

## Fahrzeugteile schneller in der Werkstatt



### Überblick

#### ■ Die Aufgabe

*Schaffung eines effizienten und kostensparenden elektronischen Bestellsystems zur kundenspezifischen Auftragsabwicklung im Kfz-Teilehandel.*

#### ■ Die Lösung

*ERP-Lösung (Enterprise Resource Planning) M-HIS Web-Portal von IBM Business Partner HPCN.*

#### ■ Die Vorteile

*30 Prozent höherer Auftragsdurchsatz bei gleich bleibender Mitarbeiterzahl, individuell regelbares Kundenangebot, spürbare Entlastung der Verwaltung bei gleichzeitiger Erweiterung der Auftrags- und Logistikkapazitäten.*

Der mittelständische Kfz-Teilehändler Göhrum versorgt seine Handelskunden mit hochwertigen Ersatzteilen namhafter Automobilzulieferer. Um das bisherige elektronische Bestellsystem individueller auf seine Kunden zuzuschneiden, setzt Göhrum auf die neue E-Business-Lösung M-HIS Web-Portal von IBM Business Partner HPCN. Die ERP-Lösung (Enterprise Resource Planning) beruht auf serverbasierter Datenverarbeitung auf einem IBM System i5 520. Damit verfügt Göhrum nicht nur über eine zentrale IT-Administration, sondern kann auch seine Auftrags- und Logistikkapazitäten erweitern. Gleichzeitig wird durch die kundenspezifische elektronische Auftragsabwicklung die Verwaltung entlastet.

„Bei uns hat die IT einen strategischen Stellenwert“, sagt Michael Göhrum, Geschäftsführer der Göhrum GmbH & Co. KG. „Aus diesem Grund investieren wir konsequent in die Verbesserung unserer Geschäftsprozesse. Als kompetenter Ansprechpartner für den Kfz-Teilehandel ist die schnelle Lieferfähig-

keit von Ersatzteilen an den Großhandel und die Werkstätten für uns geschäftskritisch. Unser bisheriges elektronisches Anfrage- und Bestellsystem entsprach nicht mehr den Anforderungen an ein effizientes und kostensparendes Handelskonzept mit Werkstattanbindung.“

Das Produktsortiment der Göhrum GmbH aus Sindelfingen umfasst Pkw-Ersatz- und Zubehörteile führender Automobilzulieferer. Pro Jahr befördert das Unternehmen rund 2,5 Millionen Fahrzeugteile. Über 50 000 Ersatzteilpositionen auf circa 15 000 Quadratmetern sind ständig verfügbar. Eine Zustellung wird Tag und Nacht mit über 10 000 Kilometern Fahrleistung pro Tag gewährleistet. Dabei funktioniert die Distribution über die klassische Vierer-Logistikkette: Der Teilehersteller (Automobilzulieferer) liefert seine Kfz-Teile an Göhrum, Göhrum an den lokalen beziehungsweise regionalen Großhändler und der wiederum an die Werkstätten.

#### **Echtes E-Business für den Mittelstand**

Mit dem Ziel, echtes internetbasiertes E-Business zu verwirklichen, entschied sich Göhrum für die ERP-Lösung M-HIS des IBM Business Partners Heinrich Professional Consultant Network (HPCN). Angepasst an die Anforderungen des Kunden ermöglicht das Webportal M-HIS (Modulares-Handels-Informationssystem) eine kundenspezifische elektronische Auftragsannahme und Abwicklung bei Göhrum. Die Branchenlösung M-HIS wurde speziell für Groß- und Einzelhandel sowie für

Werkstätten entwickelt und verbindet auf Basis der Modularstruktur sämtliche Geschäftsprozesse zu einer zentralen, hochintegrierten Anwendung.

„Eine zentrale IT-Administration wird vor allem für mittelständische Betriebe immer wichtiger“, sagt Wolfgang Heinrich, Geschäftsführer von HPCN.

„Durch das modulare Informationssystem können sämtliche Aufgabengebiete im Unternehmen zu einem betrieblichen Gesamtkonzept verbunden werden. Basis-Module erlauben zudem die Erweiterung mit branchenspezifischen Funktionen.“

Als ERP-System verknüpft M-HIS alle für Göhrum wichtigen Geschäftsprozesse miteinander – vom Einkauf über Lager, Logistik, Customer Relationship Management, Rechnungswesen bis hin zum neuen E-Business-Portal. Benötigt eine Werkstatt morgens einen Ölfilter, so startet sie die Suche beim Großhändler übers Internet. Die Identifizierung des Kfz-Teils wird innerhalb der Portallösung – einem elektronischen Teilekatalog mit Verfügbarkeitsprüfung – sogleich an Göhrum weitergeleitet. Die Kommissionierung über ein integriertes Fördersystem sowie eine vollautomatische Tourenplanung sorgen dafür, dass die Werkstatt den Ölfilter per Lkw bereits am gleichen Vormittag, spätestens jedoch am Nachmittag erhält.

