




Kundenspezifische Prozesse über zentralen Handelsplatz elektronisch unterstützen

swissDIGIN-Forum, 28. November 2007

Heiner Nägelin, axavis
Joerg Weber, UBS

Basel, 28. November 2007
swissDIGIN-Forum
1



Kurzvorstellung Unternehmen

axavis

Gründungsjahr: 1990

Gesellschaftsform: Aktiengesellschaft

Aktionäre: Jannes Schoch, Heiner Nägelin

CEO: Heiner Nägelin

Domizil: CH-4437 Waldenburg, Basel-Land

Anzahl Mitarbeiter: 8 Personen

Branche: Telekommunikation

Offizieller **Plantronics** Distributor für Schweiz (Headsets)
Distributor für **Polycom** (Audioconferencing)
Partner von **Eutectics** (USB Handsets)

Key Accounts: UBS AG, Johnson Controls, Swisscom,
F. Hoffmann-La Roche, Skyguide

UBS

Entwicklung e-Procurement

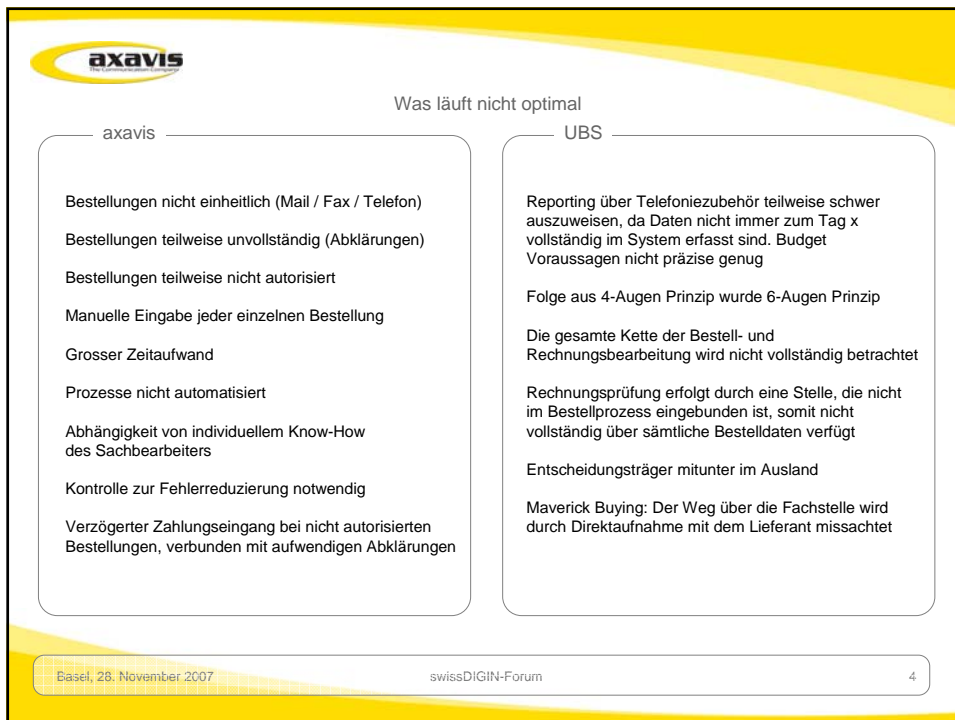
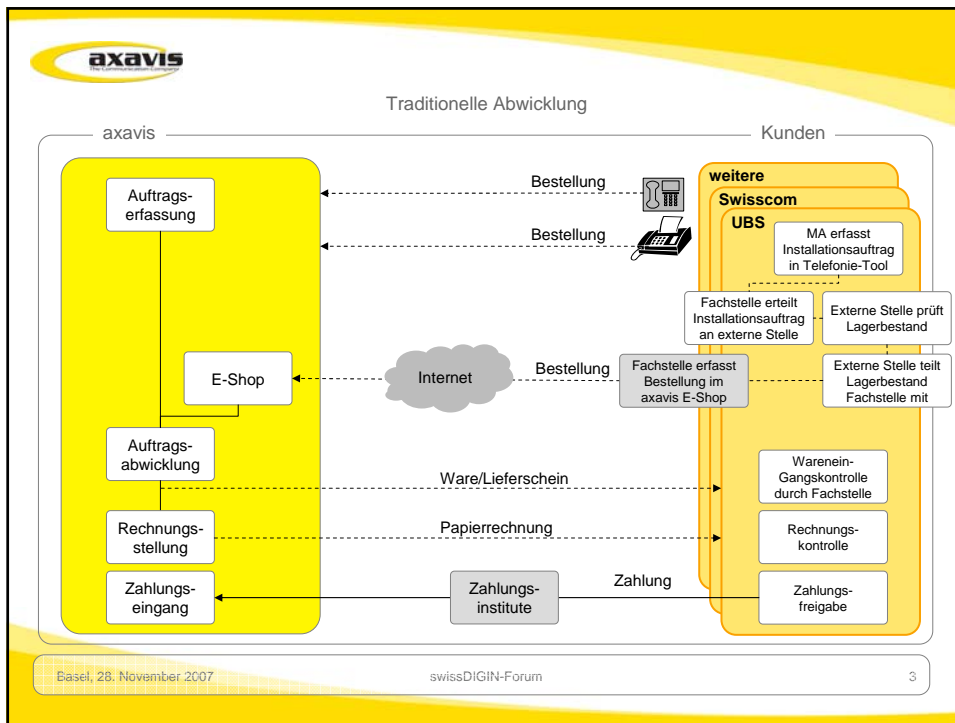
1999
Einführung einer e-Procurement Lösung im Bereich Office Supplies und Lagerhaltung mit individuellen Schnittstellen zu vier Lieferanten

