

# rotronic

## Sortimentserweiterung durch Lieferantenintegration

### Eventsponsor

**HASLERSTIFTUNG**

### Sessionsponsoren



### Sponsoren



### Medienpartner

**Handelszeitung**

**netzwoche**

**UNTERNEHMERZEITUNG**

# Firmengruppe

SECOMP COMPUTER PRODUCTS



Mitarbeiter: 360  
Jahresumsatz: CHF 150 Mio.



## Geschäftsbereiche:

- PC-Systeme und –Zubehör
- Industrie-Mechanik und –Elektronik
- Feuchte- und Temperaturmessung



**rotronic**  
TECHNIK FÜR PROFIS

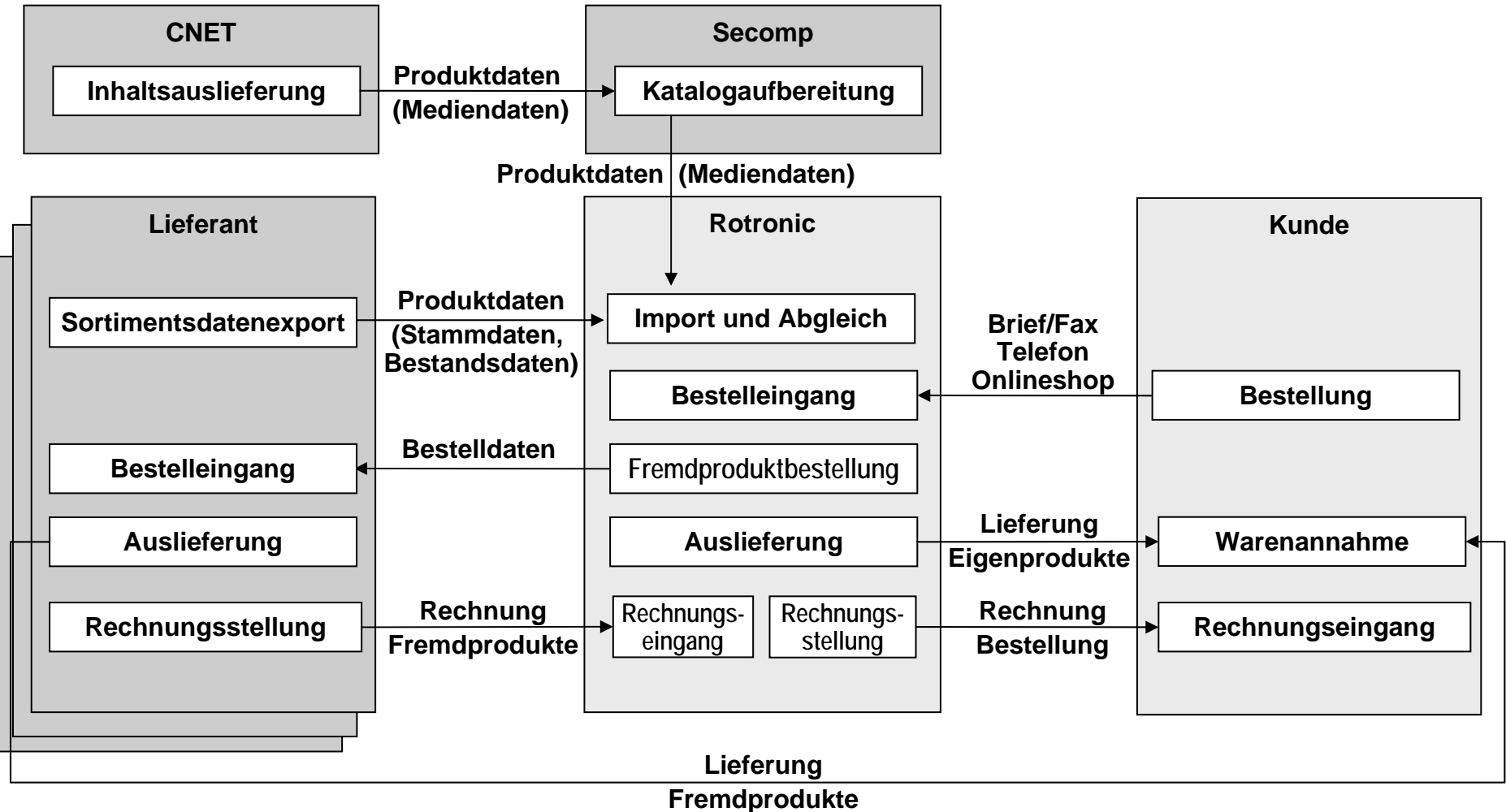


- **Breite Palette von EDV-Zubehörprodukten**
  - **Netzwerkkomponenten, EDV-Kabel, Switchboxen, Datenträger, Druckerverbrauchsmaterial, Eingabegeräte, PC-Festplattengehäuse, Netzteile, USV-Geräte, usw.**
- **Kundenspezifisch konfigurierte Hardwarelösungen**
  - **Assemblierung durch die zu Beginn des Jahres 2008 gegründete Tochterfirma Rotronic Micro**
- **Produkte werden teilweise nach eigenen Spezifikationen gefertigt**
  - **Eigenmarken Roline und Value**



