



Die ieQ-solutions lädt zum 14. März 2013 (parallel zur ISH) in den Airport-Club Frankfurt ein.

Die ieQ-solutions GmbH & Co. KG mit Sitz in Münster ist ein partnergeführtes Unternehmen und steht seit rund 10 Jahren für Branchenlösungen im Großhandel (PVH). Bei ieQ verbindet man profundes Branchenwissen aus zahlreichen Beratungsmandaten mit langjähriger IT-Erfahrung.

Kompetente sowie praxisbewährte Unternehmensberatung führt somit zu branchenspezifisch ausgerichteten und kundenindividuellen IT-Lösungen für CRM, E-Commerce und Product-Information-Management.

Thema: E-Business im Großhandel – Best Practice im Dialog

E-Business...

- umfasst als Sammelbegriff für elektronisch gestützte Geschäftsprozesse alles, was an digitaler Zusammenarbeit möglich ist und eröffnet somit eine Vielzahl von Möglichkeiten der Information, Kommunikation und Transaktion im Unternehmen, mit Kunden sowie Lieferanten.
- ist längst nicht mehr „nice to have“, sondern eine strategische Waffe, um als Großhändler seine Wettbewerbsposition zu verbessern und zu festigen.
- bietet Ansatzpunkte, um sich in der Supply Chain nachhaltig zu positionieren, durch Prozessoptimierung und -automatisierung:

... Best Practice im Dialog.

Die ieQ-solutions freut sich sehr, dass unsere Geschäftspartner am 14. März 2013 - parallel zur ISH - exklusiv über ihre E-Business-Lösungen und die damit verbundenen Erfahrungen informieren möchten.

Inhalt

- Markus Graf berichtet über die B2B-shops der Pietsch-Gruppe – eine Erfolgsstory, die durch die Möglichkeiten mobiler Anwendung derzeit eine weitere Entwicklungsstufe durchläuft
[Vorab-Interview auf Seite 2](#)
- Frank Kamischke skizziert, wie die H. Gautzsch-Gruppe Product-Information-Management (PIM) systemisch unterstützt – denn B2B-Partnerschaften basieren auf aktuellen, detaillierten und konsistenten Produktdaten
[Vorab-Interview auf Seite 3](#)
- Oliver Hofmann erläutert, wie die Saint-Gobain Building Distribution Deutschland durch bessere Kundendatenbanken und IT-Systeme den Weg von der Kundenorientierung zur Kundenbindung geht
[Vorab-Interview auf Seite 4](#)

Die Pietsch-Gruppe

- Jahresumsatz: ca. 220 Mio. €
- 56 Standorte / 1024 Mitarbeiter, davon 114 Auszubildende
- 21 Ausstellungen mit mehr als 1.300 Bädern auf über 11.000 m²

Relevantes Mengengerüst:

- ca. 8.000 kaufende Kunden
- ca. 340.000 gelistete Artikel
- ca. 400.000 Angebotspositionen in den Ausstellungen
- ca. 1.900.000 Angebotspositionen in der zentralen Angebotsabteilung

IT Steckbrief:

- Lösung: Kundenindividuell angepasstes ieQ-System
- Technologie: Microsoft
- ERP-Schnittstelle: SAP Version ECC 6.0
- Entwicklungsstand: state-of-the-art, kontinuierliche Weiterentwicklung
- Mobillösung: Vorhanden



Markus Graf
Bereichsleitung IT / Organisation
Unternehmensgruppe Pietsch

1. Was waren die Beweggründe und Ziele bei der Entwicklung und Implementierung des Systems?

Wir wollten die Qualität des Verkaufsprozesses verbessern, sowohl was die Prozessoptimierung betrifft als auch die Nutzung des entstehenden „Freiraums“. Damit meinen wir den Wechsel des Serviceanspruchs vom Verkäufer zum Berater.

2. Was waren die konzeptionellen Grundüberlegungen und –prinzipien beim Start der Systementwicklung?

Im Gegensatz zu standardisierten Prozessen in unserer ERP Software (SAP), war uns im direkten Kunden-Frontend eine absolute Flexibilität wichtig. Hier spielte der Grundsatz „weniger ist mehr“ eine wichtige Rolle, um die drohende Informationsüberfrachtung zu vermeiden.

3. Was sind die funktionalen Highlights des Systems?

Im Mittelpunkt steht die Integration in die Beschaffungskette des verarbeitenden Gewerbes. Hier haben wir immer starkes Augenmerk auf die Entwicklung einer offenen Schnittstellenlandschaft gelegt.

