

Holz

Woche **26**
Wien, 28. Juni 2001 Jahrgang 56

kurier

Sonderthema
E-Commerce
EDV - Logistik



● E-Business

- Warenwirtschaft
- Lagerwirtschaft
- Kassensysteme
- AV/PPS-Systeme
- Maschinensteuerung
- Individualprogrammierung
- Finanz/Lohnbuchhaltung

TimberTec AG

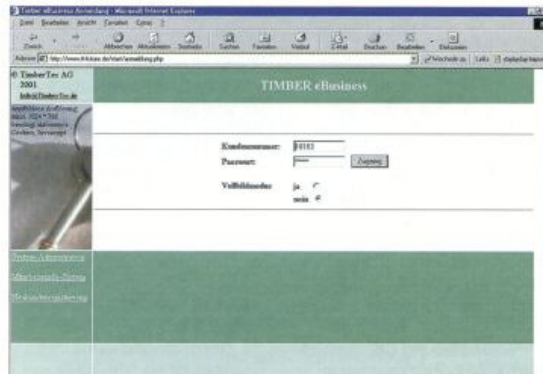
Technologie rund ums Holz

- kommerzielle und technische Software
- Steuer- und Automatisierungstechnik
- Organisation
- Beratung
- Schulung

TimberTec AG
Röntgenstr. 3
23701 Eutin
Telefon (0 45 21) 8 08-7 00
Fax (0 45 21) 8 08-7 38
info@TimberTec.de
www.TimberTec.de

Diverses

Holz E-Business für Kunden und eigenen Außendienst nutzen



Ist man registriert, hat man nach der Anmeldung Einblick in alle Warenwirtschaftsdaten

SCREENSHOTS: TIMBERTEC

Eine Möglichkeit für die Holzbranche, das Internet mit zur Zeit 400 Mio. Benutzern weltweit in die geschäftlichen Aktivitäten einzubeziehen, hat **Timbertec**, Eutin/D., entwickelt. Timber eBusiness heißt die Applikation, die auf der Ligna das erste Mal einer breiten Öffentlichkeit vorgestellt wurde.

Folgende Ergebnisse sollen mit dem System erzielbar sein:

- Ergänzung und Verbesserung der Kundenbetreuung
- interaktive Möglichkeit für Endkunden, auf Informationen und Produkte zuzugreifen

- Verbesserung der Information des Endkunden
 - Einsatz im B2B- und im B2C-Bereich
 - Kosteneinsparung auf beiden Seiten
 - Verbesserung des Informationsflusses zwischen dem Außendienst und der Zentrale
- Kunde hat immer Datenzugriff.** „Werden diese Punkte umgesetzt, ergeben sich für die Unternehmen manche Vorteile“, ist Produktmanager Torsten **Kropp** überzeugt. „Der Kunde hat jederzeit und überall Zugriff auf seine Daten. Die im System befindlichen Belege werden im Internet abgebildet. Der Anfra-

gende kann neue Vorgänge in Form von Anfragen oder Bestellungen anlegen, wodurch die Mitarbeiter wiederum entlastet werden, da ihnen Arbeit abgenommen wird.“

Außendienstler immer informiert. Außendienstmitarbeiter haben ebenfalls die Möglichkeit, sich online über Kundendaten zu informieren. Aktuelles Wissen ist bei einem Vor-Ort-Besuch unumgänglich.

Das Ergebnis dieser Vorgaben ist Timber eBusiness. Es wird automatisch mit Daten aus der Warenwirtschaft Lignum Handel oder Timber Commerce (die neue Warenwirtschaft unter Windows) versorgt. Dabei müssen keine Sortimente neu geschaffen oder Artikel neu erfasst werden. Vielmehr werden die vorhandenen Daten selektiert und stehen damit den Kunden im Internet zur Verfügung.

