



**myfactory**   
BUSINESS WORLD

## Swissparts auch international auf dem Vormarsch an die Spitze

Grenzenlose Distribution mit der myfactory.BusinessWorld

*Wer erfolgreich mit Unternehmen zusammenarbeiten möchte, die in ihrer Branche zu den grössten und dynamischsten Playern weltweit zählen, muss höchste Anforderungen auch an seine eigene Leistungsfähigkeit und Flexibilität stellen. Die Firma Swissparts mit Hauptsitz in Dintikon agiert seit fünf Jahren erfolgreich als Distributor von EDV-Ersatzteilen und ist heute der führende Ersatzteil-Distributor von IT-Hardware in der Schweiz. Zu den Partnern des Unternehmens gehören globale Hardwaregrössen wie Hewlett Packard und Lexmark. Lesen Sie hier, wie der Einsatz der ERP-Software myfactory.BusinessWorld der Firma Swissparts hilft, den Anforderungen dieser anspruchsvollen Partner gerecht zu werden, dem Wettbewerb stets eine Nasenlänge voraus zu bleiben und durch vernetztes Arbeiten weit über die schweizerischen Landesgrenzen hinaus die Internationalisierung erfolgreich voran zu treiben.*

### DIE HERAUSFORDERUNG:

Flexibilität, Geschwindigkeit, Serviceorientierung, Kostenbewusstsein sowie Effizienz - und das alles bei maximaler Serviceorientierung und Zuverlässigkeit: So stellen sich die Anforderungen dar, denen sich Swissparts sowohl von Seiten der Kunden als auch der Partner zu stellen hat und erfolgreich stellt. Angesichts der Datenmengen - Swissparts führt rund 300.000 Artikel für mehr als 10.000 Kunden alleine in der Schweiz - und der Tatsache, dass bereits heute rund 60 Prozent des Geschäftes - Tendenz steigend - online abgewickelt werden, liegt es auf der Hand, dass eine Spitzenperformance, wie Swissparts sie von sich selber verlangt, nicht ohne eine hochleistungsfähige ERP-Software zu erzielen ist.

„Zu Ende des Jahres 2003 wurde deutlich, dass wir mit der damals genutzten ERP-Lösung weder den hohen Ansprüchen unserer Kunden und Partner, noch unseren eigenen ehrgeizigen Ambitionen in absehbarer Zukunft weiter gerecht werden könnten“, schildert Ronald Potthoff, Geschäftsführer bei Swissparts, die Ausgangslage. „Wir suchten also eine ERP-Nachfolgelösung, die in Sachen Performance, Zuverlässigkeit, Flexibilität und natürlich auch Kosten unserem Anspruch genügt, in all diesen Kategorien weiterhin die Nummer Eins zu sein.“

Kosten betrachtete Swissparts hierbei nicht als blosse Anschaffungs-, Lizenz- und Projekteinführungskosten, sondern zeitgemäss professionell als Total Cost of Ownership. „Unsere Prozesse sind stark auf die Abläufe unserer Partner Hewlett Packard und Lexmark abgestimmt. Und bei der Dynamik solcher Partner ist nichts so beständig wie der Wechsel“, so Ronald Potthoff weiter. Für die auszuwählende Software hiess dies, dass die zahlreichen kontinuierlich durchzuführenden Änderungen und Anpassungen möglichst ohne ausufernden und jeweils sehr kostspieligen externen Support durchführbar sein sollten.

Wegen der internationalen Ausrichtung von Swissparts und der damit einhergehenden Verteilung des Geschäftes auf zahlreiche Standorte waren Multilingualität und Webfähigkeit, Stichwort vernetztes Arbeiten sowohl über Unternehmens- als auch über Landesgrenzen hinaus, weitere zentrale Auswahlkriterien an die auszuwählende Software.



Ronald Potthoff, Geschäftsführer Swissparts: „Mit der myfactory.BusinessWorld haben wir den Zukunftspfad eingeschlagen, auf dem wir auch weiterhin dem Wettbewerb einen Schritt voraus sein werden.“

## DIE AUSWAHL:

Swissparts entschied sich nach einem sorgfältigen Auswahlverfahren unter einem halben Dutzend Anbietern auf Vermittlung der Firma Actum AG, ein myfactory.BusinessCenter, für die vollständig webbasierte Software myfactory.BusinessWorld der ihrpartner Schweiz AG. Der Auftrag für die Projektimplementierung inklusive aller Customizing-Aufgaben ging an das Projektteam ihrpartner und Cape-X, ein Developer Partner der ihrpartner Schweiz AG.