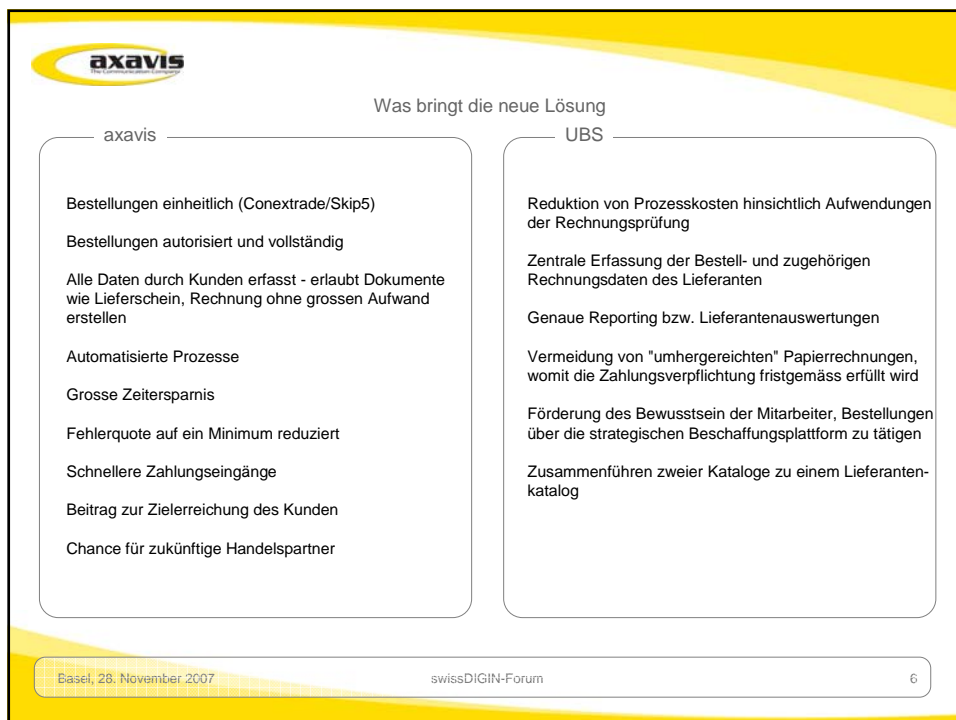
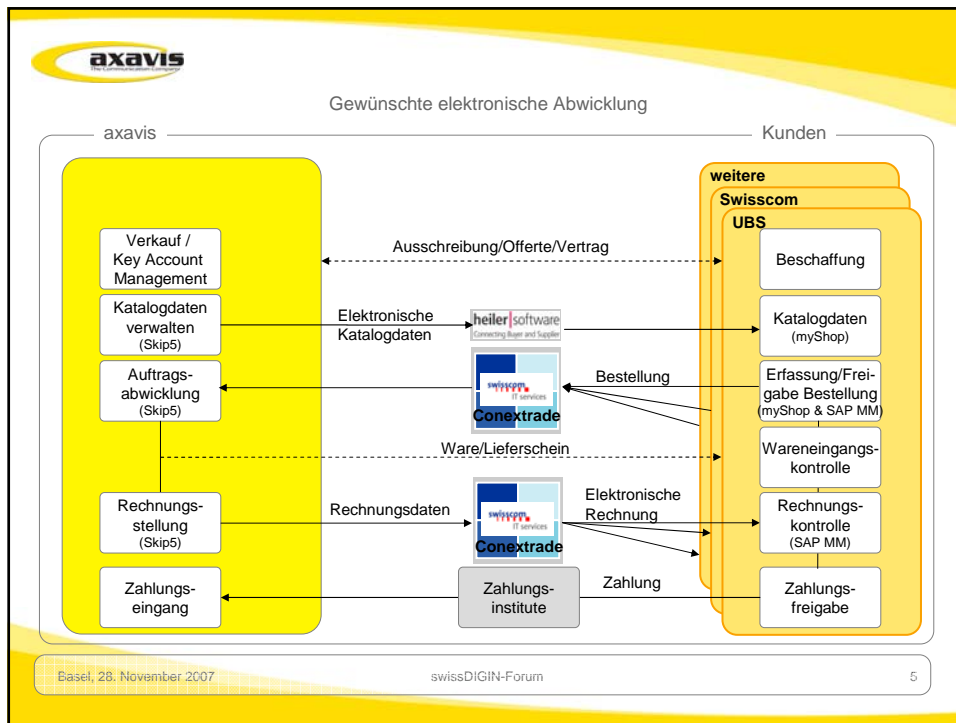
2002
Pilot und Aufnahme Regelbetrieb von "myShop" mit der Handelsplatzplattform von Swisscom IT Services AG


