

Consulting Case Study



Pocket-PC als mobiler Vertriebsassistent bei der Jela Schuh KG

Der deutsche Kinderschuh-Hersteller Jela Schuh KG in Kleve/Niederrhein ist seit 2001 ein Unternehmen der österreichischen Young Footware Holding, zu der auch das österreichische Schwester-

unternehmen Ferdinand Richter GmbH gehört. Die beiden Firmen pflegen ihre jeweilige Marke in eigenen Marketing- und Vertriebsorganisationen, arbeiten in Einkauf, Design und Entwicklung jedoch eng zusammen. Mit rund 30 Mitarbeitern in Vertrieb, Marketing und Entwicklung erzielt Jela rund 17 Millionen Euro Umsatz pro Jahr. Jährlich werden unter der Marke Jela rund 1,1 Millionen Paar Kinderschuhe verkauft. Zum größten Teil produziert Jela im eigenen Werk in der Slowakei. Teile der Produktion werden in Vietnam, Indien und Italien gefertigt.

Der Schwerpunkt des Absatzes liegt in den deutschsprachigen Ländern, in denen etwa 90

Prozent der Produktion verkauft wird. Der Rest geht vor allem in die Niederlande und Frankreich.

Zentrale Warenwirtschaft auf AS/400-System

Jela nutzt gemeinsam mit Richter das ERP-System von net W+P, eine Branchenlösung für die Schuhindustrie. Es läuft bei einem externen Dienstleister in Österreich auf einem AS/400-Host. Die WAN-Verbindung wurde über das Internet und eine VPN-Lösung realisiert. Die Mitarbeiter in Kleve nutzen einen Connectivity-Client auf ihren PCs, um auf die zentrale Warenwirtschaft zuzugreifen. Etwa 20 PCs sind im lokalen Netz verbunden und

Auf einen Blick

Nach dem Wechsel zum neuen Eigentümer Young Footware Holding musste sich die Jela Schuh KG nach einer neuen Lösung für die Auftragserfassung im Außendienst umsehen. Die frühere Notebook-Lösung stand nicht mehr zur Verfügung.

Jela entschloss sich zu einer modernen Lösung auf Basis von PDAs. Der neue „mobile Vertriebsassistent“ ist eine partnerschaftliche Entwicklung von net W+P und Attachmate. Er ist wesentlich handlicher als die alte Notebook-Lösung und bietet viele neue Funktionen.



Jela verkauft rund 1,1 Millionen Paar Kinderschuhe pro Jahr

haben Zugang zur Hostanwendung in Österreich. Um die IT-Systeme kümmert sich Stephan Krenzel, der als Account Manager Großkunden betreut und daneben auch für die IT-Infrastruktur bei Jela verantwortlich ist.

Die Vertriebsmitarbeiter im Außendienst nutzten in der Vergangenheit eine DOS-Applikation auf Notebooks, um vor Ort bei den Kunden Bestellungen aufzunehmen. Auf die Notebooks konnten alle erforderlichen Sortimentsdaten geladen werden, inkl. einer Strichgrafik, mit der jedes Produkt dargestellt wurde. Diese Applikation war jedoch nicht Eigentum von Jela und stand nach dem Besitzerwechsel von der früheren Muttergesellschaft Elefanten zur Young Footware Holding nicht mehr zur Verfügung. Ein Ersatz war dringend erforderlich. Jela sah sich auf dem Markt um. Überzeugende Lösungen, die gleichwertig oder besser als die Vorgängertlösung schienen, waren nicht in Sicht.

„Der Einsatz von PDAs als handliche und mobile Geräte für die Auftragserfassung und die Außendienst-Kommunikation ist ein großer Fortschritt.“

Stephan Krenzel, Account Manager und IT-Verantwortlicher bei der Jela Schuh KG

Attachmate International Sales GmbH
Wamserstraße 4
D-81829 München
Tel.: +49-89-99351-0
Fax: +49-89-99351-111
Info-de@attachmate.com
www.attachmate.de

Attachmate Sales AG
Grossrietstraße 7
CH-8606 Naenikon
Tel.: +41-43-399 2090
Fax: +41-43-399 2099
InfoCh@attachmate.com
www.attachmate.ch

Attachmate Sales GmbH
Veitingergasse 46
A-1130 Wien
Tel.: +43-1-595 4335-0
Fax: +43-1-595 4335-11
Info-at@attachmate.com
www.attachmate.at

www.attachmate.com

Argentinien
(54) 11 4811 4000

Australien
(61) 3 9825 2300

Belgien
(32) 2 481 07 50

Brasilien
(55) 11 3071 3766

Dänemark
(45) 47 17 10 00

Frankreich
(33) 1 4604 1010

Großbritannien
(44) 1189 12 4000

Hongkong
(852) 2 572 8988

Italien
(39) 02 671 3101

Japan
(81) 3 5560 8970

Kolumbien
(57) 1 638 6464

Mexiko
(52) 55 5208 0360

Niederlande
(31) 10 266 77 00

Portugal
(351) 21 340 4671

Schweden
(46) 8 630 1700

Singapur
(65) 6223 0233

Südafrika
(27) 11 700 4250

Spanien
(34) 91 716 09 60

USA und Kanada
(800) 426-6283
(425) 644-4010

net W+P Solutions GmbH & Co KG
Breitwiesenstr. 19
D-70565 Stuttgart
Tel. +49-711 770 5580
Tel. +49-711 770 6579
info@walter-partner.com
www.walter-partner.com

