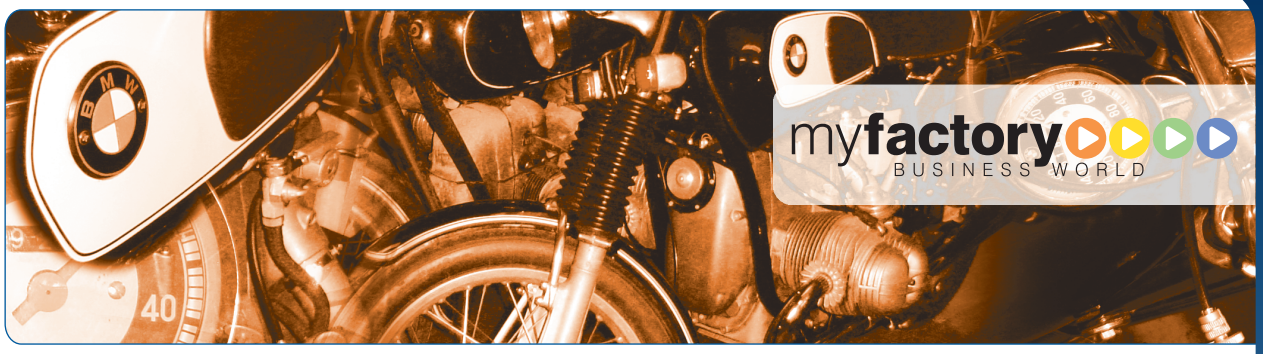

Born to be wild

Effiziente Warenwirtschaft in einem spektakulären Nischenmarkt

*Wer bei einem Urlaubstrip im tiefsten Asien oder einem abgelegenen Dorf in Südamerika ein Motorrad der Marke BMW mit einem Baujahr zwischen 1948 und den achtziger Jahren sieht, der kann beinahe sicher sein, dass der glückliche Besitzer dieses Schmuckstückes Kunde bei Ulis Motorradladen in Frankfurt am Main ist. Seit 1981 beschäftigen sich Firmengründer Uli Seiwert und sein Team von echten Motorradenthusiasten mit der Erhaltung klassischer BMW Motorräder. Was noch viel früher als Hobby mit unter dem Sofa gelagerten Gebrauchtteilen und dem Verkauf auf Oldtimermärkten begonnen hatte, ist heute ein führendes Unternehmen mit einem weltweiten Kundenstamm und einem der umfassendsten Lager an Ersatzteilen für alle klassischen Zweiräder der Bayrischen Motoren Werke. Die Unternehmenssoftware my**factory**.BusinessWorld gehört in dieser spektakulären Marktnische heute ebenso selbstverständlich zum Geschäft wie der Geruch nach Motorenöl, die Liebe zum Detail, Schrauben bis in die tiefe Nacht sowie Steppenwolfs ‚Born to be wild'.*

DIE HERAUSFORDERUNG:

Vor Jahresfrist sahen sich Geschäfts- und EDV-Leitung in Ulis Motorradladen der Situation gegenüber, dass der Anbieter der bis dahin genutzten Warenwirtschaftslösung angekündigt hatte, die entsprechende Software künftig nicht mehr zu unterstützen. Da es zusätzlich fortgesetzt erhebliche Schwierigkeiten mit der Stabilität dieser Software gegeben hatte, sollten auch Alternativen zum bisherigen Anbieter geprüft werden, um die Gesamtperformance im EDV-Bereich nachhaltig zu stabilisieren und effizienter zu gestalten.

Uli Seiwert, Chef von Ulis Motorrad-laden: „Wir hatten mit der my**factory**.Business World bislang nicht eine Minute Ausfallzeit. Alleine diese Stabilität bedeutet eine wesentliche Verbesserung bei unseren täglichen Arbeitsabläufen."