2004
Wahl eines zentralen Providers für Lagerung und Versand, sowie eines neuen Catalog Service Provider

2006
Start Projekt Electronic Ordering System (EOS) mit ITI für eine globale Procurement Plattform

Basel, 28. November 2007
swissDIGIN-Forum
2







Erforderliche Voraussetzungen

axavis	UBS
<p>Investition in neue Lösung und neue Prozesse</p> <p>Abschluss Provider-Vertrag</p> <p>Entwicklung einer Schnittstelle zum Handelsplatz in Auftragsbearbeitungssystem</p> <p>Festlegung des Bestellprozesses mit Kunden (Bereitstellung/Abgleichung der Produktdaten, Definition von verschiedenen Parametern wie z. B. Lieferzeit)</p> <p>Definition der Konditionen (Umgang mit Preisänderungen, VRG, Rabatte, ...)</p> <p>Erstellen des kundenspezifischen Produktkatalogs (Sortimentauswahl, Preise, Format, Inhaltsrichtlinien, ...)</p> <p>Prozesse im eigenen Unternehmen einbeziehen (Optimierung der Auftragsabwicklung unter Berücksichtigung der neuen Gegebenheiten. Bestehende Abläufe überdenken und effizienter gestalten.)</p>	<p>Interner Bestellprozess muss vollständig aufgezeigt sein</p> <p>Alle involvierten Stellen müssen informiert sein</p> <p>Das Standardsortiment muss UBS spezifisch eingegrenzt sein, damit alle Bedürfnisse im Katalog abgedeckt sind</p> <p>Das Verständnis für automatisierte Prozesse bei den betroffenen Stellen (Sourcing, Bestellen, Rechnungsprüfung) detailliert aufzeigen. Der Nutzen des elektronischen Dokumentenaustausch für die Bank wird im Gesamten nicht immer vollständig erkannt.</p> <p>Der Lieferant muss von der partnerschaftlichen Lösung überzeugt sein. Gemeinsames Verständnis entwickeln.</p>

Basel, 28. November 2007
swissDIGIN-Forum
7



Empfehlungen / Fazit

axavis	UBS
<p>Empfehlung</p> <p>Rechtzeitige Planung der Integration</p> <p>Abklärung der Gesamtkosten</p> <p>Genaue Abklärung der Kundenwünsche und Möglichkeiten</p> <p>Sorgfältige Integration in die bestehenden Arbeitsprozesse</p> <p>Alle Handelspartner in die Nutzenbetrachtung einbeziehen</p> <p>Fazit</p> <p>Chance zur Verbesserung der bestehenden Prozesse</p> <p>Investition in die Zukunft</p>	<p>Empfehlung</p> <p>Vergegenwärtigen Sie sich im Vorfeld ein sehr detailliertes Bild, wie der Bestellprozess aufgebaut ist und welche Stellen direkt oder indirekt mitwirken</p> <p>Deckt das gegenwärtige spezifisch eingegrenzte Sortiment alle Kundenanforderungen (Maverick)?</p> <p>Gehen Sie einen partnerschaftlichen Weg und stellen Sie den Geschäftspartner nicht vor vollendete Tatsachen</p>

Basel, 28. November 2007
swissDIGIN-Forum
8