

AL-KO

AL-KO KOBER steigert Produktivität im Handel

Höhere Effizienz dank intelligenter Kassenslösung mit Integration in das ERP-System

Überblick

Die Aufgabe

Zur Realisierung des geplanten Wachstums benötigte AL-KO KOBER eine leistungsstarke Kassenslösung für ihr neues Kundencenter. Wichtige Anforderungen waren ein einfacher Bezahlvorgang und die Integration zweier selbstständig agierender Firmen innerhalb des ERP-Systems.

Die Lösung

Mit Unterstützung des IBM Business Partners PORESY implementierte AL-KO KOBER zwei IBM® SurePOS® 500 Systeme mit Microsoft Dynamics Retail Management System-Software, die über Schnittstellen in die ERP-Lösungen des Unternehmens integriert ist.

Die Vorteile

Spart den Verkäufern dank optimiertem Bezahlverfahren rund 230 Stunden im Jahr. Steigert die Kundenzufriedenheit durch kürzere Wartezeiten und vereinfachte Kartenzahlung. Integriert sich nahtlos in SAP ERP.

Die AL-KO KOBER GRUPPE mit Hauptsitz in Kötz, nahe Augsburg, ist ein Anbieter von Fahrzeugtechnik für Caravans und Anhänger sowie von Garten- und Hobbygeräten und Lufttechnik. Mit ca. 4.000 Beschäftigten an 50 Standorten weltweit erzielt AL-KO KOBER einen Jahresumsatz von 624 Millionen Euro.

Zur Unterstützung ihrer Wachstumsstrategie mit einer mittelfristig angepeilten deutlichen Umsatzsteigerung im Handel plante AL-KO KOBER die Eröffnung eines neuen Kundencenters. Das Unternehmen wollte seinen Kunden ein überzeugenderes Einkaufserlebnis bieten und dabei gleichzeitig seinen zwei Geschäftsbereichen – Fahrzeugtechnik und Gartenwerkzeuge – gegenseitig neue Vertriebschancen erschließen. Ziel war die Eröffnung eines gemeinsamen Werksverkaufs mit einer breiten, übergreifenden Produktpalette. AL-KO KOBER wollte ihren Kunden ermöglichen, andere Produkte ihres Unternehmens einzukaufen, während sie auf den Einbau von Fahrzeugteilen warteten. Gleichzeitig sollten beide Geschäftsbereiche jedoch ihre Unabhängigkeit behalten, indem die Umsätze in zwei separaten Firmen gepflegt wurden.

Um beide Ziele zu erreichen, benötigte AL-KO KOBER eine leistungsstarke Einzelhandelslösung mit einem einfachen und schnellen Bezahlverfahren sowie eine flexible, nahtlose Integration der Lösung in ihr ERP-System. Kunden sollten nur eine Rechnung erhalten –unabhängig von den gekauften Produkten.

Den Bezahlvorgang optimieren

Auf der Suche nach einem flexiblen, auf Branchenstandards basierenden System analysierte AL-KO KOBER vier verschiedene Kassenslösungen. Dabei konnte der IBM Business Partner PORESY GmbH & Co. KG AL-KO KOBER von seinem Konzept und seiner umfassenden Branchenerfahrung voll überzeugen. Schließlich entschied sich das Unternehmen deshalb für die Implementierung von zwei IBM SurePOS 500 Systemen mit Microsoft Dynamics Retail Management System-Software.

„In der Vergangenheit hatten wir kein spezielles Kassensystem. Stattdessen verwendeten wir für den Bezahlvorgang standardmäßige SAP ERP-Formulare“, erklärt Jochen Kürner, SAP Anwendungsberatung IT und Organisation sowie zuständiger Projektmanager bei AL-KO KOBER. „In unserem neuen Kundencenter haben wir dieses ‚etwas träge‘ Verfahren jetzt durch eine hochmoderne Lösung ersetzt. Sie

Lösungskomponenten

Server

- IBM SurePOS® 500
- IBM SureMark® printer

IBM Business Partner

- PORESY GmbH & Co. KG
-

basiert auf der zuverlässigen und energieeffizienten Kassenshardware von IBM und der intuitiven Microsoft Dynamics Retail Management System-Software.“

PORESY passte die Funktionalität und die grafische Benutzeroberfläche von Microsoft Dynamics Retail Management System-Standardsoftware an die individuellen Anforderungen von AL-KO KOBER an. Dabei wurde auch das Corporate Design des Unternehmens übernommen. Der Serviceanbieter implementierte außerdem zwei verschiedene Bezahlverfahren: eines für Standardverkäufe und ein zweites für den Verkauf von Dienstleistungen.

