

# MEDIZINALTECHNIK SCHWEIZWEIT PROPAGIEREN IM NETZ KUNDEN KURIEREN

MATTHIAS GÖCKEL

**Die Strack AG entwickelt und vertreibt Produkte für die Medizinal- und Rehabilitationstechnik. Mit der Beschaffung eines ERP-Systems und dessen Integration in den Onlineshop bezieht das Unternehmen seine Kunden in die Kernprozesse des Unternehmens ein.**

Das Erkennen des Bedarfs an hochwertigen Hilfsprodukten im Bereich der Medizinal- und Rehabilitationstechnik zu günstigen Preisen war ausschlaggebend für die Gründung der Firma. Neben Eigenentwicklungen vertreibt Strack ein breites Spektrum an Hilfsmitteln anderer Hersteller. Durch die Reichweite des Vertriebs über die Region hinaus kann Strack für einige Produkte als schweizweiter exklusiver Distributor auftreten.

## AUSGANGSLAGE

Die Integration des Internetshops in das ERP-System war bei der Auswahl der Lösung das entscheidende Kriterium. Das System

dient als Haupt-Vertriebs- und Werbekanal – insbesondere für Eigenentwicklungen. Kunden erhalten fachgerechte Beratung über die Webseite des Unternehmens, per E-Mail und via Gratis-Telefonnummer. Viele Produkte sind sehr beratungsintensiv und werden individuell angepasst. Die virtuelle Vertriebsplattform wird vor diesem Hintergrund durch ein Ladengeschäft ergänzt.

## NUTZEN DER LÖSUNG

Die Präsenz des Ladengeschäftes sowie spezielle Aktionen im Onlineshop erhöhen die Kundenbindung zusätzlich. Der Einkauf soll dem Kunden so einfach wie möglich gemacht werden. Bei bera-

tungsintensiven Produkten steht dem Kunden das Geschäft zur Verfügung oder er wird direkt zu Hause bedient. Die Ersatzbeschaffung oder der Erwerb nicht beratungsintensiver Güter erfolgt über den Onlineshop. Die Kombination von Online- und Offlinezugang stellt eine Kernkomponente bei der Erreichung geringer Vertriebskosten bei gleichzeitig hoher Reichweite dar. Die Abgabepreise können so niedrig gehalten werden.

## INTEGRATIONS-LÖSUNG

Strack hat sich für das ERP-System Business One und die E-Commerce Schnittstelle Internet Sales der SAP AG entschieden. Business One deckt dabei die zentralen Geschäftsprozesse wie Einkauf, Lager, Verkauf, Buchhaltung, Kunden- und Artikelverwaltung ab. Die zugehörige Erweiterung Internet Sales erlaubt Kunden den Zugriff auf die Daten des ERP-Systems, zum Beispiel Einsicht des Artikelkataloges, Erteilen von Aufträgen und das Abfragen von Statusinformationen zu Aufträgen. Die von den Kunden ausgelösten Aktivitäten werden direkt in die vom ERP-System gesteuerten Prozesse übernommen. Daten aus dem E-Shop müssen nicht manuell oder halbautomatisch in das ERP-System übertragen werden. Der E-Shop dient hier als «Web-Benutzungsschnittstelle» für das ERP-System.

## KOSTEN

Eine Business One Lizenz kostet bei der Erstbeschaffung 3750 Franken pro Nutzer. Es wurden zwei Lizenzen beschafft. Die Erstbeschaffung der Internet Sales Lizenz kostet für bis zu 2500 Aufträge pro Jahr ebenfalls 3750 Franken. In den Folgejahren fallen ca. 20 Prozent der Lizenzkosten für Bereitstellung und Pflege der Software als Gebühr an. Neben diesen Kosten investierte das Unternehmen in Hardware und Beratungsdienstleistungen. Die gesamten Ausgaben betragen 120 000 Franken. Lesen Sie die gesamte Fallstudie online unter

**[www.kmuinfo.ch/pl/experience](http://www.kmuinfo.ch/pl/experience) und erfahren Sie mehr darüber wie die Lösung bei Strack implementiert wurde.**

## MATTHIAS GÖCKEL



Matthias Göckel ist Assistent am Institut für angewandte Betriebsökonomie (IAB) der Fachhochschule beider Basel (FHBB) und Redaktionsleiter der Wissensdatenbank eXperience.  
[matthias.goeckel@fhbb.ch](mailto:matthias.goeckel@fhbb.ch)

## EXPERIENCE

eXperience ist die führende deutschsprachige Wissensdatenbank für IT-Management und E-Business. Sie wurde im Herbst 2002 durch das Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) lanciert. Hier finden Berufsleute umfassendes Know-how aus über 230 erfolgreich realisierten Projekten. Fachleute zeigen, was sie können, und geben Einblick in ihre Lösungen und Erfahrungen. Reichen Sie Ihr Fallbeispiel kostenfrei ein unter:  
[www.kmuinfo.ch/pl/experience](http://www.kmuinfo.ch/pl/experience)

## STRACK AG

Das Unternehmen wurde im Jahr 2002 gegründet. Strack AG, Schaffhausen hat sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von Produkten für die Medizinal- und Rehabilitationstechnik spezialisiert. Ferner bietet das Unternehmen Dienstleistungen wie Kundendienst, Reparaturen und Anpassungen der Rehabilitationsmittel an. Derzeit beschäftigt Strack fünf Mitarbeitende. Sowohl Privat- als auch Geschäftskunden wie Krankenhäuser oder Pflegeeinrichtungen werden von Strack beliefert.

