

# Despec steigert Prozesseffizienz

## Erweiterung der eCommerce Möglichkeiten durch SAMAC B2B Integration Services liefern die Basis



### Anwender

Die Despec Supplies GmbH mit Sitz in Meerbusch/NRW ist ein Großhandelsunternehmen im Bereich EDV-Verbrauchsmaterialien und wurde im Jahr 1997 gegründet. Despec gehört mit 100 Mitarbeitern und einem Umsatzvolumen von rund 120 Mio. Euro zu den führenden Unternehmen der Branche. Das moderne Logistikzentrum bietet auf 12.000 m<sup>2</sup> Platz für ein Sortiment von über 10.000 Produkten. 25.000 Pakete und 500 Paletten werden jeden Monat an 3.500 Handelskunden ausgeliefert. Despec ist zukunftsorientiert und strebt immer nach Verbesserungen.

„Im Markt niedriger Margen müssen wir unsere Konzepte der aktuellen Situation anpassen, damit wir alle auch in Zukunft weiterhin wettbewerbsfähig bleiben. Steigende Nutzung der B2B Integration Services bietet uns hohe Zeitersparnis im Tagesgeschäft, sinkende Fehlerquoten und schnellere Lieferfähigkeit.“ so Torsten Schulz, Einkaufsleiter und Prokurist bei der Despec GmbH.



Nach dem Motto:

„Nutzen Sie die Möglichkeiten, die Ihnen Despec bietet um „ZEIT“ zu sparen, denn Zeit ist der entscheidende Faktor in unserem Geschäft“ bietet Despec:

- o Dropshipment Lösungen (neutral oder mit Kunden-Logo)
- o individuelle Lösungen zur elektronischen Datenübertragung (Schnittstellensysteme)
- o Edolphin

Vorteile:

- o schnellere Lieferung zum Kunden/höherer Servicegrad
- o hohe Zeitersparnis im Tagesgeschäft
- o immer aktuelle Preise/Verfügbarkeiten

Möglichkeiten:

- o Abfrage tagesaktueller Preise und Verfügbarkeiten
- o Download der kompletten Preisliste in verschiedenen Formaten möglich
- o Automatische Bestellungen, auch als neutrale Direktlieferung an den Kunden

### Aufgabenstellung

Ein hoher Anteil der eingehenden Bestellungen wird über persönliche Betreuung durch einen festen Verkäufer auf traditionellem Bestellweg per Telefon/Mail oder Fax abgewickelt. Das erfordert eine manuelle Erfassung der eingehenden Bestellungen, mit hohem Zeitbedarf und der Möglichkeit von manuellen Fehleingaben. Diese Situation war unbefriedigend.

Insbesondere größere Kunden suchten nach Möglichkeiten der direkten Anbindung zur Steigerung der Servicequalität. Das eingesetzte ERP-System war nur begrenzt fähig diese Anforderungen zu erfüllen, aber ein Austausch der gesamten Basis-Software schied aus.

### Lösung

Die Lösung ergab sich in mehreren Schritten – Ausschlag für die SAMAC Lösung gab insbesondere die Verfügbarkeit für iSeries Systeme, die als zentraler Server eingesetzt wird, und die entsprechende Expertise im Hause SAMAC.

Zunächst wurde mit Hilfe des SAMAC Business Integrators die vorhandenen Eingangs-Schnittstellen mit einem generischen XML-Format angeschlossen. Ausgehende Dokumente wie Kataloge, Auftragsbestätigung, Lieferschein, Rechnung wurden ebenfalls als internes XML-Schema entworfen und dann über eine Anbindung an die Datenbank abgebildet. Die Erzeugung kann über Events-Überwachung oder Auslöseroperation in der Datenbank erfolgen. Die Anbindung der Kunden erfolgt über das SAMAC B2B Gateway, das in einem externen Rechenzentrum für Despec von SAMAC betrieben wird. Hierdurch entfallen individuelle Konfigurationen pro Kunde und Lieferant. Es gibt lediglich eine definierte Verbindung aus dem Despec Netzwerk hinaus über die sämtliche Partner mit Hilfe des SAMAC B2B Gateway Clients bedient werden können. Über Datenbank-gestützte Konfiguration und Monitoring innerhalb des Gateways sind Änderungen leicht administrierbar. Die Verbindungsqualität kann überwacht und der Weg eines Dokuments bis zur Weitergabe an den Partner verfolgt werden. „Verschwundene“ Dateien gehören der Vergangenheit an – beispielsweise kann genau nachvollzogen werden, von welcher IP-Adresse aus Operationen auf welchem Objekt durchgeführt wurden.

Partner können über diesen Weg mit den hauseigenen XML-Formaten direkt bedient werden. Individuelle Formate von Dokumenten (beispielsweise bmeCat Kataloge, EDI/EDIFACT-Bestellungen, kundenspezifische Dokumentenformate) können über einen Mapping Connector individuell angebunden werden. Hierbei werden die internen Dokumente in das jeweils benötigte individuelle Format umgesetzt. So können beliebige

Dokumentenformate abgebildet werden. Damit wird insbesondere den unterschiedlichen Ausprägungen der vermeintlichen Standardformate Rechnung getragen.

Der SAMAC Web Connector versorgt angebundene Webshops mit aktuellen Stamm-, Preis- und Verfügbarkeitsdaten. Hierüber ist ebenso eine Verfügbarkeitsprüfung für externe Handelsplattformen abgebildet. Seit Inbetriebnahme wurden Leerbestellungen, die einen zusätzlichen Arbeitsaufwand bedeuten, erheblich reduziert.

Seit Einführung der Schnittstellen nimmt der Anteil der elektronischen Bestellungen kontinuierlich zu. Durch den geringen Anteil manueller Bearbeitungsschritte ist dieses zusätzliche Volumen jedoch mit der bestehenden Vertriebsmannschaft ohne Engpässe zusätzlich abwickelbar.

Die Integration der internen Geschäftsprozesse mit denen der externen Partner sorgt für eine erhöhte Transparenz und Verbesserung der Geschäftsbeziehungen.

### Ausblick

Nach erfolgreichem Start der elektronischen Anbindungen steht als nächstes Projekt das Ausschöpfen der Einsparpotenziale bei elektronischen Rechnungen an. Auch diese soll über externe Dienstleistungen abgebildet werden, um die Anschaffung von Signatur Hard- und Software zu vermeiden. Auch hier wird neben anderen die SAMAC Lösung ([www.signatur-online.biz](http://www.signatur-online.biz)) betrachtet.

### Weitere Informationen:



### SAMAC Software GmbH

D-40764 Langenfeld, Rheindorfer Str. 3  
Telefon: 0049/2173/1 09 29-0  
Telefax: 0049/2173/1 09 29-20  
E-Mail: [contact@samac.com](mailto:contact@samac.com)  
Internet: [www.samac.biz](http://www.samac.biz)

### Kunden-Zitat:

„Die Verwendung des B2B Gateways entlastet uns erheblich bei der Anbindung von externen Partnern, da sämtliche notwendigen Konfigurationen außerhalb unserer Umgebung vorgenommen werden. Die Protokollmechanismen erlauben uns eine exakte Diagnose auftretender Störungen, die sich dann oft als manuelle Fehleingaben herausstellen – beispielsweise wenn Dateien von Kunden gelöscht werden, und anschließend behauptet wird, diese hätte nie existiert.“

Alexander Schröder  
IT Services, Despec GmbH