECHNO-EINKAUF GmbH wurde 1968 von führenden deutschen Autohäusern mit dem Ziel einer Bündelung großer Einkaufsvolumina und dem Aushandeln von Top-Konditionen gegründet. Die inzwischen europaweit tätige Handelsgruppe hat sich zu einem flexiblen Full-Service-Dienstleister für aktuell knapp 1400 Autohäusern entwickelt. Die TECHNO Deutschland ergänzt das Originalzubehör-Programm der Hersteller und bietet Dienstleistungen und Produkte rund um den Eigenbedarf der Autohäuser. Das Lieferprogramm beinhaltet die Produkte der wichtigsten und führenden Lieferanten im deutschen automobilen Aftermarket und gliedert sich in die Gruppen Reifen/Räder, Car Communication, allgemeines Zubehör, Betriebsmittel/ Verbrauchsmaterialien, Werkstatt, Verschleiß- und Identteile. TECHNO-EINKAUF mit Sitz in Norderstedt bei Hamburg beschäftigt 65 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von über 300 Millionen Euro.



Schnelle Einführung: In nur zehn Monaten wurde das 167-seitige Pflichtenheft von dem Projektteam der TECHNO-EINKAUF GmbH und der AP AG umgesetzt

Großhandel

Michael Berthold, Leiter IT-Systeme

» **Mit der neuen zukunftssicheren Software-Generation P2plus haben wir die gesamte Prozesskette für alle Beteiligten erheblich transparenter, schneller, zuverlässiger und papierlos gestaltet. Damit sind wir gut gerüstet für unsere internationale Wachstumsstrategie.** «

Fallstudie TECHNO-EINKAUF GmbH

Anforderungen

- Anbindung von knapp 1400 Autohäusern an Internetinformations- und -bestellsystem

Lösung

- ERP-System P2plus der AP Automation + Productivity AG

Implementierungsdauer

- 10 Monate

Eingesetzte Hardware

- Server: Windows 2000
Clients: PC mit Windows 2000, XP

Schulungsaufwand

- User: 2 Wochen
Anwender: 2 Tage

Kostenumfang

- 270.000 Euro für Hardware, Software und Dienstleistung

Pokern für die Autohäuser

Mittelständische Handelsgesellschaft sucht CMS-Lösung und findet .NET-basiertes ERP-System

Die Handelsgruppe TECHNO-EINKAUF wurde 1968 von Vertretern führender deutscher Autohäuser gegründet, um durch die Bündelung großer Einkaufsvolumina Top-Konditionen aushandeln zu können. Die Autohäuser profitieren durch eine umfangreiche Zubehörauswahl zu günstigen Konditionen. Als zentrale Handelsplattform zwischen der TECHNO-EINKAUF GmbH, den Autohäusern und den Zubehöranbietern dient das TECHNO Informations- und Bestellsystem (TIBS). Nachdem die erste TIBS-Generation stetig wachsende Wartungskosten verschlang und mit dem täglichen Daten- und Informationsaustausch zunehmend überfordert war, entschied sich TECHNO-EINKAUF GmbH zur Einführung von P2plus der Karlsruher AP AG zur reibungslosen Anbindung der knapp 1400 Autohäuser.

Das TIBS gibt den Gesellschaftern der TECHNO-EINKAUF und den angeschlossenen 1400 Autohäusern einen tagesaktuellen Überblick über das gesamte Angebotsspektrum, mit Preisen, Lieferkonditionen und sofortiger Bestellmöglichkeit. Die Anwender erhalten mit wenigen Mausklicks Zugriff auf eine breite Zubehör-Palette für ihren Verkaufsraum sowie verschiedene Beratungsleistungen wie die Autovermietung über das OPEL- oder Motorent Konzept, Marketingbroschüren, Betriebsmittel, Verschleißteile bis hin zu kompletten Werkstatt- oder Shopeinrichtungen.

Integrations- und Wartungskosten senken

Das TIBS dient als zentrale Plattform für den Daten- und Informationsaustausch sowie die Abwicklung der Transaktionen zwischen den Autohäusern und Lieferanten. Über dieses Portal können sämtliche Produkte und Dienstleistungen zu vorher ausgehandelten Konditionen bestellt werden.

