



Bild: Star Distribution

Die Star Distribution GmbH in Böblingen optimiert bei Kunden aus vielen Branchen die Beschaffungs- und Distributionsabläufe – mit Software von Websale.

# Der Onlineshop als Logistiktool

Der Logistikspezialist Star Distribution unterstützt Kunden aus vielen Branchen bei der Optimierung ihrer Beschaffungs- und Distributionsabläufe. Zeitaufwendige Routineabläufe werden mithilfe webbasierter Lösungen effizienter gestaltet. Dafür setzt Star Distribution seit Jahren erfolgreich Software von Websale ein.

JOHANNES W. KLINGER

**E**inen Fahrzeughändler erkennt man meist schon von Weitem an den wehenden Fahnen, die weltberühmte Markenlogos dem potenziellen Kunden entgegenflattern lassen. Das ist gelungene Markeninszenierung am guten, alten Point of Sale. Anders als fast alles im heutigen Wirtschaftsleben hat das mit dem Internet gar nichts zu tun – könnte man denken.

Johannes W. Klinger ist Vorstandsvorsitzender der Websale AG in 90547 Stein, Tel. (09 11) 6 32 21-0, j.klinger@websale.de

Doch wie kommen die Fahnen zum Händler? Als markenbewusstes Unternehmen lässt beispielsweise ein Stuttgarter Autobauer seine Werbemittel zentral produzieren und stellt sie den Vertragshändlern auf Bestellung zur Verfügung. Auch die Fahnen samt Zubehör gehören dazu.

Als die über 6500 Händler, Vertragspartner und Niederlassungen weltweit ihre Werbemittel noch herkömmlich per Telefon und Fax bestellen mussten, summierte sich die Abwicklung dieser Aufgaben beim

zentralen Markenkommunikationsbereich wie auch bei seinen Vertragspartnern zu einem beträchtlichen Aufwand mit sehr geringer Wertschöpfung. Da das Handling der Werbemittel für das Markenbild des Stuttgarter Premiumherstellers aber unverzichtbar ist, beauftragte dieser die Star Distribution GmbH mit der Optimierung der Prozesse.

## Komplexe Handelsebenen

Viele Abläufe, die in der Konzernzentrale anfallen, wenn ein Autohändler Werbemittel anfordert, ähneln denen, die sich bei einem normalen Einkauf zwischen Käufer und Verkäufer abspielen: Bestellung annehmen, Bestand in der Warenwirtschaft prüfen, Versand veranlassen, Rechnung stellen und so weiter. Für die externen Logistikspezialisten lag es daher nahe, die Abläufe mithilfe eines Onlineshops und der Anbindung an Warenwirtschafts- und Lagersysteme zu automatisieren.

Selbstverständlich musste die betreffende Shopsoftware ein professionelles, sicheres, stabiles und in der Praxis erprobtes System bieten. Dieses musste jedoch auch Aufgaben bewältigen, die konventionelle Shopsoftware nicht beherrscht, weil Letztere nur für den Handel mit Endkunden konzipiert ist.

Doch eine Intralogistiklösung für anspruchsvolle Kunden mit komplexen Handelsebenen muss mehr können. Das beginnt damit, dass sie nur registrierten Kunden zur Verfügung stehen darf, betrifft aber auch viele spezielle Funktionen. Will der Hersteller allen seinen Vertragshändlern einen neuen Katalog zusenden, so kann sich der betreffende Mitarbeiter einloggen und über ein Bestellgeneratormodul mit einem Mausklick den Versand an alle Händler veranlassen. Der Shop kann in diesem Fall über eine eigens entwickelte Schnittstelle die derzeit gültigen Filialadressen einlesen. Viele weitere solcher Features erleichtern die Arbeit im Beschaffungsmanagement.

Der Bestellprozess wird also in diesem Beispiel beim Versender initiiert und erspart ihm somit viel Zeit gegenüber der Einzelabwicklung des



Effizient unterwegs auf der Datenautobahn sind die Kunden von Star Distribution dank der maßgeschneiderten Onlineshops von Websale.