PDA statt „Schlepp-Top“

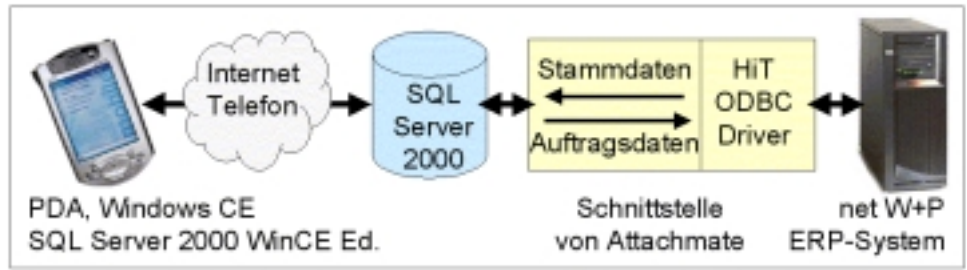
Die enorme Leistungsfähigkeit, die PDAs („personal digital assistants“) mittlerweile erreicht haben, brachte Stephan Kregel und seine Kollegen auf die Idee, Windows CE PDAs als Plattform für eine Lösung zu verwenden. PDAs verfügen mittlerweile über Leistungsmerkmale wie Notebooks vor wenigen Jahren. Dabei sind sie wesentlich handlicher, leichter, brauchen keine Netzverbindung und kein zeitraubendes Booten vor der Inbetriebnahme beim Kunden. Statt über eine sperrige Tastatur sind Eingaben über einen Schreibstift möglich. Dieses Konzept wurde mit net W+P diskutiert und war der Ausgangspunkt für die Konzeption eines „mobilen Vertriebsassistenten“ auf der Basis eines Pocket PC, den Attachmate Consulting Services zusammen mit net W+P entwickelte. Die mobile Plattform Pocket PC 2002 unterstützt einen integrierten Browser, den Pocket Internet Explorer und Standards wie HTML, XML, WAP und WML und das Pocket PC 2002 SDK mit der Programmiersprache eMbedded Visual Basic 3.0 als Entwicklungsumgebung. Sie gilt als eine der leistungsfähigsten PDA-Plattformen, die derzeit verfügbar sind und bietet auch die gewohnten Office-Applikationen wie Word, Excel oder Outlook für den Einsatz unterwegs.

Der „mobile Vertriebsassistent“ beinhaltet eine Reihe von nützlichen Funktionen wie die Unterstützung eines Barcode-Scanners, der über einen Adapter („Jacket“) mit dem PDA verbunden wird. Er erleichtert die fehlerlose und schnelle Eingabe von Artikelnummern. Aufträge können als Sortiment- oder Einzelbestellungen eingegeben werden. Bilddaten in Farbe wie in einem Katalog stehen für alle Produkte zur Verfügung. Natürlich ist die Änderung oder Neuerfassung von Kundendaten möglich. Integriert sind außerdem Statistikdaten und Vergleichsdaten zu früheren Aufträgen und Saison-Bestellungen. Die Auftragsbestätigung wird über die Infrarot-Schnittstelle direkt beim Kunden gedruckt.

Synchronisation via Handy

Die Synchronisation der Daten kann über eine LAN-Verbindung, eine Modemverbindung im Festnetz oder eine Mobilfunkverbindung erfolgen. Im letzteren Fall werden über die Infrarot-Schnittstelle PDA und Handy sowie über Mobilfunk die Zentrale verbunden. Der Datenabgleich läuft automatisch ab. In der Zentrale dient ein SQL Server 2000 als Pufferstation zwischen Zentralrechner und mobilen Benutzern. Er verwahrt eine Masterkopie der Daten des Warenwirtschaftssystems, die für den Vertrieb relevant sind: Artikel-, Kunden-, Umsatz- und Auftragsdaten und gleicht sie regelmäßig mit dem Hostsystem ab. Die mobilen Außendienstmitarbeiter kommunizieren nur mit dem SQL-Server und replizieren ihre Daten nach Bedarf, typischerweise am Abend.

Die Entwicklung wurde partnerschaftlich von net W+P und Attachmate konzipiert und durchgeführt. Dem Projekt kam das Branchenwissen von net W+P zugute.



Architektur der mobilen Auftragserfassung bei Jela

Attachmate übernahm die Realisierung und brachte seine Erfahrung aus vergleichbaren Kommunikationsprojekten mit.

Mehr Zeit für den Kunden

Der „Mobile Vertriebsassistent“ bewährt sich mittlerweile seit einigen Monaten im Einsatz. Gegenüber der Vorgängergeneration bietet er viele wichtige Vorteile: Mit nur 180g ist er um vieles leichter als die frühere Notebook-Lösung und kann ohne Kabelverbindungen und Wartezeit für den Bootvorgang schnell eingesetzt werden. Dateneingaben sind mit Stift und Barcode-Scanner schneller bzw. sicherer geworden. Die Bedienung ist intuitiv erlernbar. Statt Strichzeichnungen stehen jetzt Farbfotos auf dem Bildschirm für jeden Artikel zur Verfügung. Das bedeutet in der Summe eine bessere Qualität der Kundentermine, mehr Zeit und Aufmerksamkeit für den Kunden und weniger Fehler bei der Erfassung der Aufträge. Nicht zuletzt ist der PDA ein attraktiver und leistungsfähiger Computer, der Terminkalender, Notizbuch, Adressbuch und Kommunikationsfunktionen mit der universalen Funktionalität der Microsoft-Office-Anwendungen verbindet. (Philipp Grieb)



Handlicher Pocket-PC als mobiler Vertriebsassistent