Dazu war TIBS sowohl auf den Servern in Norderstedt als auch auf mindestens einem Client in jedem Autohaus installiert. Die Anwender in den Autohäusern erhielten bisher langfristige, aber auch tagesaktuelle Angebotskonditionen über eine integrierte Update-Funktion. Die Herausforderung für TECHNO-EINKAUF GmbH bestand darin, TIBS auf den sehr heterogenen IT-Systemen der knapp 1400 Autohäuser am Laufen zu halten. Voraussetzung waren unter anderem der Einsatz der Microsoft SQL-Server Desktop Engine (MSDE) sowie Clients mit einer Minimum 500-Megahertz-Prozessoraktrate und einer Festplattenkapazität von mindestens zehn Gigabyte. Wurden diese Hard- und Softwareanforderungen nicht erfüllt, zog dies automatisch Probleme mit der Software nach sich. Die Nutzung von MSDE war mit Problemen verbunden, da diese nur Datenbanken bis zu einer Größe von zwei Gigabyte unterstützt.

Diese Limitierung führte zu häufigen Softwareproblemen. Weiterhin bedeutete der tägliche Upload, mit denen die vorhandeneren Daten ergänzt sowie neue Daten oder Informationen übergeben wurden, einen erheblichen Zeitaufwand für die Autohäuser. Größere Updates mussten mindestens dreimal pro Jahr per CD an alle Autohäuser verschickt werden.

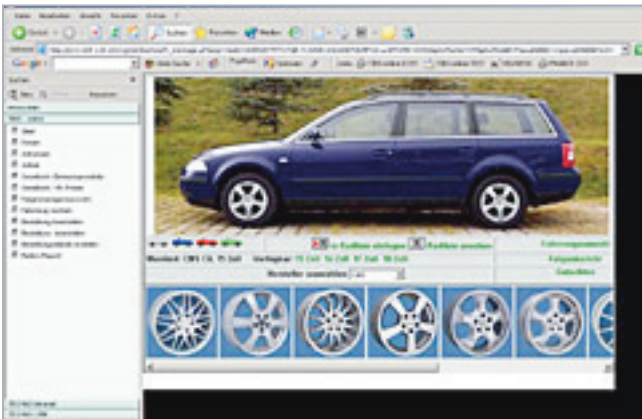
„Diese Integrationsprobleme zogen für uns noch einen weiteren erheblichen Kostenaufwand nach sich“, erklärt Michael Berthold, Leiter IT-Systeme bei TECHNO-EINKAUF GmbH. „Da wir nicht über den Source-Code von TIBS verfügten, konnten wir die regelmäßig erforderlichen Anpassungen nicht selbst durchführen, sondern mussten immer den Software-Anbieter beauftragen. Aufgrund dieses erheblichen Kostenfaktors entschlossen wir uns zur Einführung einer neuen Online-TIBS-Generation.“



Michael Berthold: Die ERP-Lösung P2plus der AP AG erwies sich in puncto Funktionalität und Preis-Leistungs-Verhältnis als die beste Content-Management-Lösung

ERP schlägt CMS

Die Anforderungen an eine neue Portal-Lösung mündete in einem 167-seitigem Pflichtenheft und der Suche nach einer Content-Management-Lösung (CMS) auf der Basis von Internet-Technologien. Neben fünf CMS-Systemen nahm die ERP-Lösung P2plus der Karlsruher AP AG an dem Auswahlverfahren teil. „Die AP AG war dabei, da ich in einem anderen Unternehmen schon sehr gute Erfahrungen mit der P2plus-Vorgängerlösung gemacht hatte und wusste, dass AP inzwischen eine neue Generation auf Basis der Microsoft .NET-Plattform entwickelt hatte“, erklärt Michael Berthold. „P2plus war dann die einzige Lösung, die unser Projektteam aufgrund von ähnlichen, bereits produktiven Installationen überzeugen konnte.“



Die Flexibilität von P2plus ermöglichte als Sonderanpassung die Umsetzung eines Felgenmanagers

TIBS-Online mit P2plus

P2plus erfüllte alle wichtigen Anforderungen wie eine einfache und zentrale Administration, Zukunftssicherheit der Plattform, papierlose Kommunikation, Datenanalyse und bessere Vertriebsunterstützung für die Autohäuser sowie Skalierbarkeit und Flexibilität. Letztere erreicht die ERP-Lösung durch die Bereitstellung des Source Codes, der TECHNO-EINKAUF GmbH eigenständige Anpassungen über die mitgelieferte Entwicklungsumgebung Visual Studio .NET erlaubt. Wichtig für weitere Expansionspläne im In- und Ausland war zudem eine performante Lösung mit einer hohen Skalierbarkeit, um langfristig noch deutlich mehr als die aktuell knapp 1400 Autohäuser und über 200 Lieferanten an das Portal anzubinden.