4. Wie würden Sie den erreichten Nutzen des Systems quantifizieren?

Wir haben es geschafft, Freiräume im Verkaufsdienst zu schaffen. Zusätzlich werden dem Kunden mögliche Werkzeuge an die Hand gegeben, um für sich Prozessoptimierungen zu realisieren - eine typische Win-Win-Situation. Natürlich schafft ein gutes System auch Kundenbindung.

5. Was waren die Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Systementwicklung und –implementierung?

Das Ohr am Kunden ist hier ausschlaggebend – und eine direkte Innovationsumsetzung notwendig, um Akzeptanz zu schaffen. Bei der Nutzung des Systems muss durch eine 100%ige Systemzuverlässigkeit im Betrieb und den Aussagen Vertrauen aufgebaut werden

6. Welche Vorhaben zur Weiterentwicklung des Systems halten Sie für vordringlich?

Funktional haben wir ein weites Spektrum umgesetzt. Wir legen unser Augenmerk auf die noch engere Verzahnung unserer Systemumgebung mit der unserer Kunden. Das Motto der Weiterentwicklung lautet daher: „Weg mit Medienbrüchen“.



ieQ-solutions GmbH & Co. KG

Dr. Dieter Lindener
Senior Director

Fridtjof-Nansen-Weg 8
48155 Münster

Tel.: +49 (0)251 606560 - 1600
Fax: +49 (0)251 606560 - 1004
Dieter.Lindener@ieQ-solutions.de
www.ieQ-solutions.de

Die H. Gautzsch-Gruppe

- Jahresumsatz: ca. 400 Mio. €
- 36 Standorte / 1300 Mitarbeiter

Relevantes Mengengerüst:

- Aktueller Datenbestand: 400.000 Artikel, dazu 800.000 Schattenartikel
- ca. 90.000 Artikel müssen im Jahr neu aufgenommen werden
- ca. 3.300 Produktattributgruppen, bis zu 80 Produktmerkmale je Artikel
- 763 Print Kataloge (inkl. Archiv), 11.510 Kapitel, 373.591 zugeordnete Artikel
- 624.734 Artikelgrafiken für die Verwendung im Print und Web Bereich
- 261 GB Datenvolumen in der Datenbank exklusive Grafiken

IT Steckbrief:

- Lösung: Kundenindividuell angepasstes ieQ-System
- Technologie: Microsoft
- Zugriff: Komplett über Weboberfläche
- Schnittstellen: IBM System i, Katalogsoftware, B2B
- Entwicklungsstand: state-of-the-art, kontinuierliche Weiterentwicklung



Frank Kamischke
Geschäftsführer
KÖNA GmbH & Co. KG

1. Was waren die Beweggründe und Ziele bei der Entwicklung und Implementierung des Systems?

Oberstes Ziel der Entwicklung war für uns die Schaffung eines state-of-the-art PIM Systems. Ein modernes PIM schließt nach unserer Vorstellung auch ein Qualitätssicherungssystem mit ein. Ebenso ausschlaggebend war für H. Gautzsch die Integration der Katalogerstellung im System.

2. Was waren die konzeptionellen Grundüberlegungen und –prinzipien beim Start der Systementwicklung?

Uns war von Anfang an klar, dass wir alle Daten nur in einem System pflegen möchten. Bereits im Grundkonzept war darüber hinaus der Wunsch nach dem bereits angesprochenen Qualitätssicherungssystem gegeben. Für die H. Gautzsch-Gruppe ist das besonders wichtig, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein. Die Möglichkeit der Aufspaltung von Artikelmerkmalen in Attribute, welche mit externen Datenquellen verbunden werden können, war ein weiterer Wunsch, der erfüllt werden konnte.

3. Was sind die funktionalen Highlights des Systems?

Als wirkliche Highlights würde ich die automatische Warengruppenzuordnung, die Anbindung multipler Datenquellen auf die Attributstrukturen sowie die Priorisierung und Kategorisierung der Artikelattribute ansehen. Auch die Möglichkeit zur Überprüfung der Rechtssicherheit lässt sich im täglichen Geschäft als Highlight verstehen.

4. Wie würden Sie den erreichten Nutzen des Systems quantifizieren?

Wir haben den angesprochenen Leistungsumfang erhalten, den wir uns gewünscht haben, etwa den unkomplizierten Zugriff per Webbrowser. Damit sind wir wettbewerbsmäßig gut für die Zukunft aufgestellt.

5. Was waren die Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Systementwicklung und –implementierung?

Wir legen hohen Wert auf das Branchenverständnis sowie die langjährige Branchenerfahrung des Systementwicklers. Nur so lässt sich eine moderne Programmarchitektur passgenau auf unsere Anforderungen hin entwickeln.

