

Success Story: Verbundweite Händlerplattform integriert 26 Verbundpartner

Die Nordbike GmbH & Co. KG ist ein Verbund selbstständiger Fachhändler aus den Bereichen Motorrad, Motorradzubehör, -bekleidung und -technik.

Aktuell besteht die Verbundgruppe aus 26 Mitgliedern mit 30 Geschäften von Flensburg bis München. Insgesamt sind

in den zur Gruppe gehörenden Firmen ca. 100 MitarbeiterInnen beschäftigt.

Das Ziel des Zusammenschlusses im Jahr 1999 war, die Position der einzelnen, unabhängigen Fachhändler gegenüber den Filialketten der Wettbewerber zu stärken. Potentiale, die sich hinsicht-

lich der Markt- und Wettbewerbssituation aus dem Zusammenschluss ergeben, sollten so besser genutzt werden können. Dazu gehörte z. B. die effektive Nutzung von kostenreduzierenden Maßnahmen im Bereich der Lagerhaltung und beim gemeinsamen Einkauf.

Die Anforderung: Integration unterschiedlichster IT-Systeme der Verbundmitglieder

Für die praktische Umsetzung dieser Ziele fehlte es jedoch an den technologischen Voraussetzungen.

Durch separate Warenwirtschaftssysteme konnte kein automatischer Lagerabgleich innerhalb des Verbunds generiert werden und eine gemeinsame Einkaufsplanung war durch den Mangel an entsprechenden Daten ebenfalls nicht möglich.

Aufgrund dieser Erkenntnis entstand ein Integrationsprojekt, das die Warenwirtschaftssysteme und sonstigen IT-Komponenten der einzelnen Fachhändler miteinander verbinden sollte.

Neben dieser eigentlichen Integration wurde auch die Erstellung einer verbundweiten Portallösung geplant. Über dieses Portal sollten sowohl die einzelnen Fachhändler miteinander kommu-

nizieren, als auch Kunden über den darin enthaltenen Online-Shop angesprochen und somit neue Umsätze generiert werden.

Die separaten Webauftritte der einzelnen Fachhändler sollten durch dieses gemeinsame Portal abgelöst werden, da deren Pflege bis dato sehr kostenintensiv war und sie meist nicht über das Format einer Visitenkarte hinausgingen.

Der Lösungsansatz: Geprüft auf Wirtschaftlichkeit

Die finalen Projektanforderungen umfassten die Entwicklung, die Bereitstellung und den Betrieb einer informationstechnischen Plattform zur Geschäftsprozessoptimierung unter Einbeziehung einer B2C-Anwendung für den Nordbike-Verbund.

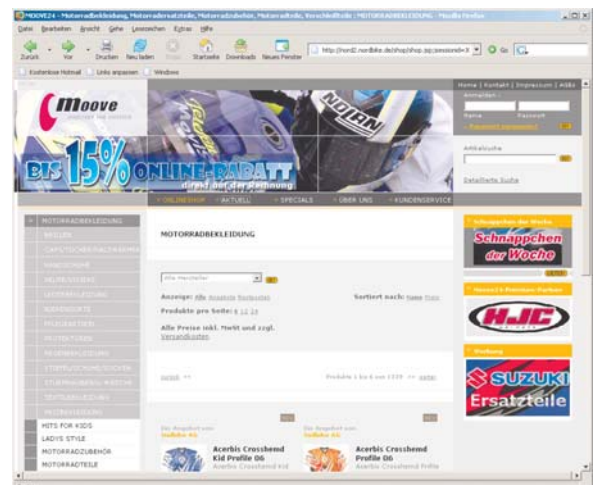
Vor der Einführung der Integrations- und Portallösung wurde das Projekt auf Wirtschaftlichkeit geprüft. Der sich bei konservativer Schätzung ergebende Amortisationszeitraum von maximal zwei Jahren lag dabei weit unter der von Nordbike geforderten Zeitspanne.

Die Anforderungen wurden durch eine vollständige E-Business-Plattform realisiert, die mit unterschiedlichen Warenwirtschaftssystemen gekoppelt ist. Im B2B-Bereich wurden zunächst alle 26 Händler angebunden, neue Mitglieder können jederzeit integriert werden. Der komplette B2C-Bereich mit Online-Shop umfasst u. a. den gemeinsamen Artikelkatalog und volle Paymentfunktionen. Innerhalb dieser Lösung werden zum

effektiveren Ablauf der Geschäftsprozesse auch externe Unternehmen wie Lieferanten und andere Dienstleister angebunden.

Die Integrations- und Portallösung der inubit AG erfüllt nicht nur die von Nordbike formulierten Projektanforderungen, sondern unterstützt den Verbund auch auf dem Weg zum durchgängigen Business Process Management.