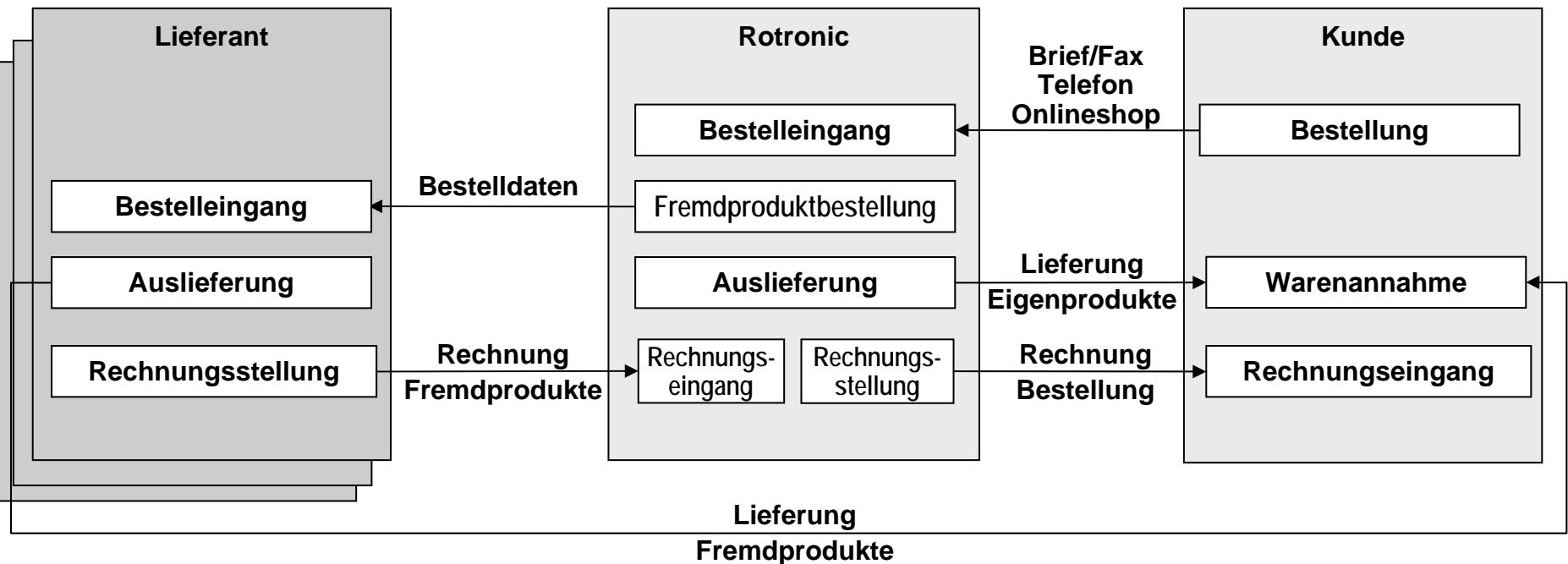
- **Hoher Konkurrenzdruck und relativ kleine Margen**
- **Fakturierung in US-Dollar beim Einkauf in Fernost und beim Verkauf in Europa**
- **Rasch ändernden Modellpaletten bei den Herstellern durch Technologische Dynamik**
- **Bei EDV-Zubehör handelt es sich um Verbundprodukte, die oftmals nicht für sich allein gekauft werden**

- **Mit einem Onlineshop soll den Erwartungen und Bedürfnissen von Kunden für Computer-Produkte entsprochen werden.**
  - **Einfache und unkomplizierte Bestellungen**
- **Das Produktsortiment soll erweitert und aufgewertet werden.**
  - **Bedarfsdeckendes Sortiment aus einer Hand**
- **Der zusätzliche Aufwand in Logistik und Vertrieb soll begrenzt werden.**
  - **Integration der Produkte von Lieferanten über Streckengeschäfte**
- **Der operative Aufwand durch die informationstechnische Integration soll begrenzt werden.**
  - **Automatisierung der Informationsflüsse**
  - **Import von Produktdaten über einen spezialisierten Inhaltsanbieter**



