

## Teilebeschaffung über eine Plattform

- ▶ Kfz-Teilegroßhandelsunternehmen Leise GmbH und Büge-Gruppe setzen auf TecCom als elektronische Bestellplattform zur Industrie





Großhändler im freien Kfz-Ersatzteilmarkt sind dafür verantwortlich, dass Ersatzteile verfügbar...

Im freien Kfz-Ersatzteilmarkt kommt den Großhändlern eine wichtige Aufgabe zu: Sie sind der Puffer zwischen Teilehersteller, weiteren Handelsstufen und den Werkstätten. Nach oben zur Teileindustrie sind sie Besteller, nach unten an Handel und Werkstatt Lieferant. Und sie sind dafür verantwortlich, dass Ersatzteile verfügbar und binnen kürzester Zeit bei der Werkstatt sind. Auch das Thema E-Business hält beim Großhandel Einzug. Die Vorteile der elektronischen Teilebeschaffung bei den Herstellern über eine Plattform bei gleichbleibenden Marktstrukturen zu nutzen, das ist das Ziel der B2B-Plattform TecCom.

Seit Ende 2000 setzt die Leise GmbH & Co. KG – Gründungsgesellschafter der Select AG – als Besteller bei der Teileindustrie TecCom erfolgreich ein. Das Großhandelsunternehmen mit rund 200 Mitarbeitern an derzeit sieben Standorten versorgt mehr als 10.000 Fachhandels- und Werkstattkunden im Bereich Pkw-/Nkw-Ersatzteile und Industrietechnik. Die Zentrale in Coburg verfügt mit den Niederlassungen in Kulmbach, Nürnberg, Plauen, Saalfeld, Suhl und Wunsiedel über eine hervorragende logistische Plattform für die Vertriebsgebiete Franken, Thüringen und Sachsen.

...und binnen kürzester Zeit bei der Werkstatt sind"



## >>> Eigene Logistik

Das Familienunternehmen verfolgt klar die Unternehmensstrategie, direkt an die Werkstatt zu liefern. Kein Wunder also, dass sich die Kunden auf 80 Prozent Werkstätten und 20 Prozent Fachhandel verteilen. Leise verfügt daher auch über einen eigenen Teile-Shop am Standort Coburg. „Beim Vertrieb von Industrietechnik und Verschleißteilen lassen sich gut die Synergieeffekte ausnutzen, weil viele Kunden sich auf einer Strecke befinden, so Thomas Engel, Geschäftsführer bei der Leise GmbH & Co. KG. Rund 18 eigene Lieferwagen sind für das Unternehmen Leise unterwegs, um die Kunden bis zu drei Mal täglich mit Teilen zu beliefern. Die optimale Lagerhaltung hat bei Großhändler Leise nicht nur Priorität, sondern entscheidet heute über den Erfolg der gemeinsamen Wertschöpfungskette innerhalb des Produktionsprozesses. Rund 70.000 Teile hat das Unternehmen im Zentrallager in Coburg, mehr als 100.000 Teile sind im Handelsangebot.

Zur Verwaltung dieser großen Lagermengen hat Leise seit 1989 das Warenwirtschaftssystem von Carldata im Einsatz. Als einer der ersten Anwender war und ist das Unternehmen maßgeblich an der Weiterentwicklung des Systems beteiligt. Carldata verfügt mittlerweile über 200 Installationen in Deutschland. Den ersten Schritt in Richtung E-Business machte Leise mit dem selbstentwickelten Bestellsystem für Kunden namens Leil@. Damit können Kunden online bei Leise die Bestände im Lager abfragen und Produkte bestellen. Darüber hinaus haben Kunden die Möglichkeit, über Leil@ auch auf das virtuelle Verbundlager der Partner der Select AG zuzugreifen und dort Bestände abzufragen. Und das tun mehr als 200 Kunden zur Zeit.

