

# CUSTOMER PROFILE

**DISTRIBUTION****LAWSON BEI ALCAR**

## ALCAR rollt mit Lawson

Der führende Felgenreifenhersteller integriert seine zehn Vertriebsgesellschaften in eine einheitliche Multi-Unit-Lösung und kann auf Volumenaufträge mit integriertem Verteilungssystem schneller reagieren

Mit einem Verkaufsvolumen von über sechs Millionen Rädern pro Jahr ist die ALCAR-Gruppe mit Firmenzentrale in Hirtenberg in Niederösterreich Europas grösster Lieferant von Stahl- und Alufelgen für den PKW-Nachrüstmarkt. Knapp 800 Mitarbeiter erwirtschafteten einen konsolidierten Gesamtumsatz von ca. 230 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2005/06. Die 1984 gegründete Gruppe erwarb in den neunziger Jahren führende Vertriebsgesellschaften in den zehn wichtigsten europäischen Märkten und beliefert über diese sowie 20 andere Vertriebspartner den gesamten europäischen Nachrüstmarkt.

„Ausschlaggebend für uns war, dass Lawson M3 als einzige Lösung unsere Anforderungen nach einem einheitlichen ERP-System mit einem einheitlichen Auftragsverteilungssystem erfüllt hat und die Anbindung unserer europäischen Vertriebsgesellschaften in einem Multi-Unit-System am besten abbilden konnte – und das mehrsprachig.“

Andreas Ritter, CIO bei Alcar



Die Märkte für Stahl- und Leichtmetallräder unterscheiden sich grundsätzlich voneinander: Während Stahlräder so gut wie ausschliesslich für Winterbereifung verwendet werden, ist der Aluradmarkt von Design, Material und optischer Anmutung bestimmt. Bei Stahlrädern kommt es auf hohe Verfügbarkeit gerade zu Winterbeginn an, so dass es zwischen November und Januar zu Nachfrage- bzw. Auftragsspitzen kommt. An 14 Standorten in ganz Europa sind vor der Wintersaison bis zu 2,5 Mio. Stahlfelgen gelagert, die in kürzester Zeit an Handel und damit an den Konsumenten geliefert werden. Um in den europäischen Ballungsräumen einen 24-Stunden-Service zu gewährleisten, musste der gesamte Verteilungsprozess zwischen den Standorten vereinheitlicht werden.

Damit die Abläufe zwischen der Muttergesellschaft in Österreich und den zehn europäischen Vertriebsgesellschaften optimiert und vereinheitlicht werden können, hat man mit Unterstützung von Intenia, das jetzige Lawson, ein einheitliches ERP-System eingeführt, um speziell die Geschäftsprozesse im Ordermanagement zwischen den in Europa verteilten Gesellschaften effizienter und schneller zu gestalten.

„Obwohl unsere zehn Vertriebsgesellschaften in Europa zur ALCAR-Gruppe gehören, liefen alle Geschäftsabläufe in den jeweiligen Vertriebsgesellschaften ohne ein einheitliches ERP-System getrennt voneinander ab“, so Andreas Ritter, CIO bei ALCAR in Hirtenberg. „Jeder Betrieb hatte seine eigene Planungsgrundlage, auf der er die eingehenden Aufträge einzeln bearbeitet hatte. Wenn beispielsweise ALCAR in Deutschland Felgen aus Österreich oder Italien angefragt hatte, mussten diese wie bei einer klassischen externen Lieferantenbeziehung mit Lieferanten- und Kundenrechnungen bearbeitet werden. Aufgrund der uneinheitlichen Systeme gab es immer eine mehrfache Bearbeitung und Abwicklung pro Auftrag. Das hat unsere gemeinsame Arbeit undurchsichtig und kompliziert gemacht und dadurch unnötig erschwert.“

Mit der ERP-Lösung Movex II von Lawson konnten die gesamten Geschäftsprozesse der ehemals getrennt behandelten Gesellschaften in eine gemeinsame Umgebung integriert werden. Dadurch wurden der Warenfluss und die damit verbundenen Verrechnungen zwischen den einzelnen Gesellschaften wesentlich erleichtert. Aufsetzend auf dem einheitlichen System gibt es nur ein zentrales Planungssystem und pro Auftrag nur eine interne Verrechnung, die dann den Verteilungsprozess im Einkaufs- und Verkaufsprozess durchsichtig und effizient gestaltet.