P2plus verlagert die gesamte Pflege und Wartung des Portals in die Hände der EDV-Abteilung von TECHNO-EINKAUF in Norderstedt. Sämtliche Updates sowie die Wartung der Software erfolgen zentral auf den Servern vor den Toren Hamburgs. Der tägliche Download in den Autohäusern und der CD-Versand entfallen. Auf den Clients der Autohäuser reicht ein Browser für den Zugriff auf P2plus. Werden neue Informationen in Norderstedt in die ERP-Lösung eingepflegt, stehen diese sofort allen Autohäusern und somit auch deren Kunden zur Verfügung.



Die TECHNO-EINKAUF GmbH bündelt Einkaufsvolumina angeschlossener Autohäuser und versorgt diese mit umfassenden Zubehör rund um das Auto. Neben Markenzubehör werden die eigenen TECAR-Produkte angeboten

Schnelle Einführung

Die veranschlagten zehn Monate Einführungszeit waren trotz des fünfköpfigen EDV-Teams bei TECHNO-EINKAUF ein ehrgeiziges Ziel. Die Implementierung inklusive der Datenübernahme von 125.000 Artikel-, knapp 1400 Mandanten- und allen Fahrzeugdaten des Kraftfahrzeugbundesamtes der letzten zehn Jahre sowie verschiedene Anpassungen erforderten insgesamt 138 Manntage. Eingeführt wurden die P2plus-Module Vertriebs- und Auftragsabwicklung, Einkauf, CRM und Intranet. Besonders zeitintensiv gestaltete sich die Umsetzung des komplexen Mandantenkonzepts. Jedes der knapp 1400 Autohäuser ist ein eigenständiger Mandant, inklusive Administrator für die individuelle Zuteilung der Benutzerrechte für den Einkauf oder Zubehör. Die Flexibilität von P2plus zeigte sich zudem bei der Anpassung der Schnittstellen zu anderen Systemen von TECHNO-EINKAUF wie der Finanzbuchhaltung oder der Opel-Händler Vermiet GmbH, besser bekannt unter dem Namen ‚Opel-rent‘. „Wir haben in der ein oder anderen Situation im Projektverlauf gemeinsam Neuland betreten“, erklärt Frank Rieg, Projektleiter der AP. „Die Implementierung bei TECHNO-EINKAUF hat dabei eindrucksvoll die Leistungsfähigkeit der aktuellen .NET-Technologien in Bezug auf Flexibilität, Skalierbarkeit, Datenanalyse und standortübergreifende Prozesse belegt. Mit unserer zweiten P2plus-Generation auf Basis dieser Plattform können wir dieses Potenzial voll umsetzen.“

Die EDV-Mitarbeiter von TECHNO-EINKAUF wurden gut zwei Wochen in P2plus geschult und übernahmen anschließend die Einführung der anderen Mitarbeiter in das System. Da der ehrgeizige Zeitplan eingehalten werden konnte, blieb sogar noch Zeit für eine Sonderanpassung. Schon in der vorherigen TIBS-Version war die Einrichtung eines Felgenmanagers geplant, die aber aufgrund der zu erwartenden Kosten nie umgesetzt wurde. Mit P2plus ließ sich dieser Wunsch in kurzer Zeit realisieren, so dass Kunden neue Felgen jetzt direkt an einem in P2plus hinterlegten Bild ihres jeweiligen Autos sehen und auswählen können.