Mit der inubit Lösung hat die Nordbike ein zukunftssicheres Tool im Einsatz. Alle unternehmenskritischen Geschäftsprozesse können jetzt effizienter gestaltet, automatisiert und in ihrem Ablauf beschleunigt sowie Informationen in Echtzeit für Auswertungen und Monitoring generiert werden. Dieser umfassende Ansatz überzeugte auch den Initiator des Integrationsprojektes und Geschäftsführer der Nordbi-



ke GmbH & Co. KG, Holger Haase:

„Durch die mit inubit realisierte Integrations- und Portallösung haben wir nun die technologische Basis für unseren Verbund geschaffen. Wir sind begeistert von der zuverlässigen und schnellen Projektumsetzung durch die inubit AG und der Leistungsfähigkeit der inubit BPM-Suite.“

Technische Beschreibung der Integrationslösung

Technologisch basiert die hier beschriebene Integrationslösung auf Softwareprodukten der inubit AG, konkret der inubit BPM-Suite und der darauf aufsetzenden Portallösung. Konzipiert und erstellt wurde eine verbundübergreifende Intranet- und Internetlösung. Kern der Lösung ist die inubit BPM-Suite, die einerseits die einzelnen Fachhändler integriert und andererseits die Anbindung externer Unternehmen (Payment Dienstleister, Logistiker, Lieferanten) ermöglicht.

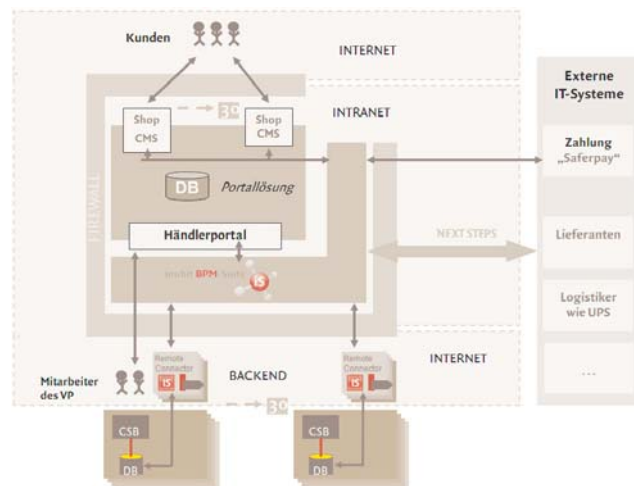
Die Anbindung der einzelnen Händler mit ihren unterschiedlichen Systemvoraussetzungen (verschiedene Warenwirtschaftssysteme) wurde über Remote Connectoren realisiert. Über diese Connectoren können die einzelnen Warenwirtschaftssysteme (WWS) Daten mit der zentralen Plattform und untereinander austauschen.

Die Portallösung bildet die Grundlage sowohl für das Händlerportal als auch für den Online-Shop. Im Intranet haben die Händler die Möglichkeit, Informationen zuverlässig und ohne gravierende zeitliche Verzögerungen bzw. Medienbrüche abzurufen.

Auch Nachfragen und Bestellungen können hier auf einfache und sichere Weise effektiv aufgegeben und abgewickelt werden. Alle Angebote, Anfragen und

Transaktionen werden zentral festgehalten und stehen für unterschiedlichste Zwecke der Nachverfolgung, der Regulierung und der Systemevaluation zur Verfügung.

Workflows ist es möglich, Regelkreise bzw. Freigabeprozesse darzustellen. Damit kann die Nordbike ihre Prozesse flexibel bei sich ändernden Anforderungen anpassen.



Durch die komplette Integration des Portals können die Bestellungen eines Händlers bei einem anderen dem Verbund angehörenden Händler ad hoc ausgeführt werden. Dabei wird die Bestellung automatisch auch innerhalb der einzelnen WWS verbucht.

Erstmalig können alle Transaktionen bzw. Verkäufe durch das Workflow-System der inubit BPM-Suite beobachtet und ausgewertet werden. Dank der in der inubit Suite abgebildeten Technical

Der Online-Shop als B2C-Plattform besteht aus einem voll dynamischen Frontend und reduziert damit die Aufwände für die Pflege des Shops.

Über ein integriertes Content Management System können die einzelnen Fachhändler ihren eigenen Shop gestalten, damit ihre Eigenständigkeit wahren und auch nach außen hin sichtbar präsentieren.

Das Projekt auf einen Blick

Der Nutzen

- Senkung der Lagerkosten durch die Möglichkeit der Bestellung nicht vorrätiger oder selten verkaufter Artikel bei einem Verbundpartner
- Verbesserte Einkaufsplanung und Rabattaushandlung seitens des Verbundes durch Echtzeit-Informationen über tatsächliche Abverkaufszahlen aller Verbundteilnehmer
- Senkung von Kosten und Arbeitsaufwand für Internetauftritt bei den Mitgliedern, gleichzeitig verbesserte Absatzchancen durch Gesamtshop

- Generierung von zusätzlichen Umsätzen, da Kunden „rund um die Uhr“ bestellen können
- Verfügbarkeit von Real-Time Informationen für Auswertungs- und Monitoringaufgaben

Die Technologie

- inubit Suite als Standardsoftware für die Integration der verbundinternen und -externen IT-Systeme und der Geschäftsprozesse der Nordbike

- inubit Portallösung zur Erstellung der E-Business-Plattform für B2B- und B2C-Szenarien

Die Realisierung

- Schnelle Realisierung der komplexen Lösung in nur sechs Monaten
- ROI nach max. zwei Jahren