# Geschäftssicht: Transaktion

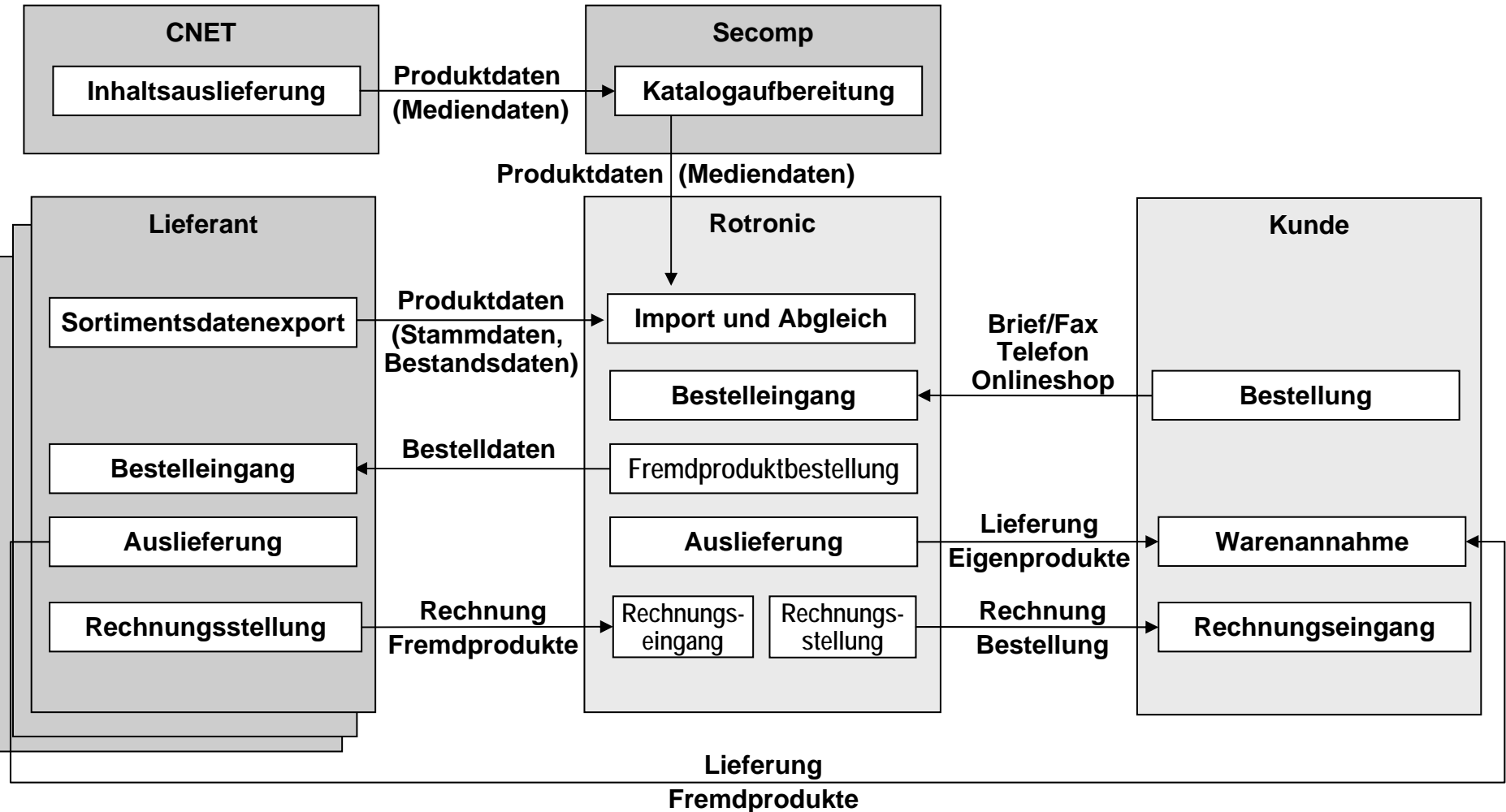
- Bestellungen sind über verschiedene Kanäle möglich
- Lieferanten von Fremdprodukten sind über Streckengeschäfte integriert



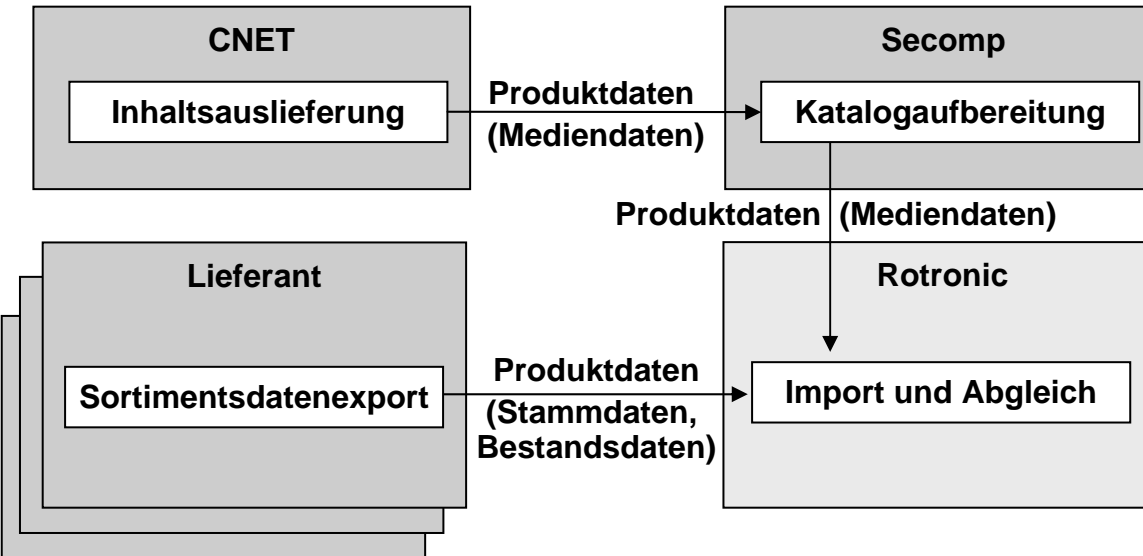
- **Sommer 2000: Onlineshop für den Verkauf von EDV-Zubehör**
  - Rund 3'000 Artikel online bestellbar
  - Preiseinspielung via Batchlauf, keine Lagerbestandsinformationen
  - Aufträge via E-Mail, manuelle Erfassung im WWS
- **Frühling 2003: Systemwechsel bei der Onlineshop-Software**
  - Rund 5'000 Artikel werden angeboten
  - Automatisierte Datenimports inklusive Preisaktualisierung
  - Keine Echtzeit-Lagerbestände
- **Frühling 2006: Lifegang mit einem neuen Onlineshop**
  - Über 20'000 bestellbare Artikel inklusive Fremdprodukte
  - Direktanbindung an das Warenwirtschaftssystem
  - Import von Fremdinhalten zu Produktbeschreibungen über CNET