„Für die 250 ALCAR-Mitarbeiter, die europaweit mit Movex arbeiten, bedeutet es, dass sie jederzeit die Transparenz und Durchgängigkeit des gesamten Vorgangs im Ordermanagement haben und dessen Anbindung an die anderen Geschäftsprozesse einsehen können, d.h. sie sehen die Verfügbarkeiten und die Nachfrage nach bestimmten Felgen sofort. Und das über alle Verteillager- und Verkaufslagerorte hinweg“, freut sich Ritter. „Mit einem einheitlichen System, das auf einer Maschine läuft, haben wir auch nur noch eine interne Verrechnung pro Auftrag. Wir sind von den Gegebenheiten der klassischen externen Kunde-Lieferanten-Beziehung zu einem einheitlichen Verteilungsauftragssystem gekommen, das uns Aufwand und Zeit gespart und eine bessere konzernweite Kommunikation gebracht hat“.

## Warum Movex?

Nach einem klassischen Auswahlverfahren im April 2000, in dem Intenia damals mit anderen globalen ERP-Anbietern antrat, hatte sich die ALCAR-Gruppe im Juli 2000 für Movex entschieden. „Ausschlaggebend für uns war, dass Movex als einzige Lösung unsere Anforderungen nach einem einheitlichen ERP-System mit einem einheitlichen Auftragsverteilungssystem erfüllt hat und die Anbindung unserer europäischen Vertriebsgesellschaften in einem Multi-Unit-System am besten abbilden konnte – und das mehrsprachig“, so Ritter.

„Mit dem neuen System arbeiten wir nicht mehr nur unsere Aufträge ab, sondern wir können viel effektiver und strategischer planen. Das System gibt uns immer den kompletten Überblick über alle momentanen Abläufe.“

**Andreas Ritter**  
CIO  
Alcar



## Business Benefits

Lawson integriert mit der neuen Plattform nicht nur die Muttergesellschaft mit den Vertriebsgesellschaften europaweit in einer gemeinsamen Umgebung. Mit Movex wurde zusätzlich eine ganze Reihe von Anwendungen zur Unterstützung der Ressourcenplanung des gesamten Unternehmens eingeführt, so etwa COGNOS und der Movex Demand Planer. Nun haben bereits bei der Auftragserfassung alle Mitarbeiter sofort den Überblick über die aktuelle Verfügbarkeit der Produkte, können so Terminzusagen genauer an den Kunden weitergeben und sie zuverlässig einhalten. Zusätzlich ist während der Auftrags fulfillment immer der Zugriff auf den momentanen Auftragsstatus gegeben. So kann bei Engpässen schnell und flexibel eingegriffen werden. Das System bietet Funktionen zur effektiven Planung und Nutzung der Sicherheitsbestände, eine Bestellpunktmethode für automatische Beschaffungsplanung oder die Möglichkeit, Waren nach dem Kriterium der Wirtschaftlichkeit zu kommissionieren.

„Mit dem neuen System arbeiten wir nicht mehr nur unsere Aufträge ab, sondern wir können viel effektiver und strategischer planen. Das System gibt uns immer den kompletten Überblick über alle momentanen Abläufe. Neben dem einheitlichen Ordermanagement zwischen der Holding und den Vertriebsgesellschaften sind wir auch mit der Entwicklung unseres Webshops überaus zufrieden. Mittlerweile werden knapp 20% des externen Ordermanagements mit den Händlern über unseren Webshop abgewickelt“, erläutert Ritter.

