



# Lobster



## REIFENPROFI TRIFFT DATENPROFI

### Lobster-Software managt große Datenvolumen bei Kooperation freier Reifenhändler

**Reifen wechseln: Jedes Jahr im Frühling und Herbst beginnt das Spiel von vorne. Sind die Reifen abgefahren oder zu alt, müssen neue her. Um bessere Konditionen bei den Herstellern zu erhalten, kaufen die Händler nicht einzeln ein, sondern bündeln ihren Bedarf. Die Kooperation point S übernimmt den Bestellvorgang für seine Mitglieder – mit Hilfe der Datenintegrations-Software Lobster\_data.**

Im Oktober und an Ostern ist die Nachfrage nach Reifen besonders hoch. Bei point S treffen dann täglich bis zu 3.000 Bestellungen ein, die zeitnah bearbeitet werden müssen. Das immense Datenvolumen lässt sich manuell nicht managen, riesige Papierberge würden sich in den Büros der Mitarbeiter stapeln. Deshalb regelt point S den Bestellprozess über elektronischen Datenaustausch (EDI). Dafür wird die Software-Lösung Lobster\_data verwendet.

#### Kommunikation mit Format

point S hat als Anbieter von Reifen, Rädern und Auto-Service bereits mit großen Datenmengen gearbeitet. Als es zusätzlich den Zentraleinkauf einführte, verneunfachte sich das Datenvolumen nochmal. „Diesen großen Sprung hätten wir ohne Lobster\_data IT-technisch nicht bewältigt“, erklärt Ralf Matwin, IT-Leiter bei point S. Alle Prozesse von der Artikelselektion über die Bestellung bis zur Rechnung sind automatisiert und laufen über die Zentrale.

Die Herausforderung: Das SAP-System von point S spricht eine andere Sprache als das von Herstellern bzw. Lieferanten. Lobster\_data konvertiert deshalb eingehende Daten in ein für das SAP-System von point S lesbares Format und ausgehende in das Format der Partner. Bestellbestätigung, Lieferschein und Rechnung versendet das System automatisch.

#### Entlastung der IT-Abteilung

Der Anwender benötigt keine Kenntnisse in der Programmiersprache und ist unabhängig von einem externen Dienstleister. „Wir können selbstständig neue Partner anbinden und bei Bedarf Schnittstellen ändern“, betont Alexander Lukic, IT-Application Manager bei point S. „Auf die Lobster-Techniker müssen wir höchstens einmal im Jahr zurückgreifen. Und dann ist der Service immer schnell und kompetent.“

Bei der Umstellung zum Zentraleinkauf war schnell klar, dass die Auftragsbearbeitung personell aufgestockt werden muss. point S entschied sich, ein EDI-System zu installieren und arbeitete fünf Mitarbeiter in der Auftragsbearbeitung ein. Ohne elektronischen Datenaustausch wären hier 25 bis 26 neue Mitarbeiter erforderlich gewesen – damit wäre das Modell Zentraleinkauf wirtschaftlich nicht tragfähig.



## **Direkter Blick ins System**

point S kommuniziert mit den Lieferanten über eine internetbasierte Plattform. Die Mitglieder der Kooperation können so unter anderem auch in Echtzeit die gewünschten Artikel selektieren und wissen genau, ob sich die Ware im Lager befindet und wie teuer sie ist. Man spricht hier auch von Adhoc EDI. „Früher mussten wir für diese Information ein Fax schicken oder das Telefon in die Hand nehmen. Heute werden die notwendigen Informationen direkt aus den Systemen der Lieferanten dargestellt, die Bestellbestätigung erhalten wir in Sekundenschnelle“, berichtet Matwin. Zudem müssen die Mitarbeiter aus der Auftragsbearbeitung Stammdaten wie Kundenadresse oder Artikelnummer nicht immer wieder neu eingeben. Lobster\_data überträgt die Informationen aus beziehungsweise in die Umsysteme und macht sie prozessbezogen verfügbar.

Auch dieses Jahr erwarten die Reifenhändler wieder den typischen saisonalen Anstieg der Bestellungen. „Wir können mit der Lobster-Software flexibel auf Hochzeiten reagieren – und das bei geringem Aufwand. Wir sind sehr zufrieden“, resümiert Matwin.