Versands – nur eine entsprechende B2B-Shopsoftware wie die von Websale kann solche Abläufe unterstützen.

Der Autobauer ist kein Einzelfall. Ähnliche Abläufe finden sich in vielen Unternehmen – fast überall, wo Warenflüsse zwischen Zentrale und Filialen beziehungsweise Groß- und Einzelhändler zu koordinieren sind, stellen sich zumindest teilweise vergleichbare Aufgaben. Aus diesem Grund suchte Star Distribution nach einer Softwarelösung, die nicht nur den Mitarbeitern und Partnern des Auftraggebers optimale Benutzerfreundlichkeit bietet, sondern sich auch für andere Kunden des Logistikdienstleisters einsetzen lässt.

### Flexibilität und Service

Dem Kunden an dieser Stelle eine teure Logistiksoftware zum Kauf zu empfehlen, hätte nicht zum Selbstverständnis eines Erbringers von hochwertigen, kundenorientierten Dienstleistungen gepasst. Denn nach dem Kauf einer Softwarelizenz bleibt der Anwender mit den im Betrieb auftretenden Problemen meist allein.

Dass Star Distribution beispielsweise für die elektronische Werbemittellogistik und ein knappes Dutzend ähnlicher Portale seiner Kunden bereits seit dem Jahr 2000 Lösungen auf Basis der Shopsoftware von Websale nutzt, hat wesentlich mit diesem Serviceaspekt zu tun – und mit dem modularen Aufbau der Software.

Modularer Aufbau bedeutet, dass sich die Software leicht um zusätzliche kundenspezifische Funktionen erweitern lässt, ohne dass eine komplette Neuentwicklung notwendig wird. In diesem Fall heißt das: Wenn neue Features entwickelt werden müssen, um aus der Shopsoftware eine Logistiklösung zu machen, so bezahlt der Kunde nur die Entwicklung dieser speziellen Features. Für Funktionalitäten, die aus der bereits bestehenden Standard-B2C- und B2B-Shopplattform übernommen werden

können, bezahlt er lediglich eine monatliche Miete. Möglich ist dies, weil Websale bereits 1996 als erster Anbieter von Shopsoftware im deutschsprachigen Raum auf das Konzept gesetzt hat, das später unter dem Namen „Software as a Service“, heute auch „Cloud Computing“ genannt, bekannt wurde. Websale stellt nicht nur die Shopsoftware her, sondern betreibt sie auch auf eigenen Servern für seine Kunden. Dieses zentrale Hosting in Kombination mit der modularen Architektur ermöglicht es, dass alle Websale-Kunden stets die aktuellste Version der Software nutzen können, ohne sich teuren und zeitraubenden Update-Prozessen unterziehen zu müssen. Zum Servicegedanken, der Websale und Star Distribution verbindet, gehört dabei auch, dass der Anwender kompetenten Support für den Betrieb seiner Lösung erhält.

### Offene Plattform

Optimierte Schnittstellen zu Warenwirtschaftssystemen sowie eine individuell und frei designbare Benutzeroberfläche sind weitere, für die Logistiker sehr wichtige Kompetenzen, die Websale bereits aus seinem Shopsystem mitbrachte. Mit ausschlaggebend für die erfolgreiche Kooperation ist außerdem, dass die IT-Experten von Star Distribution im modularen Standardsystem von Websale zusätzlich eigene Anwendungsteile für ihre Kunden nahtlos in die Oberfläche integrieren können.

Dieses Maß an Flexibilität innerhalb einer bereits funktionierenden Programmumgebung bietet sonst nur Open-Source-Software. Eine solche kam für Star Distribution jedoch nicht in Frage. Gerade im B2B-Geschäft, wo mit verhältnismäßig wenigen Kunden ein sehr großer Teil des Umsatzes gemacht wird, sind Fragen der Verfügbarkeit und Gewährleistung zu wichtig, als dass man sie einer anonymen Entwicklercommunity überlassen möchte. **MM**