

Eine zentrale Plattform für das digitalisierte B2B- und B2C-Business beim Reifenhandelsspezialisten PneuHage

# Digitale Omnipräsenz

Über Märkte und Absatzkanäle allerorts steuert der Reifenhändler PneuHage mit hoch digitalisierten Prozessen den vielschichtigen Verkauf von Reifen und Felgen. Als schwingvolles Rad fungiert eine zentrale Business-Integration-Datendrehscheibe.

Von *Gottfried Welz, Fachjournalist*

Die Unternehmensgruppe PneuHage ist mit den Firmen PneuHage Reifendienst, Erhardt Reifen und Autoservice und First Stop im Einzelhandel sowie mit Interpneu im Großhandel tätig. Das 1953 gegründete Unternehmen mit Stammsitz in Karlsruhe verkauft heute über vier Millionen Reifen sowie über 400.000 Alufelgen pro Jahr. IT-Infrastrukturseitig fungiert bei der Unternehmensgruppe die Business Integration Suite (BIS) von Seeburger als zentraler Baustein. „Konkret steuert sie als zentrale Datendrehscheibe beim Verkauf der PneuHage-Produkte alle damit einhergehenden Prozesse über alle Märkte und Absatzkanäle hinweg. Komplett intern administriert wickelt BIS fast 20 Millionen Dateiverarbeitungen aus ganz unterschiedlichen Unter-

nehmensgeschäftsprozessen pro Jahr ab“, erklärt Ralf Brauer, Leiter IT und TK von PneuHage Management, die auch für die gesamte Unternehmensgruppe IT-seitig verantwortlich zeichnet. Zu den Vertriebswegen zählen neben dem klassischen EDI-Business der Direktverkauf in Filialen, selbstständige Vertriebspartner, nationale wie internationale Branchenportale sowie der eigene Webshop. Erfreulicherweise hat sich mit dem Einstieg von PneuHage in den Onlinegroßhandel der B2B-Webshop der Firma Interpneu als stärkster Absatzkanal entwickelt.

Wie er weiter zu Protokoll gibt, nutzen auch die Filialen den Shop. Suchmaschinen sowie Vergleichsportale vervielfachen ebenfalls den Umsatz. Sie verlinken auf das

Standardsortiment, das die Unternehmensgruppe über diverse Branchenportale verkauft. Das gesamte Reifen-Business läuft digital, angefangen mit dem starken B2B-Großhandel. Der Webshop von Interpneu für Reifen, Felgen und Komplettträger basiert auf einem eigens dafür entwickelten Räderkonfigurator. Dieser ermöglicht, alle passenden verfügbaren Kombinationen von Fahrzeug, Reifen und Felge für sogenannte Komplettadbestellungen in Sekundenbruchteilen anzuzeigen und zu bestellen.

Der Konfigurator ist unabdingbares Hilfsmittel für die Vertriebspartner, jedem Kunden jederzeit individuelle Räder für sein spezifisches Auto anzubieten. Verschiedene Plausibilitätsprüfungen fangen aus über vier Millionen Anbaukombinationen „Fahr-



Business Integration Suite bei PneuHage: zentrale Plattform für die interne IT und alle weltweiten Webshops sowie die EDI-Kommunikation.

**Vorteile der Business Integration Suite**

- ✔ Funktionalität
- ✔ Skalierbarkeit
- ✔ Systemperformance
- ✔ Flexibilität
- ✔ Sicherheit
- ✔ Nachvollziehbarkeit

zeug-Felge“ ungültige Zusammenstellungen ab, sodass keine Fehlbestellungen entstehen.

Die Zuordnungen werden über die Business Integration Suite geregelt und durch Synchronisierung mit dem zentralen SAP-System mit den Modulen FI, CO, HR, MM, SD und WM stets aktuell gehalten: Materialnummern werden einmal täglich, Preise stündlich und Bestände im Fünf-Minuten-Takt aktualisiert. Auch die passenden Bilddateien werden je nach gewählter Kombination zur Anzeige gebracht. Daraus resultierende Bestellungen erhalten umgehend ihre Bestellbestätigung sowie im Anschluss entsprechende Lieferscheine und Trackingdaten.

Dem eigenen Pneuhage-Webshop, der für Endkunden und Filialen zugänglich ist, liegt der Konfigurator ebenfalls zugrunde. Auf über 50 nationalen und internationalen Branchenportalen, wie beispielsweise Tyre24, listet Pneuhage zusätzlich sein Reifen- und Felgensortiment. An diese Plattformen werden aus den gleichen Systemen über die Business Integration Suite alle benötigten Informationen wie Bild, Preis, Produkt und Verfügbarkeit übermittelt, um von der starken Reichweite dieser Portale zu profitieren und neue, auch globale Kunden zu erreichen.