## >>> Potenziell alle Lieferanten erreichbar

Als Bestellplattform zur Industrie hin nutzt Leise TecCom. Die B2B-Plattform TecCom ist gerade für die Beschaffungsprozesse der Großhandelskunden bei der Industrie ausgelegt. Die Lösung verkürzt, vereinfacht und automatisiert die Teilebestellung für Teilehersteller und Großhändler. Im Online-Dialog, per EDI oder WebEDI können Verfügbarkeiten eingesehen, Liefertermine abgeklärt, Ersatzteile bestellt, Bestellungen bestätigt, Lieferungen angekündigt und Rechnungen gestellt werden. Mit den elektronischen Nachrichten, wie etwa

Bestellbestätigungen, Lieferankündigungen, Lieferscheine und Rechnungen, lassen sich viele manuelle Tätigkeiten automatisieren. Voraussetzung ist nur, dass die Lieferanten ihren Kunden diese Nachrichten auch zur Verfügung stellen.

Auch auf der Kostenseite fährt der Großhandel als Besteller mit TecCom sehr effizient, denn im Betrieb verursacht TecCom keine Kosten außer Telefongebühren. Einer der wichtigsten Gründe für die Leise GmbH war, dass man mit TecCom ein System hat, mit dem man potenziell alle Lieferanten erreichen kann. Bei Leise sind dies Beru, Bosal, Herth & Buss, Hella, GKN, Sachs, Textar, Mann & Hummel und Varta. „Wir bestehen auf keiner eigenen Lösung, wenn es Standards gibt. TecCom ist für uns die Bestellplattform, weil wir über eine Plattform die meisten Lieferanten erreichen. Natürlich wäre es schön, wenn alle unsere Lieferanten bei TecCom gelistet wären. Das würde uns viel Arbeit abnehmen“, so Stephan Judex, stellvertretender Leiter zentrales Einkaufsmarketing bei der Leise GmbH. Mit TecCom haben Besteller ein intelligentes Bestellsystem. Im Ausgangsjournal werden alle Bestellungen gespeichert und können bei Bedarf wieder aufgerufen werden.

Artikelnummern brauchen so nicht wieder und wieder eingegeben werden. Auch Bestellungen an Lieferanten, die noch nicht im TecCom-Verbund sind, lassen sich mit der Funktion „Flexible Bestellung“ per E-Mail oder Fax versenden. An zehn Arbeitsplätzen ist bei Leise der TecCom-Client installiert, über den die Einkaufs- und Verkaufsmannschaft Bestellungen und Anfragen bei der Teileindustrie absetzen können. 95 Prozent der Lagerbestellungen bei den oben genannten Lieferanten laufen heute über das TecCom-Netz.

Stefan Engel, Geschäftsführer, und Stephan Judex, stellvertretender Einkaufsleiter bei Leise.

### >>> Einfache technische Integration

Auch technisch war die Einbindung der TecCom-Plattform in die IT-Umgebung von Leise kein Problem. Damit das Warenwirtschaftssystem von Carldata der TecCom-Software auf den Rechnern im Ein- und Verkauf sagen kann, was, in welcher Menge und bei welchem Lieferanten zu bestellen ist, muss es einen Datenaustausch geben. Dazu



haben die EDV-Mitarbeiter bei Leise eine sogenannte IFD-Datei (Import Format Description) erstellt. Diese Datei erklärt dem TecCom-Client die Struktur der Exportdateien mit den Bestellvorschlägen, beschreibt also, an welchen Stellen innerhalb einer Exportdatei aus dem WWS sich welche Informationen wie Produktbezeichnung, Menge, Lieferant, Lieferart, Adresse etc. befinden. Dieses Vorgehen eignet sich besonders, wenn das Großhandelsunternehmen Lagerbestellungen bei der Teileindustrie abgibt. Das Warenwirtschaftssystem speichert also die Woche über, welche Produkte von welchem Lieferanten verkauft und somit wieder bestellt werden müssen. Am Tag der Lagerbestellung sendet der Mitarbeiter ein Anfrage an das WWS und erhält eine Exportdatei mit den Bestellvorschlägen. Diese Datei importiert der Mitarbeiter in das TecCom-Programm. Aus dem TecCom-Programm können dann die Mitarbeiter die Lagerbestellung an den Teilelieferanten abschicken.