# Geschäftssicht (Wh.)

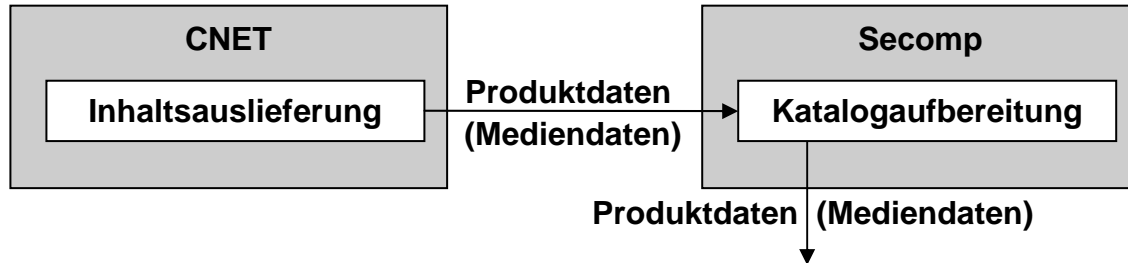


# Geschäftssicht: Datenaufbereitung



- **Mediendaten für Fremdprodukte kommen von einem spezialisierten Inhaltsanbieter**
  - **Übernahme in das Mediasystem**
- **Lieferanten der Fremdprodukten überspielen Stammdaten und Bestandsdaten ihrer Sortimente**
  - **Übernahme in das Warenwirtschaftssystem**

# Medienaufbereitung



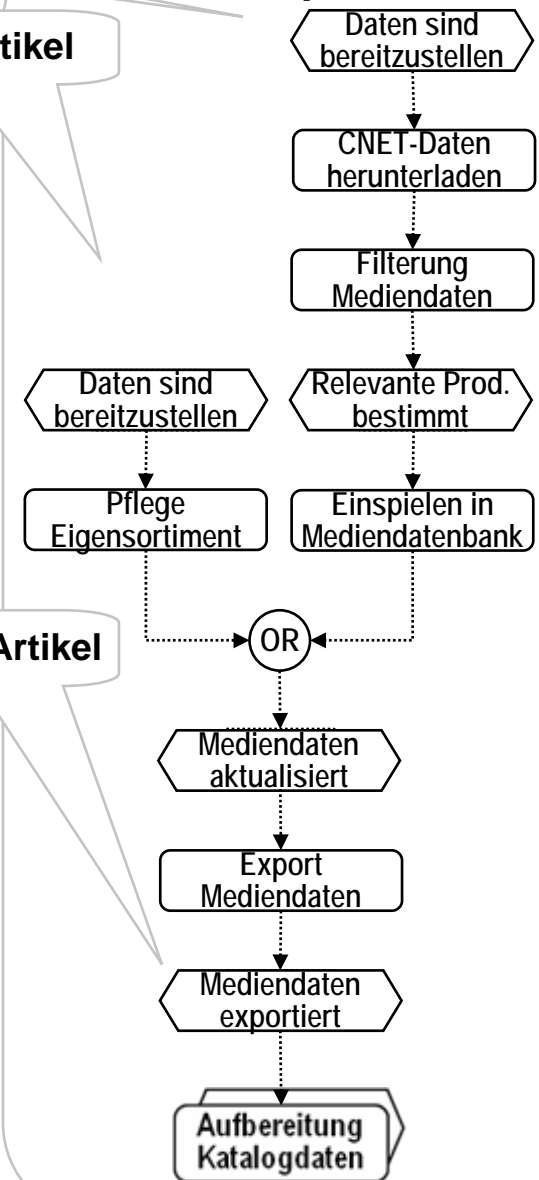
- Mediendaten werden täglich von der CNET übernommen
- Eigenprodukte werden von den Produktmanagern eingepflegt
- Mediendaten werden im Mediasystem I-DAS geführt
- Bilddaten werden in einer separaten Bilddatenbank abgelegt