Klassische EDI-Bestellungen von B2B-Partnern sind ebenso nahtlos integriert. Auch Lieferanten bindet Pneuhage herkömmlich über den elektronischen EDI-Datentransfer an. Grundlage hierfür sind circa 700 Mappings, die die Warenströme sowohl zum Kunden als auch Lieferanten regeln. Wenn derart viele Bestellungen und Kundendaten aus unterschiedlichen Touchpoints zusammentreffen, braucht es eine stabile Integrationsplattform, die die Daten orchestriert, synchronisiert und aktualisiert. Gerade der Bestandsabgleich über mehrere Warenlager hinweg spielt eine wichtige Rolle in puncto Produktverfügbarkeit und Kundenzufriedenheit. Er erfolgt zentral über die Business Integration Suite.

Rücksendungen werden ebenso über die BIS-Plattform geprüft und abgewickelt. Im Falle einer Retourenbestellung wird keine Buchung für SAP erzeugt, sondern eine Datenweiterleitung an das angebundene Reklamationsmanagement, das die Rücksendungen verwaltet. Alles in allem werden bei Pneuhage über die zentrale Business-Integration-Plattform BIS ganz unterschiedliche

**Business Benefits für Pneuhage**

- ✔ Individualisierte Produktdaten je Bestellung
- ✔ Omnichannel E-Commerce
- ✔ Stabiles EDI-Business
- ✔ Auskunft über aktuelle Bestände und Preise
- ✔ Sichere Abwicklung saisonaler Peaks
- ✔ Integrierte Warenlager an vier Standorten

Daten in verschiedenen Dateiformaten verarbeitet: so zum Beispiel Aufträge, Auftragsbestätigungen, Portaldateien, Bilddateien, Verfügbarkeitsinformationen, Lieferavis, Trackingdaten, Ausgangs- und Eingangsrechnungen, Bestellungen/Bestellbestätigungen, Speditionsdaten, Paketdienstdaten, Zeiterfassungsdaten und vieles andere mehr.

Der Kunde profitiert: Niemand wartet gerne auf den passenden Reifen. Bei Unfall, Schaden oder Abnutzung ist ein schneller Reifenersatz notwendig, um die Mobilität des Kunden wiederherzustellen. Auch der regelmäßige Austausch von Sommer- oder Winterreifen muss reibungslos vonstattengehen, um mobil zu bleiben.

Rund um Oktober und Ostern brummt bei Pneuhage das Geschäft. Saisonale Peaks bestimmen das Reifen-Business. Der Wechsel auf Sommer- oder Winterreifen sorgt für verstärkte Nachfrage und überdurchschnittlich hohe Bestellschübe, die IT-technisch durch die skalierbare Integrationsplattform BIS sicher und zuverlässig gemeistert werden. Diese sorgt für aktuellste Bestandsinformationen auf allen Vertriebskanälen. So muss kein Kunde lange Lieferzeiten in Kauf nehmen.

Pneuhage bietet Kunden zudem vielfältige Service-Dienstleistungen an. Mit einem von BIS integrierten Online-Terminbuchungssystem können Kunden Filialen online finden, um Rad- und Reifendienstleistungen auch online rund um die Uhr zu buchen. Dazu gehören neben Radwechsel und Reifenmontage Services wie Reparatur, Auswuchten, Waschen oder Einlagern.

„Die Business Integration Suite als geschäftskritisches System ermöglicht uns, sowohl unsere Geschäftspartner als auch alle relevanten Business-Systeme auf einer leistungsstarken ausgereiften Plattform zu integrieren“, resümiert Pneuhage-IT- und TK-Leiter Brauer. „Mit der zentralen Plattform können wir sämtliche Geschäftsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette abbilden und omnipräsent unsere Marktposition kontinuierlich ausbauen.“

Bitte beachten Sie auch den  
Community-Info-Eintrag auf Seite 77

**SEEBURGER**  
BUSINESS INTEGRATION

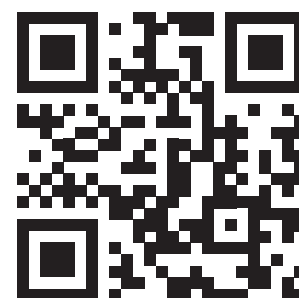


www.e-3.de

# Push News aktivieren

Beiträge und News  
direkt aufs Handy

Weil Brieftauben  
einfach zu langsam sind



www.e-3.de/push-news