

Projekt: Vertrieb 4.0

PROTOKOLL ZUM 1. PROJEKTTREFFEN

15.10.201X

10:00 – 12:30

Anwesend: Daniel Bäcker, Thomas Friedrich, Pascal Teising, Beate Sawitzki, Leo Deibert, Julia Mainhardt, Markus Braun, Susanne Zweig.

Themen:

Angebote zur Erstellung des Web-Shops (PT)

- (1) Angebot von WAWI-Lab: ein Shop-Modul zum Warenwirtschaftssystem wäre möglich – entsprechende Standard-Module liegen vor. Über ein Login auf der Webseite gelangt man zu einer Kundenansicht des WWS und kann selbstständig Bestellungen aufgeben. Damit ist eine nahtlose Interaktion mit den WWS-Daten möglich. Das Angebot umfasst die Integration der Produktdaten (ausführliche Texte von der Webseite) und Anpassung der Benutzeroberfläche an das Corporate Design sowie zwei Anpassungsschleifen nach der Testung und liegt bei 45.000 €. Alle folgenden Veränderungen (die laut WAWI-Lab gar nicht notwendig sein würden, weil das System angeblich bereits fehlerfrei bei vielen Unternehmen läuft) würden stundenweise abgerechnet werden. Hinzu kommen Lizenzgebühren für das Modul von 948 € pro Jahr, inkl. Hotline und Updates.
- (2) Wir sollten bedenken, dass wir uns damit eine weitere Einheit von WAWI-Lab einkaufen, zusätzlich zum aktuellen wenig befriedigenden WWS. Sollten wir in der Zukunft doch auf ein anderes System umsteigen, müssen wir den Shop erneut entwickeln. Auf der anderen Seite brauchen wir uns keine Sorgen um mögliche Schnittstellen-Schwierigkeiten zu machen.
- (3) Der Preis scheint okay (Anm. TF: der tatsächliche Aufwand liegt wahrscheinlich bei 4.000 €), allerdings können die Folgekosten recht hoch werden – wie auch bei unserem WWS jetzt werden wir jede Behebung von Störungen, die durch ein Update entstehen, stundenweise bezahlen müssen. (Anm. TF: Frechheit!)
- (4) Weitere Anpassungen im Rahmen des Vertrieb 4.0 – Projekts konnten noch nicht geklärt werden. Reklamation durch Kunden über den Shop wäre wohl möglich, ein automatisches Akquiseprotokoll wahrscheinlich auch. Verbindungen zu weiteren Tools, wie z. B. eine automatische Zollbearbeitung wäre wahrscheinlich nicht möglich (das gleiche Problem mit den Schnittstellen).

- (5) (SZ): wir sollten darüber nachdenken, gleich das WWS zu überarbeiten. Das aktuelle System kann einige der neuen Prozesse ohne große konzeptuelle Überarbeitung nicht abbilden. Diese Überarbeitung würde aber wahrscheinlich genauso viel kosten wie ein neues System. Vielleicht gelingt es uns in diesem Zug einen faireren und einen fähigeren Anbieter zu finden. Besonders fortschrittlich scheinen WAWI-Lab nicht zu sein.
- (6) Angebot von JB Sale Systems: kam recht schnell, ohne tiefgehende Rückfragen zu unserem WWS. Unklar ist, auf welcher Basis das Angebot erstellt wurde – wird noch geklärt. Die Anbieter scheinen sich keine Sorgen um unsere Schnittstellen zu machen. Ist aber wohl im Preis einkalkuliert.
- (7) (TF): Es handelt es sich um ein Content-Management-System, d.h. wir erwerben ein Basispaket mit einer Anzahl erforderlicher Zusatzmodule und das alles wird an unsere Rahmenbedingungen und Anforderungen angepasst. Wenn wir uns in der Zukunft weiterentwickeln wollen, ist die Frage, ob es das erforderliche Modul bereits gibt. Die Entwicklung der Module orientiert sich an der Nachfrage und die meisten Nutzer der CM-Systeme sind B2C-Unternehmen. Im Zweifel werden wir uns das Modul programmieren lassen müssen, was sehr teuer werden könnte. Außerdem ist die Frage, ob unsere zukünftigen Anforderungen sich überhaupt in einem geschlossenen System wie CMS werden abbilden lassen – nur die wenigsten können IoT-Daten verarbeiten, und die sind richtig teuer. Das von JBSS kann es sicher nicht. (Anm. AV: IoT = Internet of Things – sensorenbasierter Datenaustausch).
- (8) Vorteil ist natürlich, dass wir durch die Open Source den Code jederzeit selbst ändern können und dadurch relativ unabhängig sind; zumindest soweit, wie unsere IT-Kompetenz es erlaubt. Weiterentwicklungen könnten auch durch einen anderen Anbieter, der mit der Programmiersprache arbeitet, umgesetzt werden.

Konzept für einen optimierten Bestellprozess (MB)

Die Prozessanalyse der Bearbeitung von Bestellungen im Vertrieb ist abgeschlossen. Auf dieser Basis wird ein optimierter Prozess erarbeitet. Voraussetzungen für einen optimierten Prozess sind:

- Optimierung der Bearbeitung von Bestellungen im Lager
- Optimierung im Produktionsprozess bei den Schnelldrehern: bessere Planung, vor allem bei saisonal bedingten Nachfragespitzen.