6. Welche Vorhaben zur Weiterentwicklung des Systems halten Sie für vordringlich?

Um zukunftsfähig zu bleiben, müssen wir, aufgrund immer schneller weiter wachsende Datenstämme, dieses Thema besonders im Focus behalten.



ieQ-solutions GmbH & Co. KG

Dr. Dieter Lindener
Senior Director

Fridtjof-Nansen-Weg 8
48155 Münster

Tel.: +49 (0)251 606560 - 1600
Fax: +49 (0)251 606560 - 1004
Dieter.Lindener@ieQ-solutions.de
www.ieQ-solutions.de

Die Saint-Gobain Building Distribution Deutschland

Jahresumsatz: ca. 2 Mrd. €
270 Standorte / 5.000 Mitarbeiter

Relevantes Mengengerüst:

- Aktive Nutzer: 1.990 / Kunden: ca. 250.000
- Vertreter: 2.493
- Kontakte: 234.244
- Termine: 68.196
- Aufgaben: 4.508 / Umsatzdatensätze 24 Monate: 10.625.636
- Warengruppen: 1.810

IT Steckbrief:

- Lösung: Kundenindividuell angepasstes ieQ-System
- Technologie: Microsoft
- Zugriff: Komplett über Weboberfläche
- Schnittstellen: SGBDD ERP
- Entwicklungsstand: state-of-the-art, kontinuierliche Weiterentwicklung
- Mobillösung: Ja, Notebook und iPad



Oliver Hofmann
Leiter CRM / eCommerce

1. Was waren die Beweggründe und Ziele bei der Entwicklung und Implementierung des Systems?

Für Saint-Gobain Building Distribution Deutschland war die Schaffung eines Instruments zur systemischen und methodischen Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter die oberste Prämisse bei der Entwicklung. Daneben sollte eine systemische und methodische Anleitung zu einer strukturierten Marktbearbeitung und Vertriebssteuerung geschaffen werden.

2. Was waren die konzeptionellen Grundüberlegungen und –prinzipien beim Start der Systementwicklung?

Zunächst einmal die Einfachheit des Systems nach außen hin. Aufgrund der Heterogenität unserer Vertriebsstrukturen war uns zudem die Individualität in der Programmierung ein Anliegen, genauso wie der direkte Zugriff für die Mitarbeiter – jederzeit und von überall. Daneben sollte die Vertriebssteuerung auf allen Ebenen (Schwerpunkt: ADM-Steuerung) möglich sein. Aussagefähige Informationen und der Export von Auswertungen sollten das Gesamtsystem abrunden. Insgesamt war also ein sehr vertriebsorientiertes Spektrum von Funktionalitäten unausweichlich.

3. Was sind die funktionalen Highlights des Systems?

Ganz klar die Kundenübersicht mit allen relevanten Daten über den Kunden, wie etwa sein Kaufverhalten. Ebenso wichtig im täglichen Geschäft: Der Kalender mit Vorplanungsfunktion. Die automatische Kundensegmentierung und das Provisionssystem sind daneben sicher die weiteren „highlights“ unserer Individual-Lösung.

4. Wie würden Sie den erreichten Nutzen des Systems quantifizieren?

Steigende Nutzerzahlen und erhöhte Benutzer-Aktivität gepaart mit transparenten Datensätzen, die wir als Basis für Budgetierung und Provisionierung verwenden können, belegen den hohen Nutzen des Systems.

5. Was waren die Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Systementwicklung und –implementierung?

Der erste Faktor ist immer die Rückendeckung der Geschäftsführung. Bei Projekten dieser Größe ist ein „langer Atem“ quasi Pflicht. Von Beginn an wurden zudem die Anforderungen der Vertriebsmitarbeiter berücksichtigt. Zusammen mit persönlichen Schulungen vor Ort, konnte somit eine hohe Akzeptanz für das System erreicht werden

6. Welche Vorhaben zur Weiterentwicklung des Systems halten Sie für vordringlich?

An nutzerfreundlichen Apps für den mobilen Gebrauch führt auch in unserer Branche aktuell kein Weg vorbei. Der nächste Schritt wird daher die mobile Infoplus-App sein.



ieQ-solutions GmbH & Co. KG

Dr. Dieter Lindener
Senior Director

Fridtjof-Nansen-Weg 8
48155 Münster

Tel.: +49 (0)251 606560 - 1600
Fax: +49 (0)251 606560 - 1004
Dieter.Lindener@ieQ-solutions.de
www.ieQ-solutions.de