ca. 400'000 Artikel

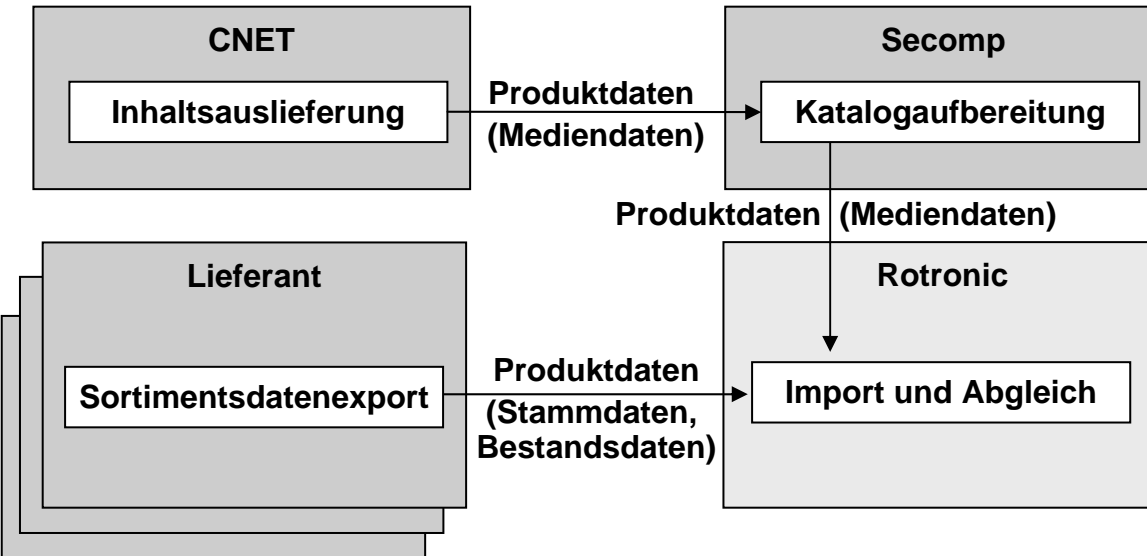
ca. 5'000 Artikel

ca. 30'000 Artikel

## EPK-Teilprozess

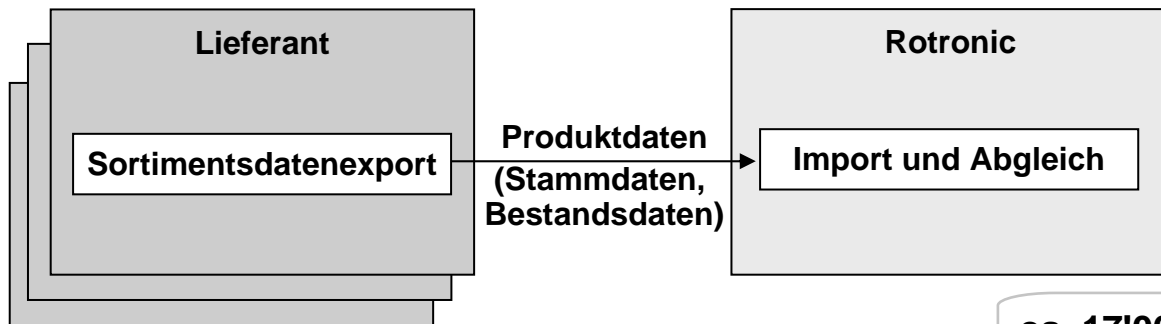


# Geschäftssicht: Datenaufbereitung (Wh.)



# Übernahme transaktionsorientierter Daten

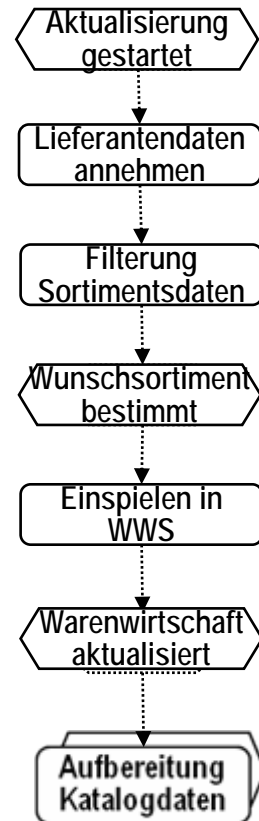
ca. 50'000 Artikel



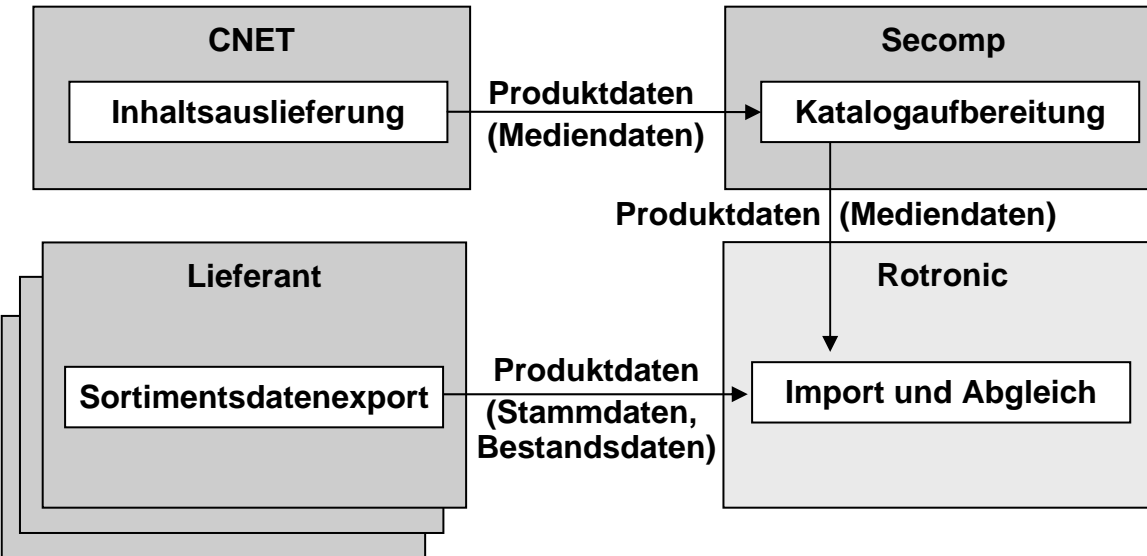
ca. 17'000 Artikel

- Transaktionsorientierte Daten werden täglich von den Lieferanten übernommen
- Sie werden in das Warenwirtschaftssystem eingespielt

