

Die Firma Carladata, ein deutscher Dienstleister für den Autoteilehandel geht mithilfe der SCO mobile Technologie von SCO einen neuen Schritt in Sachen dezentrale Auftragserfassung.



CARLA GOES MOBILE – DIE HAUPTGRÜNDE

- > Produktivität des Aussendienstes wird deutlich erhöht
- > Kundenservice gewinnt an Qualität
- > System- und Ressourcenkapazitäten werden besser genutzt
- > Schnellere Reaktion auf Kundenwünsche
- > Dezentraler, sicherer Zugriff auf alle relevanten Unternehmensdaten

DAS UNTERNEHMEN CARLADATA

Seit mehr als 15 Jahren entwickelt und vertreibt Carladata Softwarelösungen für den Autoteilehandel.

Die Hauptgeschäftsfelder der Firma liegen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mit mehr als 400 Installationen ist Carladata der führende Anbieter von Ersatzteilbestell-Software des hiesigen Autoteilehandels.

DIE HERAUSFORDERUNG

„Der Markt für den Handel mit Automobil-Ersatzteilen ist ein Nischengeschäft mit nur ungefähr 1.500 potentiellen Kunden,“ sagt Friedhelm Ahle, Geschäftsführer der Carladata GmbH. „Eben aus diesem Grunde sind wir verpflichtet, Software anzubieten, die höchsten Anforderungen entspricht. Die Applikationsplattform, die wir benötigen, muss den steigenden Kundenansprüchen gerecht werden, indem sie die hohen Mengen an eingehenden Daten von Bestellungen für Ersatzteile und Lieferanten effizient verarbeiten kann.“

Ebenso gehören die Rückverfolgung von Daten sowie deren zuverlässige Sicherung und Archivierung zu den Geschäftsfeldern von Carladata. Mit täglich mehr als 2.000 Bestellungen und dem damit verbundenen europaweiten Versand von Ersatzteilen sind die Carladata Kunden auf eine einfach zu handhabende, zuverlässige und kosteneinsparende Lösung angewiesen. Carladata's Software ist ausserdem für viele seiner Kunden zum Enterprise Resource Planning System (ERP) geworden – das bedeutet, dass die Kunden von Carladata jeweils auf ein einziges, firmenweites System zurückgreifen, das alle Bereiche von der Bestellung bis zur Rechnungslegung und dem Versand abdeckt. Aus diesem Grunde muss die Applikationsplattform jederzeit hochzuverlässig und stabil sein, um in der Lage zu sein, ausfallsichere Systeme unterstützen zu können.

In einem ständig so umkämpften Markt müssen sich neu aufkommende Technologien im Bereich Kundenzufriedenheit als zuverlässig bewähren. Carladata's Interesse lag darin, den aktuellen Trend zu einem mobilen Zugriff auf Unternehmensdaten mit bereits im jeweiligen Unternehmen existierenden Business Applikationen zu nutzen.



ES STELLTEN SICH FOLGENDE FRAGEN:

Warum sollte man nicht einfach mobile Endgeräte dahingend nutzen, um dem Aussendienst eine effektivere Vorgehensweise vor Ort zu ermöglichen? Was wäre, wenn der Vertrieb bei spielsweise mit einem Tastendruck Statistiken über einen speziellen Kunden von einem zentralen Server abrufen oder direkt vor seinem nächsten Besuch beim Kunden noch kurz einen Einblick in dessen aktuelle Bestellvorgänge nehmen kann? Dann könnte er auch direkt in der Besprechung mit dem Kunden mithilfe seines Smartphones neue Bestellungen eingeben.

DIE LÖSUNG

Carldata wandte sich somit an SCO, dem Hersteller des Betriebssystems, welches auf der Serverseite genutzt wird. Vor kurzem erst hatte SCO seine neueste mobile Business Lösung SCO mobile auf dem Markt eingeführt. SCO erarbeitete daraufhin zusammen mit Carldata eine konkrete Bedarfsanalyse im Hinblick auf Carldata's Netzwerkumgebung und Applikations-Schnittstellen.

Das Professional Serviceteam von SCO implementierte daraufhin bei Carldata ein mobiles Dateneingabesystem für Smartphones, die auf dem Windows Mobile Betriebssystem laufen. Die Applikation auf dem Smartphone ermöglicht die Rückverfolgung von Kundendaten, checkt online den aktuellen Lagerbestand von Produkten und Ersatzteilen.

Die derzeitige Version des neuen mobilen Auftragserfassungssystems nutzt momentan einen zentralen SCO mobile Prozessor, der von SCO betreut wird. Die Produktionsversion wird zu gegebener Zeit auf einem Me Inc. Prozessor vor Ort bei Carldata in Deutschland laufen.

DAS ERGEBNIS

Carldata hat seinen Kunden das neueste Serviceprodukt auf der Automechanika in Frankfurt am Main im September 2006 vorgestellt. Das Unternehmen hat nach der Messe mit der Vermarktung der neuen Technologie begonnen.

Die Kunden von Carldata können sowohl die Lagerbestandsprüfung als auch die Bestellabwicklung von mobilen Endgeräten ausführen. Dieser neue digitale Service ermöglicht es Carldata neue Geschäftsfelder zu erschliessen. Die Kunden von Carldata profitieren durch die neuen mobilen Anwendungen indem sie ihre bisherigen Lösungen effektiver nutzen können.