Zugang auf gewisse Bereiche beschränkt. Nicht jeder Kunde kann aber automatisch das für ihn reservierte Informations- und Bestellzentrum aufrufen, sondern er muss für den Zugang zunächst ein Passwort beantragen.

Timber eBusiness ist für die Kunden in vier Bereiche gegliedert:

- grundsätzliche Informationen
- kundenspezifische Informationen
- Warenkorbfunktion
- Sortimentskatalog

Aktuelle Referenzen

Klatt, Lübeck/D
ante-holz, Bromskirchen-Somplar/D
Bullinger, Neuruppin/D
Schneider, Eberhardzell/D
Blumenfeld, Wien

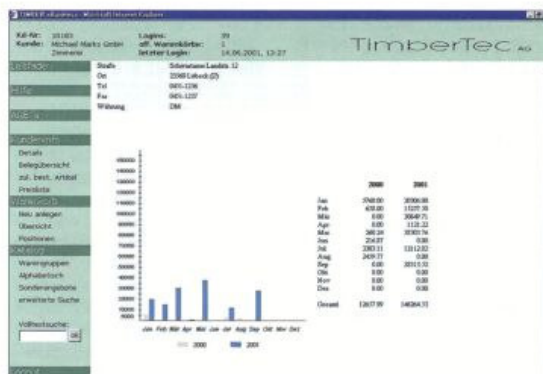
Die Grundinformationen enthalten neben der funktionellen Beschreibung einen Leitfaden oder Basisinformationen für den Kunden zum gesamten System sowie die gesetzlichen Richtlinien des AGB.

Kundeninformationen.

Weitaus interessanter für den Kunden sind die spezifischen Informationen. Der nochmals durch ein separates Kennwort geschützte Detailbereich gibt Auskunft über die gesamten offenen Posten mit Anzeige der einzelnen Rechnungen.

Bei tagesaktuellen Daten sieht der Benutzer, ob Überweisungen seinerseits bereits verbucht sind. Des weiteren werden die Umsätze des Vorjahres und die des aktuellen Jahres zahlenmäßig und grafisch dargestellt.

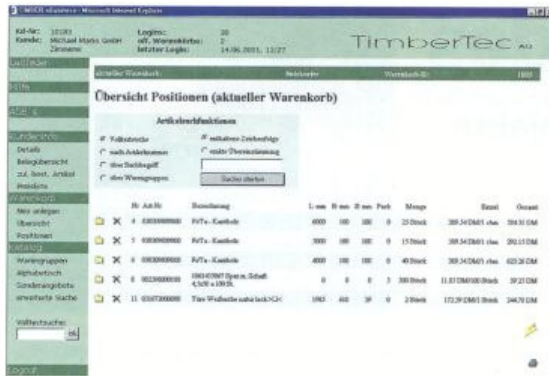
Die Belegübersicht enthält alle Warenkörbe, Angebote, Aufträge und Lieferscheine, die in der Warenwirtschaft vorhanden sind. Dabei ist es egal, ob diese Belege durch den Kunden im Internet erzeugt oder von den Mitarbeitern in der Warenwirtschaft eingegeben wurden. Mit einem Klick gelangt man in die Positionsanzeige des Belegs. Vorgänge können so durch den Kunden verfolgt werden – er wird noch mehr in die Abwicklung des Auftrags einbezogen.



Was sind meine Umsätze? – anschauliche Kurven geben Auskunft

POSITION	STÜCKE	LÄNGE (MM)	BREITEN (MM)	PREISE
Warengruppe	6	40	4000	100
Alphabetisch	7	15	3000	100
Sonderangebote	4	35	4000	100
individuelle Suche				100

Zusammenstellung des Warenkorbs nach Dimension und Stückzahl



Im Warenkorb liegen die bisherigen Bestellungen des Kunden – die Positionen sind einzeln angeführt



Mitarbeiter-Info: Wer hat wo was erledigt? – Übersicht zu Aktivitäten des Außendienstes

Warenkorb im Internet. Über die Warenkorbfunktion kann der Kunde Anfragen oder Bestellungen auslösen. Durch die Anmeldung im System entfällt für ihn die Eingabe der Rechnungsanschrift, diese wird automatisch vorgeschlagen.