### **Mehr Aufträge, weniger Aufwand**

Das neue Web-Portal hat Göhrum Anfang 2008 nach einer vierwöchigen Test- und Implementierungsphase in Echtbetrieb genommen und das bisherige proprietäre Bestellsystem erfolgreich ersetzt. Vorteile der Lösung: Die Gestaltung des Kundenangebots ist nun individuell regelbar. Bei kundenspezifischer elektronischer Auftragsannahme und Abwicklung wird die Verwaltung entlastet. Gleichzeitig können die Auftrags- und Logistikkapazitäten erweitert werden.

„Bei gleichem Aufwand sind wir jetzt instande, wesentlich mehr Aufträge abzuwickeln als bisher“, sagt Michael Göhrum. „Seit wir auf die neue Lösung setzen, hat sich die Anzahl der Aufträge um gut 30 Prozent erhöht – und wir müssen trotzdem keine neuen Mitarbeiter einstellen. Entscheidend ist aber die hohe Akzeptanz des neuen Systems bei den Kunden: Sie sehen und spüren deutliche Verbesserungen in den zurückgemeldeten Daten und in der Geschwindigkeit.“

### **IBM System i für den Mittelstand**

Das technologische Rückgrat von M-HIS bildet das IBM System i5 520 und das Speichersystem IBM Storage DS6800 mit neun IBM Blades und Levigo Thin Clients. Die IBM System i-Produktfamilie sorgt bei Göhrum dafür, dass die Geschäftsprozesse in die gesamte Wertschöpfungskette eingefügt werden. Hier sind alle für die Ausführung von Geschäftsanwendungen erforderlichen Komponenten in einem einzigen System integriert. Dazu gehören Funktionen für Datenbanken, Sicherheit, Datensicherung, Berichterstellung, Kommunikation und Internetverbindungen. Basierend auf offenen Standards können auch bereits vorhandene Systeme genutzt werden. So muss nicht für jede Anwendung ein neuer Server angeschafft werden. Das vereinfacht die IT-Umgebung und reduziert Betriebskosten.

„Nur wenn wir unseren Bestand effizient verwalten und schnell liefern können, bleiben wir bevorzugter Partner unserer Lieferanten und Kunden“, sagt Michael Göhrum. „Mit der neuen Portallösung sind wir fähig, dem hohen Serviceanspruch der Werkstätten gerecht zu werden. Zudem haben wir die Möglichkeit, jederzeit weitere Logistik- und Distributionsfunktionen zu übernehmen.“

### **Kontaktdaten HPCN:**



Wolfgang Heinrich  
Heinrich Professional  
Consultant Network

Epplestraße 18, 70597 Stuttgart  
Telefon: +49 711 389621-23  
Telefax: +49 711 389621-20  
E-Mail: heinrich@h-pcn.de  
Internet: www.h-pcn.de



IBM Deutschland GmbH  
70548 Stuttgart  
[ibm.com/de](http://ibm.com/de)

IBM Österreich  
Obere Donaustraße 95  
1020 Wien  
[ibm.com/at](http://ibm.com/at)

IBM Schweiz  
Vulkanstrasse 106  
8010 Zürich  
[ibm.com/ch](http://ibm.com/ch)

Die IBM Homepage finden Sie unter:  
[ibm.com](http://ibm.com)

IBM, das IBM Logo und [ibm.com](http://ibm.com) sind eingetragene Marken der IBM Corporation.

DS6000, System i und System i5 sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicennamen können Marken anderer Hersteller sein.

Diese Erfolgsgeschichte verdeutlicht, wie ein bestimmter IBM Kunde Technologien/Services von IBM und/oder einem IBM Business Partner einsetzt. Die hier beschriebenen Resultate und Vorteile wurden von zahlreichen Faktoren beeinflusst. IBM übernimmt keine Gewährleistung dafür, dass in anderen Kundensituationen ein vergleichbares Ergebnis erreicht werden kann. Alle hierin enthaltenen Informationen wurden vom jeweiligen Kunden und/oder IBM Business Partner bereitgestellt. IBM übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit dieser Informationen.

Gedruckt in Deutschland.

© Copyright IBM Corporation 2008  
Alle Rechte vorbehalten.

IBM Form GK12-4378-00 (08/2008)