

Effizienter Einkaufen mit elektronischen Bestellungen

Zeit ist Geld und deshalb jeder unnötige Weg oder gar ein Warten auf Material ein Verlust. Mit modernen elektronischen Bestellsystemen beim Elektrogroßhandel sind derartige Ausfälle vermeidbar. Lesen Sie, welche konkreten Vorteile sich ergeben können.

E-Business ist in aller Munde

1998 wurden weltweit rund 30 Mrd. US-Dollar im Internet umgesetzt. Die Tendenz ist steigend und in einigen Jahren werden manche Branchen schon 30 % ihres Umsatzes im virtuellen Verkaufraum tätigen. Die Relevanz der Thematik für das Handwerk muß aber zur Zeit noch als eher gering eingeschätzt werden. Es gibt zwar einige Ansätze für Präsentationen auf eigenen Homepages, doch direkte Umsätze werden bisher nicht getätigt.

Anders sieht dies beim Einkauf aus. Einige Elektrogroßhändler bieten ihren Kunden elektronische Bestellsysteme, mit denen via ISDN bequem, kostengünstig und vor allem schnell eingekauft werden kann.

In anderen Ländern, z.B. Dänemark, gibt es diese Systeme bereits seit über zehn Jahren. Es gehört dort bereits zum Standard, direkt aus dem Computer heraus eine Bestellung abzusetzen. Mühsames „Katalogwälzen“, Fax schreiben oder „stundenlange“ Telefonate zum Feierabend gehören dort der Vergangenheit an. Daß beispielsweise die Elektrogroßhändler Solar GmbH und i-center jetzt in Deutschland diese Systeme anbieten ist also kein Zufall. Beide

Unternehmen haben ihre Muttergesellschaften in Skandinavien und verfügen deshalb über das Know-how und vor allem die guten Erfahrungen in diesem Bereich.

Notwendige Ausrüstung ist meist schon vorhanden

Der Aufbau einer Online-Bestellmöglichkeit (Bild 1) erfordert für den angeschlossenen Elektrohandwerksbetrieb nur einen Telefonanschluß, ein Modem oder einen PC mit ISDN-Karte.

Häufig wird bei der Verwendung des Begriffes „Online“ davon ausgegangen, daß es sich um eine Internet-Anwendung handelt. Das ist bei Online-Bestellungen nicht zwingend der Fall. Aus Sicherheitsgründen ist eine Verbindung über die Telefonleitung die bessere Wahl. Die Software liefert der Großhändler und mit den oben angeführten Ausstattungsmerkmalen kann man starten. Bei der Erstinstallation der Bestellsoftware werden in der Regel komplette Produktdatenbanken auf dem eigenen PC installiert. So ist gewährleistet, daß die Online-Zeit sich auf den reinen Bestellvorgang beschränkt und die Artikelsuche nicht über

Interview

Online-Einkauf bei Solar GmbH



ep führte ein Gespräch mit Herrn Alf Keil, Niederlassungsleiter der Solar GmbH in Berlin.

ep: Herr Keil, wieviele Ihrer Kunden nutzen heute Solar-Direkt?

Keil: 20 Prozent unserer Kunden nutzen das System, das seit Anfang 1998 im Einsatz ist. Der Anteil am Gesamt-Lieferumfang beträgt heute 11 Prozent.

ep: Welches Potential sehen Sie für die Zukunft?

Keil: Wenn Sie die heutigen Lieferumfänge mit denen unserer Muttergesellschaft vergleichen – dort werden 45 % des gesamten Liefervolumens online gemacht – wissen Sie wohin die Reise geht.

ep: Leidet bei soviel Virtualität nicht der persönliche Kontakt?

Keil: Keinesfalls! Beratung wird bei uns ganz groß geschrieben. Doch die vielen Nachbestellungen bei Installationsmaterial sind online sehr viel effektiver. Außerdem geben wir einen Teil der Einsparungen, die wir durch Online-Bestellungen erreichen, in Form von Rabatten an unsere Kunden weiter.

ep: Herr Keil, wir danken Ihnen für das Gespräch.

die teure Telefonleitung erfolgen muß. Zur Aktualisierung der Artikeldatenbank wird ein regelmäßiges Update online durchgeführt. Neben der Zeitersparnis beim Bestellen ergeben sich auch für betriebsinterne Abläufe Vorteile:

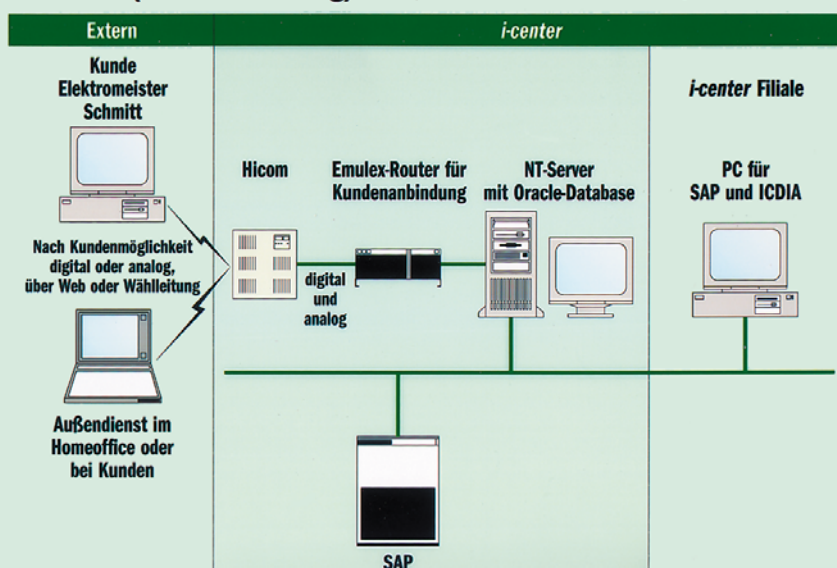
- Statistikfunktionen erlauben Zuweisung und Listung von Material zur jeweiligen Baustelle,
- Rückstandsübersicht,
- Übersicht der offenen Posten,
- Netzwerkfähigkeit.

Online-Bestellung ersetzt nicht die Beratung

Zur Kostensenkung werden auch im Elektrogroßhandel betriebsinterne Abläufe zunehmend rationalisiert. So mancher scheint bei diesen Bemühungen über das Ziel hinausschießen zu wollen. Begriffe wie „Call-Center“ oder „Online-Bestellungen“ sind daher manchmal Synonyme für weniger Beratung und mehr Anonymität geworden. Moderne Bestellsysteme sollten das Vertrauensverhältnis zwischen Großhandel und Elektrohandwerker aber nicht gefährden sondern bereichern.

R. Lüders ■

ICDIA (= i-center Dialog) für unsere Kunden und Außendienst



1 Aufbau einer Online-Verbindung

Quelle: i-center 1