TecCom eignet sich natürlich auch für Expressbestellungen. Mehr als 1.000 Positionen setzt Leise zur Zeit über TecCom pro Woche ab und wird von den Teileherstellern ein bis zwei Mal pro Woche beliefert. „TecCom ist ein einfacher und komfortabler Weg, mit einer Lösung online bei den produktiven Lieferanten zu bestellen. Früher lief der Großteil der



Bestellungen über Fax. TecCom setzt bei uns Ressourcen frei, die wir nun effektiver einsetzen können“, so Geschäftsführer Engel. Und weiter: „Für uns wäre es wichtig, nahezu alle Lieferanten über TecCom zu erreichen. Nur so können sich die Potenziale der Lösung voll entfalten.“

## >>> TecCom auch im Norden

Seit Oktober 2001 setzen die Büge Autoteile GmbH + Co. KG mit Sitz in Lübeck und die Büge Autoteile Nord GmbH & Co. KG mit Sitz in Flensburg TecCom als Bestellplattform bei der Teileindustrie erfolgreich ein. Die Großhandelsunternehmen mit 160 Mitarbeitern an derzeit acht Standorten versorgen mehr als 3.500 Autohäuser, Kfz-Werkstätten, Tankstellen, Lackierereien, Regiebetriebe, Industrieunternehmen, Behörden und viele Handwerksbetriebe. Die Büge-Gruppe ist an den Standorten Lübeck, Flensburg (3x), Bad Oldesloe, Rendsburg, Eckernförde, Husum, Kappeln und Niebüll vertreten. Die Büge-Unternehmen sind seit dem 1. Januar 2002 Aktionäre der Select AG, davor waren die Unternehmen in der Carat-Gruppe. Angehlossen an den TecCom-Verbund sind bisher die Büge Autoteile in Lübeck und Büge Autoteile Nord in Flensburg.

Büge hat ein proprietäres, gut funktionierendes und ständig verbessertes Warenwirtschaftssystem im Einsatz, bei dem eine direkte Implementierung zu teuer wäre. Damit die Warenwirtschaft mit dem TecCom-Client kommunizieren kann, wurde daher im Hause wie bei Leise eine IFD-Datei erstellt.

Über die IFD-Schnittstelle bestellt Büge über eine einzige Plattform bei allen für die eigene Warenwirtschaft wichtigen und in TecCom gelisteten Lieferanten wie z. B. Hella, Sachs, Mann, Bosal, AS, Herth und Buss, Beru, Bosch, Varta und GKN. „Wir haben TecCom bisher nur im Einkauf eingesetzt. In Zukunft sollen auch alle Vertriebsarbeitsplätze mit dem TecCom-Client ausgestattet sein, um schnell auf Anfragen reagieren zu können“, so Burkhard von Wedel, Leiter EDV und Organisation bei der Büge Gruppe. 95 Prozent der Bestellungen bei den genannten Lieferanten laufen heute bei Büge über das TecCom-Netz.

## >>> Über die TecCom GmbH

TecCom ist die marktführende B2B-Plattform für den freien europäischen Kfz-Ersatzteilmarkt. Die Lösung verkürzt, vereinfacht und automatisiert die Teilebestellung für Teilehersteller und Großhändler. Im Online-Dialog, per EDI oder WebEDI können Verfügbarkeiten eingesehen, Liefertermine abgeklärt, Ersatzteile bestellt, Bestellungen bestätigt, Lieferungen angekündigt und Rechnungen gestellt werden.

## >>> Folgende Unternehmen der Kfz-Teileindustrie sind Gesellschafter der TecCom GmbH:

Beru  
 Bosal  
 Bosch  
 Continental  
 Delphi  
 Federal Mogul  
 Hella  
 Herth + Buss  
 LuK-Aftermarket Service  
 Magneti Marelli Aftermarket  
 MAHLE  
 MANN + HUMMEL  
 MSI (Kolbenschmidt/Pierburg)  
 Sachs  
 Siemens VDO Automotive  
 Tenneco  
 TMD Friction  
 TRW (Lucas)  
 Valeo  
 Varta  
 ZF Lemförder

TecCom GmbH  
 Steinheilstr.10  
 85737 Ismaning

Tel.: +49 (0)89-32 12 16-0  
 Fax: +49 (0)89-32 12 16-100  
 teccom@teccom.de  
 www.teccom.de