In Ulis Motorradladen wird ein Bestand von mehr als 7.000 unterschiedlichen Artikeln mit ständig steigender Tendenz geführt. Es handelt sich um Originalteile für die BMW-Maschinen oder hochwertige Replikationen all jener Teile, die BMW selber heute gar nicht mehr anbietet. Viele der im Artikelstamm enthaltenen Teile werden in fünf oder gar mehr unterschiedlichen Qualitäten angeboten. Dieses Angebot ist in seiner Breite weltweit einmalig und so verwundert es nicht, dass die Kunden mittlerweile mehr als 20.000 BMW-Liebhaber aus nahezu allen Teilen der Erde sind.

Das Unternehmen agiert zusätzlich als Großhändler und beliefert zahlreiche andere Ersatzteildistributoren. Rund 90 Prozent des gesamten Verkaufs im Einzel- und Großhandel werden über den Versand, die verbleibenden zehn Prozent werden von Biker zu Biker persönlich in der Frankfurter Zentrale abgewickelt. Der Einkauf erfolgt ebenfalls zum ganz überwiegenden Teil über die Warenwirtschafts-Software. Unter den Lieferanten der Ersatzteil-Replikationen befinden sich Unternehmen aus aller Welt.

„Die gesuchte Software sollte also zuverlässig und stabil alle Prozesse des An- und Verkaufs wie Auftragserfassung, Bestellungen, Kontrolle der Lagerbestände und so weiter darstellen und verarbeiten", fasst Uli Seiwert das Anforderungsprofil zusammen. „Darüber hinaus sollte das System die Umsetzung unserer Vision Internet ermöglichen - also die nahtlose Verknüpfung der internen Warenwirtschaft mit einem Online-Shop."

DIE AUSWAHL:

Ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und Investitionssicherheit sind neben den technisch-funktionalen Anforderungen gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen stets ein weiteres zentrales Auswahlkriterium. „Die wahren Kosten einer Software zeigen sich ja nun einmal nicht nur in der Anschaffungs- und Einführungsphase, sondern werden erst über die gesamte Nutzungszeit der Software wirklich transparent", erläutert Uli Seiwert seine Version der Total Costs of Ownership. „Jährliche oder gar halbjährliche kostenpflichtige Updates können für kleinere Unternehmen zu einer sehr unangenehmen betriebswirtschaftlichen Belastung werden."

Vor dem Hintergrund der technisch-funktionalen und der wirtschaftlichen Anforderungen fiel die Wahl schließlich auf die my**factory**.BusinessWorld der my**factory** Software GmbH. „Updates gehören bei der my**factory**.BusinessWorld ohne weitere Kosten zur normalen Softwarepflege“, erklärt Rolf Beinert, EDV-Verantwortlicher in Ulis Motorradladen. „Das war für uns ein gewichtiges Argument.“

Bewerten das Projekt der Einführung der myfactory.BusinessWorld als runde Sache: Eugen Seiwert, Projektleiter von der ihrpartner Deutschland GmbH (links), und Uli Seiwert.

Darüber hinaus überzeugte die my**factory**.BusinessWorld mit ihren Oberflächen im vertrauten Windows Look&Feel auch in Sachen Anwenderfreundlichkeit. Die Verfügbarkeit der Software in mehreren Sprachen war wegen des hohen Anteils internationaler Geschäftsverbindungen ebenfalls ein Pluspunkt für die my**factory**.BusinessWorld.

„Die Webfähigkeit der Software und damit ihre mobile Nutzbarkeit an jedem Ort der Welt einen Zugang zum Internet natürlich vorausgesetzt war eigentlich keine unserer Kernanforderungen“, so Uli Seiwert. „Heute sage ich jedoch, dass es schon sehr hilfreich und praktisch ist, wenn ich bei Einkaufsreisen zum Beispiel zu unseren Partnern in Asien über die my**factory**.BusinessWorld online zum Beispiel den Lagerbestand oder Preise eines bestimmten Artikels prüfen kann.“

Mit dem Projekt der Softwareumstellung und der Durchführung der gewünschten Anpassungen der Standardsoftware wurde die ihrpartner Deutschland GmbH betraut. Projektverantwortlich zeichnete hier Eugen Seiwert.

