

Brütsch/Rüegger

ELEKTRONISCH BESTELLEN – 30 PROZENT KOSTEN SPAREN

MATTHIAS GÖCKEL

Brütsch/Rüegger beliefert die Bauindustrie, den Werkzeug- und Formenbau und garantiert Service über IT-Applikationen: Die Bestellabwicklung, von der Artikelauswahl bis zur Rechnungsstellung kann elektronisch unterstützt werden.

Brütsch/Rüegger agiert am Puls der Zeit und hat schon früh in einen eignen Online-Shop investiert. Heute bietet das Unternehmen seinen Kunden verschiedene Arten der Integration in seine Systeme an. Die Varianten dieser externen Integration reichen von der Bestellung im E-Shop bis hin zum Export des elektronischen Produktkataloges in E-Procurement-Systeme von Kunden. Die flexible Lösung wird so unterschiedlichen Kunden – von Grossunternehmen bis zu Handwerkern – gerecht.

NUTZEN DER INTEGRATION

Mit der Einführung des ERP-Systems und der Integration von Anwendungen im Unternehmen werden intern die Logistik und die Verkaufsprozesse optimiert. Aufträge können so effizienter abgewickelt werden. Mit der Integration externer Systeme unterstützt der Händler die Prozesse seiner Kunden. Ferner wer-

den manuelle Tätigkeiten bei Brütsch/Rüegger reduziert. Die gewonnene Zeit kann für zusätzliche Beratung und Service eingesetzt werden.

POSITIONIERUNG

Das Sortiment von Brütsch/Rüegger umfasst 80 000 Artikel von über 700 Lieferanten. Die Produkte sind weitgehend standardisiert, gut beschreibbar und katalogisierbar. Sie eignen sich für den Vertrieb über das Internet. Durch Produktionsverlagerung der Kunden ins Ausland stagniert der Markt derzeit. Der Wettbewerbsdruck unter den nationalen Anbietern ist hoch. Das Unternehmen sichert sich Wettbewerbsvorteile durch Fachberatung im Innen- und Aussendienst sowie eine Produktbetreuung über den gesamten Lebenszyklus. Weitere Vorteile resultieren aus der hohen Lieferbereitschaft bei Lagerartikeln von über 99 Prozent, bei tagfertiger Lieferung so-

wie kurzen Lieferzeiten. Bestellungen die bis 17 Uhr eingehen, werden noch am selben Tag ausgeliefert.

KOSTENSENKUNG

Bestellungen und Zahlungsabwicklung sind auf elektronischem Wege möglich. Dadurch können die Prozesskosten des Unternehmens und seiner Kunden gesenkt werden. Bei der elektronischen Bestellung sind die Prozesskosten beispielsweise für die Kunden rund 30 Prozent niedriger. Darüber hinaus können die Kunden weitere Einsparungen durch mehr vertragsbasiertes Einkaufen (Contract Compliance) sowie einer Reduzierung der Einkäufe bei verschiedenen Lieferanten (Maverick Buying) erzielen. Für die Kunden entstehen daraus sowohl Grössen- als auch Kostenvorteile durch Reduktion der Anzahl Lieferanten. Die Integration der Kundensysteme führt zur Erhöhung der Kundenbindung bei Brütsch/Rüegger. Der Vollsortimenter erzielt jetzt mit bestehenden Kunden mehr Umsatz als zuvor. Der Aufwand, um einen Kunden anzubinden, beträgt pro Transaktionsart (Bestellung, Rechnung) nur noch ein bis drei Tage. In Zukunft möchte das Unternehmen über 50 Prozent seines Umsatzes elektronisch erzielen.

Lesen Sie die gesamte Fallstudie im Internet unter www.kmuinfo.ch/pl/experience und erfahren Sie mehr über Technologie, Spezialitäten der Lösung und Erfahrungen mit der Integrationslösung.

BRÜTSCH/RÜEGGER AG, URDORF

Das unabhängige Familienunternehmen wurde 1877 gegründet. In Regensdorf wird der Handel mit Stahlrohren abgewickelt. Am Standort Urdorf arbeiten 120 Menschen. Von dort aus werden Werkzeuge, Normteile und Erodierzubehör an die Metallverarbeitende Industrie, das Handwerk, die Bauindustrie sowie an den Werkzeug- und Formenbau geliefert. Das Unternehmen ist Marktführer und beliefert so 10 000 aktive Geschäftskunden hauptsächlich aus der Schweiz. Täglich werden über 800 Sendungen abgewickelt.

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

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 200 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