Anschließend integrierte der IBM Business Partner die Kassensoftware in die SAP ERP-Lösungen des Unternehmens. Jede Nacht sorgt ein automatischer Programmablauf dafür, dass die Kassensysteme am nächsten Morgen auf dem neuesten Stand sind und über aktuelle und korrekte Artikel- und Preisinformationen aus dem zentralen SAP ERP System verfügen.

„Durch die Zusammenarbeit mit PORESY haben wir sichergestellt, dass alle Verkäufe automatisch in unseren ERP-Systemen verbucht werden“, berichtet Michael Glöckler, SAP-Berater und EDI-Spezialist bei AL-KO KOBER. „Je nach Artikel wird jede einzelne Verkaufstransaktion in eine der zwei angebotenen Firmen im SAP ERP-Systeme übertragen und dort anschließend automatisch ausgeführt. Hierzu gehört zum Beispiel auch die Aktualisierung des Lagerbestands. Außerdem können wir im Kassensystem auch Kundenstammdaten erfassen. Alle Informationen werden mit den SAP ERP Systemen abgeglichen.“

Zur Einhaltung der gültigen Steuervorschriften muss jede Kundenrechnung den Gesamtumsatz mit Teilsummen für die zwei unterschiedlichen Geschäftsbereiche und einen vorgegebenen Textbaustein enthalten. PORESY hat die Rechnungsvorlage entsprechend angepasst und die gesamte Lösung in weniger als zwei Monaten bereitgestellt.

„Zeit war ein wichtiger Faktor, da die Lösung zur Eröffnung des neuen Kundencenters voll funktionsfähig sein musste“, erklärt Jochen Kürner. „Wir konnten das Projekt ohne Probleme im geplanten Zeitrahmen abschließen. Dank des ausgezeichneten Supports durch den IBM Business Partner PORESY haben wir dort immer den richtigen Ansprechpartner, falls Schwierigkeiten auftreten oder wir weitere Anpassungen benötigen.“

Mehr Effizienz verbessert Kundenzufriedenheit

Die neue Lösung hat zu einer deutlichen Produktivitätsverbesserung der von AL-KO KOBER beigetragen. Mit dem Kassensystem arbeiten bis zu zehn verschiedene Beschäftigte. Das optimierte Bezahlverfahren reduziert ihren Arbeitsaufwand um über 230 Stunden im Jahr.

Dank der Kassenslösung kann AL-KO KOBER auch seine Kundendienstspezialisten viel effizienter einsetzen. Denn in der Vergangenheit waren für den Bezahlvorgang spezielle Kenntnisse erforderlich, um die entsprechenden ERP-Formulare manuell auszufüllen. Mit der neuen Kassenslösung kann jeder Mitarbeiter jeden Kunden bedienen.

„Nachdem ich eine Woche im neuen Geschäft gearbeitet hatte, habe ich erkannt, wie nützlich und zeitsparend diese Lösung wirklich ist.“

— Jochen Kürner, SAP Anwendungsberatung IT und Organisation, AL-KO KOBER

Für die Einarbeitung des Personals war lediglich ein Schultag erforderlich. AL-KO KOBER beabsichtigt deshalb nun, eine optimierte Personalplanung einzuführen, um von den neuen Möglichkeiten zu profitieren.

Das neue Kassensystem von IBM wurde gemäß den IBM Retail Hardening Standards getestet. Damit sind höchste Qualität und Zuverlässigkeit der Lösung gewährleistet. Die von PORESY angepasste grafische Benutzeroberfläche zeichnet sich außerdem durch eine hohe Anwenderfreundlichkeit aus. Die integrierte Lösung für Kartenzahlungen verhindert Eingabefehler und beschleunigt den gesamten Vorgang. So konnten die Wartezeiten verkürzt und die Kundenzufriedenheit erheblich verbessert werden.