Marika Messaadi: Einfache und intuitive Benutzerführung dank Microsoft Look-and-Feel. Alle Informationen mit maximal drei Mausklicks parat

Papierlos pokern

„Viele Funktionen der einzelnen P2plus-Module, speziell die komfortablen Suchoptionen und die nahtlose Integration der Microsoft Office-Produkte hat uns die tägliche Arbeit an vielen Stellen enorm erleichtert“, erklärt Marika Messaadi, Sachbearbeiterin bei TECHNO-EINKAUF. Ausgewählte Lieferanten können ihre Angebote tagesaktuell selbst einpflegen, so dass das zeitaufwändige Einlesen der CD-Daten und das Abtippen von Katalogen für die Mitarbeiter von TECHNO-EINKAUF entfällt. P2plus ermöglicht die individuelle Hinterlegung von Preislisten und -hierarchien von jedem Mandanten, so dass Gesellschafter und angeschlossene Autohäuser Preise flexibler untereinander kalkulieren und Lieferanten und Autohäuser Transaktionen schneller abwickeln können. Darüber hinaus ist die personalisierte Darstellung von Inhalten und Angeboten möglich. Felgen für BMW können über das P2plus Extranet etwa gezielt einer regionalen Gruppe von BMW-Autohäusern angeboten werden. Das CRM-Modul führt mit seiner genauen Kontakt- und Aktionshistorie zu einer transparenteren und gezielteren Vertriebsunterstützung. Viele Informationen fließen jetzt erstmals für Auswertungen an TECHNO-EINKAUF zurück.

Anbieter

AP Automation + Productivity AG

Mit ihrer aktuellen Produktgeneration P2plus, die bereits vollständig auf der Systemarchitektur von .NET basiert und mit dem Microsoft Certified Partner Award für die „.NET-Anwendung des Jahres“ 2002 ausgezeichnet wurde, profiliert sich die 1993 gegründete AP AG mit konsequenter Internet-Orientierung als kompetenter Partner für E-Business im Mittelstand: Auf Basis modernster Web-Technologien (Web Services, ASP, XML, SOAP) geht P2plus weit über herkömmliche ERP-Leistungsfähigkeit hinaus und integriert durchgängig Internet, Intranet, E-Commerce, Customer Relationship Management (CRM) und Workflow in einheitlicher Systemstruktur unter einer einheitlichen Benutzeroberfläche. Gemeinsam mit ihren Tochterunternehmen in Österreich und der Schweiz betreut die AP AG mit Sitz in Karlsruhe über 1000 mittelständische Unternehmen.

Fazit

„Unser Ziel war die Überführung der TIBS-Software in eine TIBS-Online-Generation“, verdeutlicht Michael Berthold. „Dieser Schritt ist uns mit P2plus auf Basis der Microsoft .NET-Plattform gelungen. Mit der neuen zukunftssicheren Software-Generation haben wir die gesamte Prozesskette rund um TIBS für alle Beteiligten erheblich transparenter, schneller, zuverlässiger und papierlos gestaltet und sind gut gerüstet für unsere internationale Wachstumsstrategie.“ Für letztere spielt auch die Mehrsprachigkeit von P2plus eine wichtige Rolle. Der Zeitrahmen von zehn Monaten und das geplante Budget für Software, Hardware und Dienstleistungen wurden eingehalten. Aufgrund der positiven Resonanz bei der TECHNO-EINKAUF GmbH, den knapp 1400 Anwendern in den Autohäusern und den über 200 Lieferanten arbeitet das Projektteam bereits an der Umsetzung erster Folgeprojekte.

Geplant ist die Einführung des P2plus Internet Shops, der mandantenindividuell eingerichtet wird und getätigte Bestellungen automatisch in die ERP-Lösung als Auftrag übernimmt. Die internetbasierende Systemarchitektur von P2plus ermöglicht TECHNO-EINKAUF zudem eine direktere Anbindung von Außendienstmitarbeitern. Ziel ist, diesen auf ihren mobilen Clients vorgefertigte Formulare für ihre Besuche bei den Autohäusern zur Verfügung zu stellen. Eingegebene Informationen können als XML-Daten per Internet direkt nach Norderstedt übermittelt werden. P2plus übernimmt diese Daten anschließend automatisch per Web Service und initiiert gegebenenfalls weitere Aktionen aufgrund des Feedbacks per Mail.



Knapp 1400 Autohäuser und über 200 Lieferanten nutzen täglich das TECHNO Informations- und Bestellsystem (TIBS).

AP Automation + Productivity AG

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
Root (Schweiz)
St. Florian/Linz (Österreich)