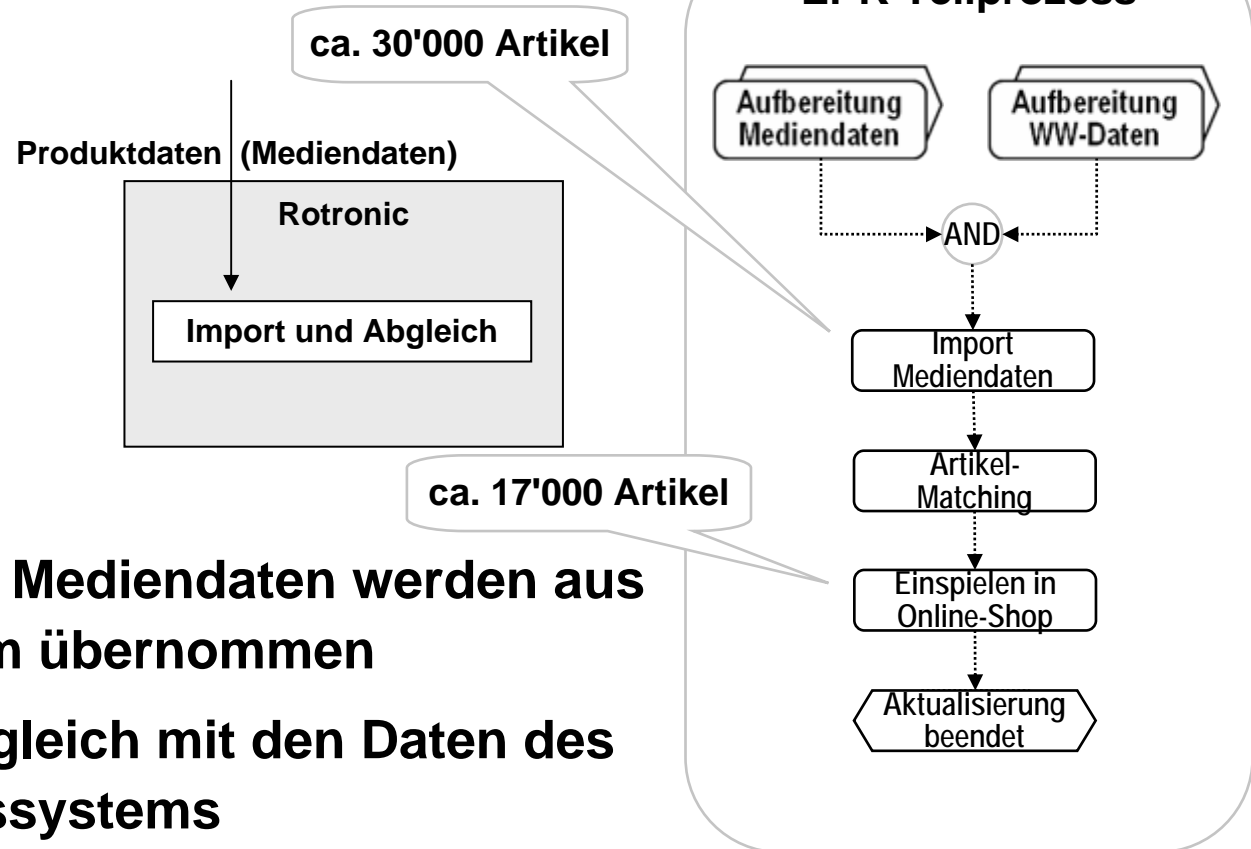
## EPK-Teilprozess



# Geschäftssicht: Datenaufbereitung (Wh.)



# Katalogaufbereitung für Onlineshop



- Die aufbereiteten Mediendaten werden aus dem Mediasystem übernommen
- Es erfolgt ein Abgleich mit den Daten des Warenwirtschaftssystems
- Die Mediendaten werden in den Onlineshop übernommen

## ■ Produktkonfigurator

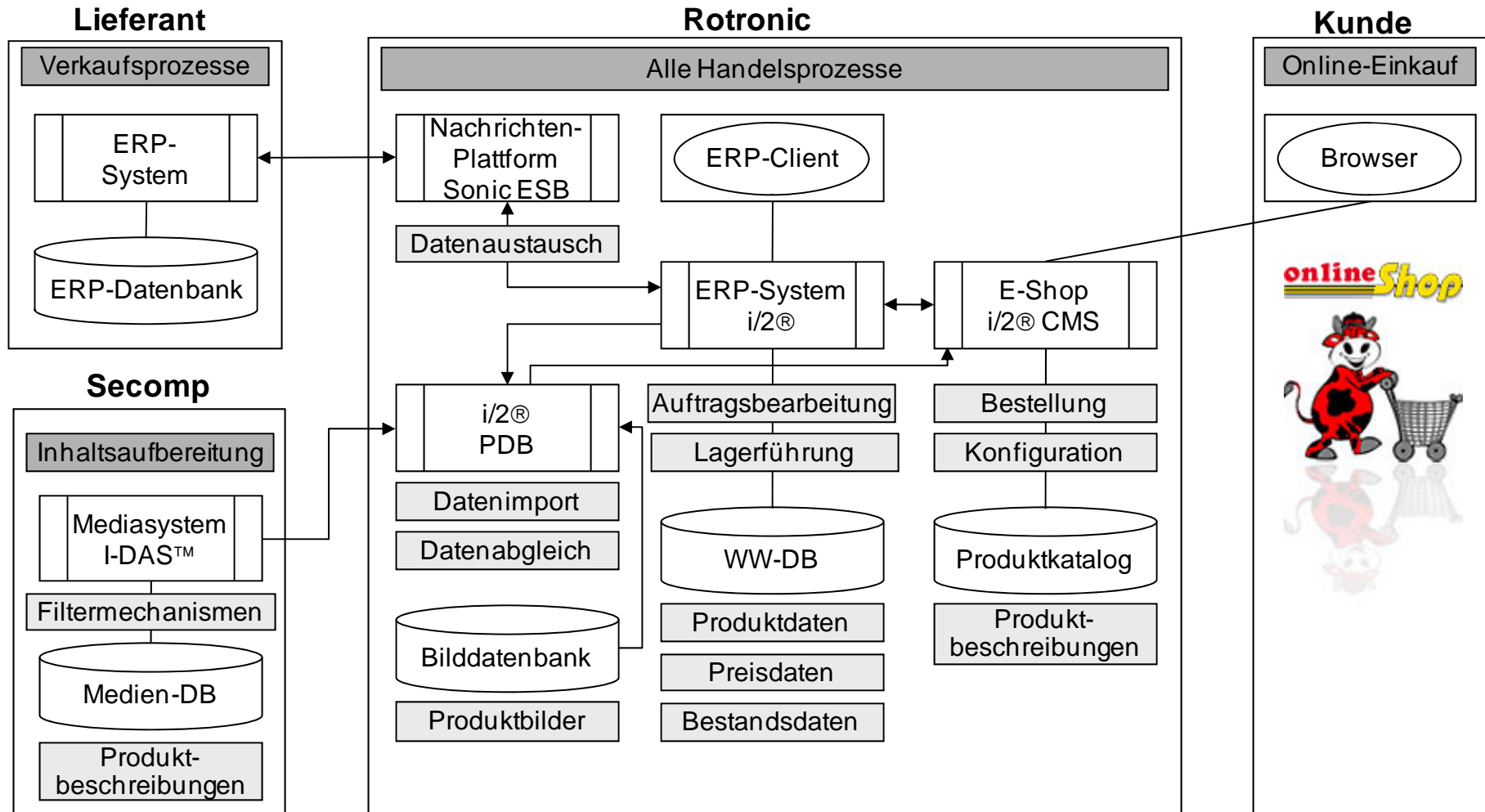
- Kunden können über den Onlineshop spezifische Hardware-Komponenten zusammenstellen
- Als Wiederverkäufer haben sie die Möglichkeit, sich für die zusammengestellten Geräte eine Offerte für den Wiederverkauf zu erstellen

## ■ Reseller-Onlineshop

- Wiederverkäufer können die Artikel des Eigensortiments als sinnvolles Zubehör-Komplementärsortiment in Form eines neutralen Onlineshops nutzen
- Dabei bietet Rotronic auf Wunsch auch Streckenlieferung zu den Kunden der Wiederverkäufer an

■ ...