Die nahtlose Integration in die SAP ERP Systeme ermöglicht eine allseits korrekte Buchführung und bietet Controllern darüber hinaus die Möglichkeit, zur Analyse der Einzelhandelsumsätze die SAP ERP Standardberichte zu verwenden.

Für die Tagesabschlüsse steht dem Personal die integrierte Berichterstellungsfunktion der Kassensoftware zur Verfügung. Die automatische Gruppierung von Umsätzen nach Zahlungsarten ist eine nützliche Funktion, die weitere Zeiteinsparungen mit sich bringt, denn zuvor mussten die Teilsummen manuell berechnet werden.

„Der Bezahlvorgang ist heute deutlich kürzer“, bestätigt Jochen Kürner. „Dies ist ein wichtiger Vorteil, denn kein Kunde möchte Zeit mit Warten verbringen. In der Vergangenheit war das bei uns manchmal ein Problem. Zu Beginn des Projekts dachte ich, eine maßgeschneiderte Kassenlösung wäre eine nette Idee. Aber nachdem ich eine Woche im neuen Geschäft gearbeitet hatte, habe ich erkannt, wie nützlich und zeitsparend diese Lösung wirklich ist.“

Das neue Kundencenter ist das erste seiner Art von AL-KO KOBER. Wenn sich das Konzept bewährt, sollen weitere geschäftsbereichsübergreifende Läden in ganz Europa folgen. Die hochgradig skalierbare Kassenlösung von IBM ist die ideale Grundlage für die Nutzung der Wachstumschancen im Handel. Es unterstützt die strategischen Ziele des Unternehmens und sorgt für wachsende Rentabilität in der Zukunft.

Weitere Informationen

Wenn Sie mehr über IBM Global Technology Services erfahren möchten, wenden Sie sich an Ihren IBM Ansprechpartner oder IBM Business Partner oder besuchen Sie uns unter: ibm.com/de/cloud

Wenn Sie mehr über die Produkte und Dienstleistungen von PORESY erfahren möchten, besuchen Sie: www.poresy.com



© Copyright IBM Corporation 2012

IBM Deutschland GmbH
71137 Ehningen
Deutschland
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustrasse 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

Hergestellt in Deutschland
September 2012

IBM, das IBM Logo, ibm.com, SureMark und SurePOS sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Sind diese und weitere Markennamen von IBM bei ihrem ersten Vorkommen in diesen Informationen mit einem Markensymbol (® oder ™) gekennzeichnet, bedeutet dies, dass IBM zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Informationen Inhaber der eingetragenen Marken oder der Common-Law-Marken (common law trademarks) in den USA war. Diese Marken können auch eingetragene Marken oder Common-Law-Marken in anderen Ländern sein. Eine aktuelle Liste der IBM Marken finden Sie auf der Webseite „Copyright and trademark information“ unter ibm.com/legal/copytrade.shtml.

IBM und PORESY sind eigenständige Unternehmen und für ihre Produkte jeweils selbst verantwortlich. Weder IBM noch PORESY übernehmen Garantien ausdrücklicher oder stillschweigender Art im Hinblick auf die Produkte des jeweils anderen.

Hinweise auf Produkte, Programme oder Dienstleistungen von IBM in dieser Veröffentlichung bedeuten nicht, dass IBM diese in allen Ländern anbietet, in denen IBM vertreten ist. Der Hinweis auf Produkte, Programme oder Dienstleistungen von IBM bedeutet nicht, dass nur Produkte, Programme oder Dienstleistungen von IBM verwendet werden können. Funktionell gleichwertige Produkte, Programme oder Dienstleistungen können alternativ verwendet werden.

Sämtliche hier genannten Beispiele zeigen, wie Kunden IBM Produkte eingesetzt und welche Ergebnisse sie erzielt haben. Die tatsächlichen Umgebungskosten und Leistungsmerkmale variieren in Abhängigkeit von Konfigurationen und Bedingungen des jeweiligen Kunden.

IBM Hardwareprodukte werden fabrikneu hergestellt. Sie können neben neuen auch wiederverwendete Teile enthalten. Unabhängig davon gelten in jedem Fall die IBM Gewährleistungsbedingungen.

Diese Veröffentlichung dient nur zur allgemeinen Information.

Fotos zeigen möglicherweise Konzeptstudien.



Bitte recyceln