

Monatlich 7000 Bestellungen über einen der größten E-Shops Skandinaviens



■ Hintergrund

Die Baumarktkette Interpares ist eine Genossenschaft bestehend aus 50 mittelständischen Baumarkthändlern verteilt über ganz Schweden, die mit einem Marktanteil von 28% Marktführer ist.

■ Herausforderung

Die Hauptaufgabe bestand darin, eine Vielzahl an unterschiedlichen Warenwirtschaftssystemen der Mitglieder an eine zentrale Plattform anzubinden, über die zukünftig alle Einkaufs- und Handelsprozesse gebündelt abgewickelt werden sollten. Die Anforderungen dabei waren:

- Erhaltung der bekannten Bestelloberfläche
- Erhaltung der Flexibilität für individuelle Abläufe in den einzelnen Baumärkten
- medienbruchfreier Austausch der Daten mit dem Warenwirtschaftssystem
- Erzeugung eines Webshops für Endkunden

Nach einer europaweiten Ausschreibung im Jahre 2006 bekam die Firma veenion (damals noch als Healy Hudson) den Zuschlag, weil diese ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, eine umfangreiche Lösung und Erfahrung im Umgang mit großen Handelsketten vorweisen konnten. Zudem hatte veenion bereits Erfahrungen bei internationalen Projekten gesammelt, und die angebotene Software war mehrsprachig- und mehrwährungsfähig.

■ Lösung

Nur sechs Monate vergingen zwischen Auftragsvergabe und Go Live des Bestellsystems. Die Kommunikation zwischen Deutschland und Schweden verlief dabei reibungslos. Das Team von Healy Hudson programmierte parallel alle erforderlichen Schnittstellen mit dem Ergebnis: Die Mitarbeiter können ihre benötigten Güter wie bisher bestellen, die Abwicklung der Bestellprozesse läuft jedoch in impact ordering ab. Durch das neue System herrscht jetzt mehr Transparenz über das Bestellverhalten der einzelnen Märkte, die Märkte profitieren durch die Bestellbündelung von günstigeren Einkaufspreisen, und die Rechnungsabwicklung hat sich stark beschleunigt.

Eine besonders raffinierte Funktion wurde extra für Interpares hinzugefügt: Sobald ein Besteller Artikel in den Warenkorb legt, greift eine gewichts- und ladevolumenspezifische Bewertung. Das System rechnet dabei aus, welche Menge eines Artikels gekauft werden muss, um den LKW optimal auszunutzen und so bei den Versandkosten zu sparen.

Um den Endkunden der mittelständischen Mitglieder von Interpares mehr Bequemlichkeit beim Einkaufen zu bieten, können überdies auf der zentralen impact ordering-Plattform kundenspezifische Webshops eingerichtet werden. Dank der Flexibilität der Lösung ist es jederzeit möglich, bestimmte Bereiche des Sortimentes herauszufiltern

und mit den entsprechenden Preislogiken zu verknüpfen. Darüber hinaus ermöglicht impact ordering den angeschlossenen Händlern die effiziente und einfache Bestellung von Artikeln auf Maß: Durch die Integration des Produktkonfigurators eines Lieferanten können individuelle Fenster mit wenigen Mausklicks bestellt werden.

Über das integrierte Lieferantenportal können Lieferanten Auftragsbestätigungen elektronisch bereitstellen oder manuell erfassen. Diese Daten werden in einer weiteren geplanten Ausbaustufe an die Warenwirtschaftssysteme der Mitglieder übertragen.

Nach nur wenigen Monaten hatte sich das System bereits amortisiert. Alle 50 Mitglieder bestellen heute über impact ordering ihre Handelsware. Das entspricht einem Bestellvolumen von 9 Mio. EUR und einer Zahl von ca. 7000 Bestellungen im Monat. Ziel ist die Abwicklung eines Bestellvolumens von mehr als 200 Mio. EUR über die Plattform. Damit ist der E-Shop eines der größten derartigen Systeme in Skandinavien.