

Vom Onlineshop zum elektronischen Marktplatz

Immer mehr Grossunternehmen, aber auch viele KMUs haben die Zeichen der Zeit erkannt und wollen ihre Wettbewerbsfähigkeit mit Hilfe integrierter B2B-E-Commerce-Lösungen verbessern. Die Möglichkeiten sind vielfältig und reichen vom einfachen Online-Shop bis zu einer Vollenbindung des ERP-Systems inkl. elektronischem Dokumentenaustausch. Text und Bilder: Debrunner Acifer

Die Vorteile der E-Business-Anwendungen liegen auf der Hand: Die Automatisierung der Bestellungen reduziert die Beschaffungskosten durch moderne Lagerbewirtschaftungssysteme. Mit Strichcode beispielsweise werden Prozesskosten reduziert, Lieferzeiten verkürzt und Fehler sowie Retouren weitgehend ausgeschlossen.

Elektronische Lieferanten-Plattform

Elektronisch unterstützte Prozesse bei Bestellungen, Lagerbewirtschaftungen und Fakturierungen sparen Zeit und reduzieren Kosten. In diesen Bereichen sind vermehrt auch die Lieferanten gefordert, diesen Anforderungen Rechnung zu tragen, um sich auch künftig erfolgreich und nachhaltig am Markt zu behaupten. So hat z.B. die Debrunner Acifer, eine traditionsreiche Schweizer Firmengruppe, welche eine führende Position im Schweizer Stahlhandel einnimmt, auch im Bereich E-Commerce Pionierarbeit geleistet und sich stetig weiterentwickelt. Sie bietet ihren Kunden heute eine breite Palette von Möglichkeiten an. Der ur-



Laserscanner im Einsatz mit der iPhone App bws®mobile von Debrunner Acifer
Scanner laser utilisé avec l'application iPhone bws® mobile de Debrunner Acifer

sprüngliche Online-Shop wurde Schritt für Schritt ausgebaut und den wachsenden Kundenbedürfnissen angepasst. Heute stellt sich der bws®shop+ als regelrechte Lieferanten-Plattform dar, die vom Online-Shop bis zur Vollintegration von ERP-Systemen sämtliche Kundenbedürfnisse abdecken kann. Durch den webbasierten Ansatz dieser Lösungen ist in der Regel der kundenseitige Aufwand gering, eine Installation von Software ist nicht mehr nötig. Heute können mit dem Kundenlogin auf die Webseite b2b.d-a.ch sämtliche Funktionen für die Kunden freigeschaltet und online genutzt werden. Ganz wichtig ist dabei eine ganzheitliche Betreuung der Kunden, die von der Projektvorstudie über die Projektumsetzung bis hin zum kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP) begleitet werden.

Vom Büro auf die Baustelle - Mobile Lösungen sind im Trend

B2B-E-Commerce findet heute nicht mehr nur beim Einkauf am Schreibtisch statt - heute möchte der Kunde ortsunabhängig mobile

GESTION DES STOCKS / COMMERCE ÉLECTRONIQUE

Des boutiques en ligne aux places de marché électroniques

Un nombre croissant de grandes entreprises mais également de nombreuses PME ont reconnu les signes du temps et souhaitent améliorer leur compétitivité par des solutions intégrées de commerce électronique B2B. Les possibilités sont nombreuses, de la simple boutique en ligne à l'intégration complète d'un système ERP avec échange de documents électronique.

Les avantages de ces applications sont évidents : l'automatisation des commandes réduit les coûts d'approvisionnement par des systèmes modernes de gestion des stocks. Les codes-barres par exemple réduisent les coûts de processus et les délais de livraison ; les erreurs ainsi que les retours sont eux pratiquement exclus.

Plate-forme électronique pour les fournisseurs

L'informatisation des processus au

niveau des commandes, de la gestion des stocks et de la facturation permet de gagner du temps et de réduire les coûts. Dans ces domaines, les fournisseurs aussi doivent de plus en plus tenir compte de ces exigences pour garantir leur succès et leur pérennité sur le marché. Ainsi, Debrunner Acifer, un groupement d'entreprises suisses riche de tradition, leader sur le marché helvétique de l'acier et pionnier dans le commerce électronique, connaît un développement constant. Il

propose désormais à ses clients une large gamme de possibilités. La boutique en ligne d'origine s'est progressivement étendue pour répondre aux besoins grandissants de la clientèle. Actuellement, bws shop+ constitue une véritable plate-forme pour les fournisseurs couvrant tous les besoins des clients, de la boutique en ligne à l'intégration complète de systèmes ERP. Grâce à ces solutions Web, les clients ont peu d'efforts à fournir, l'installation de logiciels n'est plus néces-

saire. Aujourd'hui, avec l'identifiant du client sur le site b2b.d-a.ch, toutes les fonctions peuvent être déverrouillées pour les clients et utilisées en ligne. Il est essentiel d'offrir un suivi global aux clients qui sont accompagnés depuis l'étude préalable jusqu'au processus d'amélioration continue (PAC) en passant par la réalisation du projet.

Du bureau au chantier : les solutions mobiles ont le vent en poupe
Le commerce électronique B2B ne se

Lösungen nutzen können. Sei es auf der Baustelle, um vor Feierabend noch kurz einige wichtige Teile bestellen zu können oder von unterwegs, um Informationen abzufragen. Auch im Lager können in kürzester Zeit fehlende Artikel direkt am Regal gescannt werden und mittels iPhone und einer App (wie der bws®shop+ App) übermittelt werden.

Kein Ende der Entwicklung in Sicht

Die Entwicklung im Bereich B2B ist und bleibt rasant, die bestehenden Lösungen werden ständig weiter optimiert und ausgebaut - nicht zuletzt auch durch die vielen Kunden, die mit ihren Anforderungen, Wünschen und Anregungen dazu beitragen, dass immer bessere und effizientere Lösungen entwickelt werden können. ■



Lagerbewirtschaftung mit bws®code
Gestion des stocks avec bws®code



Nachfüllung der Kanban-Boxen mit bws®services.

Réapprovisionnement des boîtes à kanban avec bws® services

Einige Funktionen einer webbasierten Lösung wie dem bws®shop+

- 24 h Zugriff auf die Sortimente aller ausgewählten Lieferanten
- Multilieferanten-Warenkörbe
- Multilieferanten-Favoritenkataloge und Etiketten
- Anarbeitungen im Bereich Stahl
- Abfragen von Verfügbarkeit, Preis, Konditionen, Bestellstatus etc.
- Bedarfsübermittlung ab Barcode
- alle Funktionen ohne Software-Installation

résume plus aux achats depuis un bureau ; le client veut désormais pouvoir utiliser des solutions mobiles, que ce soit sur le chantier, pour passer commande juste avant de quitter le bureau ou consulter des informations en déplacement. Il est aussi possible de scanner rapidement les

articles manquants directement dans les rayonnages de l'entrepôt et de les transmettre avec un iPhone et une application de type bws®shop+.

Poursuite du développement

Le B2B connaît une évolution rapide, les solutions existantes

sont sans cesse optimisées et consolidées, notamment grâce aux exigences, désirs et suggestions des clients qui contribuent au développement de solutions toujours plus efficaces. ■

Quelques fonctions d'une solution Web comme bws®shop+

- accès 24 h/24 aux produits de tous les fournisseurs sélectionnés
- paniers multifournisseurs
- catalogues de favoris et étiquettes multifournisseurs
- parachèvement de l'acier
- consultation des disponibilités, des prix, des conditions, du statut de commande, etc.
- transmission des besoins par codes-barres
- toutes les fonctions sans installation logicielle