- **Der Nutzen des Onlineshops kann nur schwer bestimmt werden**
  - **Derzeit werden in der Schweiz jährlich um die 20 Mio. CHF Umsatz über den Shop generiert**
  - **Zudem konnte ein Umsatzwachstum durch die Aufnahme externer Produkte erzielt werden**
  - **Aufgrund von Quereffekten sind diese jedoch nicht eindeutig zurechenbar**
- **Besser messbar sind die Projektkosten**
  - **Aufwand von 300'000.- CHF für die Shop-Lösung**
  - **Pro Schnittstelle bei Lieferanten bzw. Grosskunden entstehen Kosten in Höhe von 15'000.- bis 30'000.- CHF**
  - **Insgesamt wurden für die Schnittstellen bisher 100'000.- bis 150'000.- CHF aufgewendet**

- **Trotz der letztlich sehr konsequenten Umsetzung der IT-Lösung im Sinne unternehmerischer Strategie ist der durchschlagende Erfolg noch ausgeblieben**
- **Durch den Onlineshop ist der Verkauf komplexer und auch aufwändiger geworden**
- **Die Anwendungs- und Datenintegration zwischen den verschiedenen Systemen und Geschäftspartnern ist komplex und funktioniert nicht ganz und gar reibungslos**
- **Die Komplexität der technischen Lösung führt zu einer starken Abhängigkeit von den IT-Dienstleistern**

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**Gerne beantworten wir jetzt kurze Fragen,  
eine Diskussion erfolgt am Ende der Session.**

**Eventsponsor**

**HASLERSTIFTUNG**

**Sessionsponsoren**



**Sponsoren**



**Medienpartner**

**Handelszeitung**

**netzwoche**

**UNTERNEHMERZEITUNG**

- **Moderation: Prof. Dr. Petra Schubert, Universität Koblenz-Landau**
  
- **Fallstudie ARP Datacon AG**
  - **Firmenvertreter: Bernhard Gysi, Geschäftsführer Schweiz**
  - **Experte: Prof. Rolf Gasenzer**
  
- **Fallstudie Rotronic AG**
  - **Firmenvertreter: Michael Taraba, Geschäftsführer**
  - **Experte: Prof. Dr. Thomas Myrach, Universität Bern**

# Weiteres Programm



**12.00 Uhr    Networking Lunch**

**13.30 Uhr    Session 3**  
**Mit Kundendaten mehr Nutzen erzeugen**

**Einführungsreferat**

Dr. Christiane Okonek, rbc Solutions AG  
**kdmz (Büromaterial, Organisationsbedarf)**

Die vielfältigen Services werden um automatisch berechnete Empfehlungen für die Optimierung der Kundenempfehlungen ergänzt, die die Empfehlungen angetragenen werden.

**Level 1  
(diese Etage)**

**buch.ch (Bücher und Medien)**

Web 2.0 ist ein vieldiskutiertes Thema, weil erkannt wurde, dass die Kunden mit ihrem Wissen einem Shop weitergehende Services ermöglichen. Die Fallstudie zeigt eine Umsetzung mit virtuellen Bücherregalen.

**Session 4**  
**Anbieter und Kunden arbeiten mit einem IT-System**

**BDO-Visura / UFD AG (Buchführung)**

Bei dieser Lösung erfasst UFD seine Belege auf dem System seines Treuhänders BDO-Visura und hat Zugriff auf alle Daten, ohne eine eigene Software betreiben zu müssen.

**Swisspay**  
Bell hat ein System, das die Swisspayroll ausgerechnet wird, auf dessen System treuhänderische Daten verarbeitet werden.

**Level 2  
(oberer Stock)**

**Swiss Post E-Business Solutions / Cablecom  
(elektronische Archivierung)**

Die gesetzeskonforme elektronische Archivierung ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Cablecom hat sie an Swiss Post E-Business Solutions ausgelagert und trotzdem jederzeit vollen Zugriff auf die Dokumente.

**15.40 Uhr    Podiumsdiskussion – Simsa Late Afternoon Talk**  
**«Neue Alternativen für Standardsoftware – für wen ist welche Business Software die beste?»**

Beat Bussmann, Opacc Software AG – Dr. Franz Josef Weiper, Ramco Systems Ltd.

Stephan Sieber, SAP (Deutschland) AG – Bruno von Rotz, Optaros Schweiz – Moderation: Prof. Ralf Wölfle, FHNW

**16.40 Uhr    Apéro**