Nach der Anlage des Warenkorbs, der beliebig lange im System gespeichert bleiben kann, gelangt der Kunde zur Artikelsuche, die im Volltext erfolgt.

Weitere Möglichkeiten sind die Suche nach Artikelnummer und nach Sortiment. In der Position werden alle relevanten Angaben zum Artikel angezeigt. Dies sind neben Artikelnummer, -bezeichnung und Dimensionen auch der spezifische Preis, den der Kunde aufgrund seiner Preisgruppe oder besonderer Vereinbarungen erhält. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, eine Abbildung des Artikels oder einer Holzart anzeigen zu lassen.

Gängige Maßeinheiten verarbeitbar. Unterschiedliche Artikel erfordern unterschiedliche Erfassungsmöglichkeiten. Für Standardartikel ist die Eingabe auf Stück oder Pack beschränkt. Bei Dimensionsartikeln dagegen gelangt man entweder in die Stück-/Längen-Erfassung oder es können alle Dimensionen individuell eingegeben werden. Dabei besteht grundsätzlich die Möglichkeit, nur die Gesamtmenge vorzugeben (etwa 120 m² Parkett oder 300 lfm Dachlatten). Die erforderliche Stück- oder Paketzahl wird dann vom System errechnet.

Beim Absenden des Warenkorbs werden alle Positionen nochmals angezeigt, der Kunde kann ergänzende Hinweise zum

Vorgang machen und dann zwischen Anfrage und Bestellung wählen. In der Warenwirtschaft kann man den Beleg einlesen, Daten verändern und mit dem nächsten Datenabgleich steht dem Kunden der fertige Beleg im Informationssystem im Internet zur Verfügung.

Mitarbeiter-Informationssystem. Der zweite große Teil von Timber eBusiness ist nicht alleine für Kunden gedacht, sondern ebenso für Mitarbeiter und hier in erster Linie für den Außendienst. Der Mitarbeiter bekommt einen Anmeldenamen sowie ein Passwort zugewiesen und kann sich damit im System online registrieren. Er hat Zugriff auf wichtige Stammdaten, offene Posten, Umsätze, alle offenen Belege eines Kunden und sämtliche Kontakte, die in der Warenwirtschaft zum Kunden angelegt sind.

Neben der Standardsuche nach Kundennamen oder -nummer kann nach der Anschrift gesucht werden. So erhält der Außendienstmitarbeiter bei der Suche nach der Postleitzahl eine Liste aller in einem Bereich befindlichen Kunden.

Kontakte in Echtzeit. Über die Kontaktverwaltung sieht er aber nicht nur die vorhandenen Kontakte, sondern kann selbst Eingaben vornehmen, so wie es der Innendienst in der Warenwirtschaft machen kann. Er kann so umgehend nach einem Kundenbesuch den Bericht eingeben. So stehen beiden Seiten stets aktuelle Informationen zur Verfügung.

E-Commerce auf Dauer unerlässlich. „Der Einsatz eines modernen E-Commerce-Systems wie Timber eBusiness mit Anbindung an die Warenwirtschaft ist



Über das Internet werden die Mitarbeiter-Daten aktualisiert – die Eingabemaske ist einfach aufgebaut



Warenkörbe, Anfragen, Aufträge – die relevanten Daten sind täglich 24 Stunden im Netz einsehbar

auf Dauer unerlässlich“, so AG-Vorstandsmitglied Andreas Boll. „Berücksichtigt man gewisse Grundregeln, so führt die konsequente Umsetzung der Ziele und

Berücksichtigung aktueller Marktgegebenheiten zum Erfolg. Im virtuellen Unternehmen rücken alle Beteiligten enger zusammen.“

Diverses