DIE UMSETZUNG:

Die Umstellung von der alten Software auf die my**factory**.BusinessWorld inklusive der Implementierung aller Anpassungen der Software, Einrichtung von Schnittstellen und Schulungen der Anwender erfolgte reibungslos innerhalb von lediglich drei Monaten. Die tatsächliche Abschaltung des Vorgängersystems und Liveschaltung der neuen Software wurde im Verlaufe nur eines Wochenendes und somit ohne Ausfallzeiten während des Geschäftsbetriebes erfolgreich durchgeführt.

Zu den von ihrpartner Deutschland realisierten Customizing-Aktivitäten zählten unter anderem die Einrichtung einer Standardschnittstelle zur Finanzbuchhaltung sowie die Kreation einer Sonderfunktion ‚Preisinformation' gemäß den spezifischen Anforderungen der Mitarbeiter von Ulis Motorradladen. „Wir haben uns eine Funktion gewünscht, die es jedem Mitarbeiter zum Beispiel bei telefonischen Anfragen ermöglicht, alle relevanten Informationen zu einem Artikel auf einer einzigen Oberfläche zur Verfügung zu haben“, erklärt EDV-Leiter Rolf Beinert. „Hierbei sollte es zusätzlich möglich sein, verschiedene Preise für unterschiedliche Abnahmemengen oder für verschiedene Qualitäten eines Artikels flexibel und schnell abzufragen. Mit der Umsetzung dieser Sonderfunktion sind wir sehr zufrieden.“

DAS ERGEBNIS:

„Die my**factory**.BusinessWorld läuft seit ihrer Einführung bei uns höchst zuverlässig. Wir hatten bislang nicht eine Minute Ausfallzeit und alleine diese Stabilität bedeutet bereits eine wesentliche Verbesserung bei unseren täglichen Arbeitsabläufen“, resümiert Uli Seiwert. „Unser Hauptziel, die Stabilität der Unternehmenssoftware deutlich zu erhöhen, wurde ganz eindeutig erreicht.“

Als nächster Schritt steht die Live-Schaltung des web-shops in zwei oder drei Sprachen an. „Die technischen Voraussetzungen für den online-shop sind bereits geschaffen und wir arbeiten derzeit nur noch an einigen Inhalten“, so Rolf Beinert. „Die Liveschaltung des neuen web-shops wird für unser Geschäft ein weiterer sehr wichtiger Schritt sein, da der Anteil der online getätigten Verkäufe an unseren Gesamtverkäufen in alle Welt stark steigend ist.“

Frank Türling, Chef der my**factory** Software GmbH: „Diese Anwendung zeigt, dass Networking Business mit unserer Software auch für kleinere Unternehmen erschwinglich und wirtschaftlich ist.“

„Unser Alleinstellungsmerkmal im Markt ist unsere Servicequalität. Wir bieten einen einmaligen Komplettservice und versuchen stets mit Herz und Seele nah bei unseren Kunden zu bleiben“, erklärt Uli Seiwert seine Geschäftsphilosophie. „Und da gehört die Restauration ganzer Motorräder durch unsere Fachleute ebenso dazu wie für den Kunden bequeme Bestellvorgänge über das Internet. Durch unsere Servicequalität haben wir im Verlauf von nun mehr als zwanzig Jahren eine sehr hohe Kundenbindung erreicht. Diese Nähe zum Kunden möchten wir natürlich erhalten.“

Und so werden auch zukünftig mehrere Dinge den BMW-Liebhaber in Jakarta mit dem BMW-Experten in der Frankfurter Gutleutstraße verbinden: die Liebe zu den alten Maschinen aus Bayern, die my**factory**.BusinessWorld und die Musik, die an beiden Orten im Hintergrund läuft. Born to be wild.