„Die myfactory.BusinessWorld deckt einen Grossteil der von uns im Lastenheft definierten Anforderungen bereits standardmäßig ab. Sie ist webbasiert, filialfähig sowie multilingual und damit im wahrsten Sinne des Wortes grenzenlos einsetzbar“, erläutert Ronald Potthoff eines seiner Entscheidungsmotive. „Für die erforderlichen geschäftsspezifischen Anpassungen standen zudem mit dem Team von ihrpartner und Cape-X professionelle Partner zur Verfügung, die eine schnelle und zuverlässige Einführung der Software versprachen.“

## DIE UMSETZUNG:

In der Phase der Projektimplementierung zeigte sich, dass Schlagworte wie Dynamik und Flexibilität im Business der Firma Swissparts keine blossen Lippenbekenntnisse sind. Sah der Projektplan noch im Februar 2004 vor, zunächst die Zentrale in der Schweiz umzurüsten, so ergab sich durch die Erteilung der Aufträge an Swissparts, kurzfristig auch in Tschechien, Ungarn, Slowenien und der Slowakei die Generaldistribution für Hewlett Packard und Lexmark zu übernehmen, die Notwendigkeit, auf Wunsch der Partner flexibel zu reagieren und den ursprünglichen Projektplan umzustellen.

Dank der professionellen Arbeitsweise des ihrpartner-Teams um Reza Peyman, der Kompetenz des Developer Partners Cape-X und nicht zuletzt der Flexibilität der Standardsoftware konnte die myfactory.BusinessWorld inklusive aller Anpassungen am Standort Prag bereits im September 2004 live gehen und erfüllt dort alle Anforderungen von Swissparts reibungslos. Ungarn, die Schweiz, Slowenien und die Slowakei folgen planmässig.

„Trotz der Komplexität des Projektes und des enormen Zeitdrucks war die Zusammenarbeit mit den Teams von ihrpartner und Cape-X jederzeit von Professionalität, Flexibilität, Vertrauen und auch Spass geprägt. Das ist bei der Durchführung eines solchen Unternehmens durchaus bemerkenswert“, berichtet Ronald Potthoff.



Reza Peyman, Niederlassungsleiter München, ihrpartner Deutschland GmbH: „Das Projekt bei der Firma Swissparts war eine grosse Herausforderung, die wir gerne angenommen haben.“

## DAS ERGEBNIS:

„Wir sind mit der Leistungsfähigkeit der myfactory.BusinessWorld, der Art und Weise, wie die Software eingeführt wurde und den Erfahrungen im täglichen Einsatz sehr zufrieden“, betonen Markus Koch und Ronald Potthoff von der Firmenführung der Swissparts unisono. Nahm zum Beispiel der Import neuer Preislisten der Partner vor der Umstellung noch rund 14 Stunden in Anspruch, in denen das System offline und damit für Kunden nicht verfügbar war, so dauert dieser Vorgang nach Einführung der myfactory.BusinessWorld jetzt weniger als 20 Minuten.



„Kostenreduzierung ist heute in aller Munde. Das gilt nicht nur, aber ganz besonders, für Hochlohnländer wie die Schweiz. Auch Swissparts kann und will sich diesem Trend im Sinne unserer Kunden und Partner selbstverständlich nicht entziehen“, so die Swissparts-Manager weiter. „Das Aussergewöhnliche an der Einführung der myfactory.BusinessWorld ist aber, dass wir hier nicht nur Effizienzsteigerungen und Kostenersparnisse in signifikanter Größenordnung realisiert haben. Wir verzeichnen darüber hinaus auch eine sehr positive Resonanz bei unseren Mitarbeitern, die die myfactory.BusinessWorld nicht zuletzt wegen ihrer Anwenderfreundlichkeit als willkommene Arbeiterleichterung angenommen haben.“

Thomas Schaller, Geschäftsführer ihrpartner Schweiz AG: „Der Einsatz der myfactory.BusinessWorld bei einem international agierenden Unternehmen wie Swissparts bestätigt uns in unserer Philosophie des grenzenlosen, vernetzten Arbeitens.“