Neben der effizienteren Abwicklung der gesamten Auftragsverteilungsprozesse gibt es aber noch eine weitere positive Geschäftsentwicklung, die sich durch die Einführung mit Movex entfaltet hat. „Mit der Anbindung an ein gemeinsames System sind wir auch innerhalb des Konzerns näher zusammengerückt, d.h. unsere interne Kommunikation hat sich um ein Vielfaches vereinfacht und somit entscheidend verbessert. Dadurch, dass wir jetzt systemtechnisch alle dieselbe Sprache sprechen, herrscht ein grösseres Verständnis untereinander und die Gruppenzugehörigkeit innerhalb der ALCAR-Gruppe ist enorm gestiegen. Projekte werden länderübergreifend einfacher und schneller abgewickelt. Der Austausch zwischen den Ländern ist viel intensiver geworden, auch die gegenseitige Verständigung und der Gemeinsamkeitswille. Diese prozessbedingten Veränderungen haben wir in unserer internen Unternehmenskommunikation aufgenommen und treiben diesen neuen Wind in der Firmengruppe mit einem gemeinsamen Newsletter weiter voran“, freut sich Ritter.

„Am meisten freut mich, dass Lawson mit nur einer Lösung, die individuell entsprechend unseren Bedürfnissen konfiguriert werden konnte, alle unsere Geschäftsprozesse flächendeckend für die einzelnen Länder bedient“, stellt Ritter weiter fest. Die Projektleiter von Lawson haben uns während des gesamten Projekts mit ihrer Kompetenz überzeugt, und wir haben uns sehr gut beraten gefühlt“, so der ALCAR CIO.

## Die Implementierung

Nach der Entscheidung im Juli 2000 wurde zunächst in einem Piloten die Anforderungen des Unternehmens entsprechend installiert. Die gesamte Implementierung erfolgte im Zeitraum zwischen Januar 2002 und Juli 2005. Im ersten Schritt begann die Einführung im Januar 2002 an den zwei wichtigsten Standorten Deutschland und Österreich in fünf Geschäftsbereichen mit 90 Usern. Im Januar 2003 schlossen sich dann die Implementierungen in der Tschechischen Republik an, gefolgt von Polen Mitte 2003. 2004 kamen dann Schweden, Italien, Dänemark und Benelux hinzu. Die Einführung in Grossbritannien wurde im Juli 2005 realisiert. Neben Schnittstellen, die zu Cognos und StreamServe hergestellt wurden, erfolgte im Zuge des fortschreitendes Projektes parallel die Einführung und Anbindung an einen Webshop für das Ordermanagement, über das mittlerweile knapp 20 % der externen Aufträge der Händler abgewickelt werden.

## Zukunftspläne

ALCAR will noch im Jahr 2006 den Release-Wechsel auf Movex 12 angehen. „Mit dem Release-Wechsel werden wir ein sehr geschäftiges Jahr hinter uns haben. Nach dem letzten Roll-Out im Sommer 2006 werden wir uns überlegen, wie wir noch weitere Applikationen individuell hinzufügen und zukünftige Prozessverbesserungen für integrierte Geschäftsfunktionen schaffen können. Neben der Weiterentwicklung unseres Webshops stellen wir bereits Überlegungen an, 2007 unsere Produktionsstandorte ebenfalls in das einheitliche System zu integrieren“, so Ritter. „Das System funktioniert, die Zusammenarbeit mit Lawson klappt super, und wir fühlen uns sehr kompetent beraten.“

## Die Lösung

Die für ALCAR konfigurierte Lösung Movex 11 läuft auf der AS/400-Plattform von IBM. Die installierten Applikationen decken die Bereiche Sales, Materialplanung, Lager, Finanzen und Einkauf ab. Als Betriebssystem werden Win 2000 und die Datenbank DB2/400 genutzt.

---

„Am meisten freut mich, dass Lawson mit nur einer Lösung, die individuell entsprechend unseren Bedürfnissen konfiguriert werden konnte, alle unsere Geschäftsprozesse flächendeckend für die einzelnen Länder bedient ... Die Projektleiter von Lawson haben uns während des gesamten Projekts mit ihrer Kompetenz überzeugt, und wir haben uns sehr gut beraten gefühlt.“

**Andreas Ritter, CIO bei Alcar**

## Über Alcar

Die Firmengruppe unter der ALCAR HOLDING GMBH in Österreich umfasst 27 Gesellschaften in 11 Ländern, die in Grosshandel und Vertrieb, Technik und Design sowie in der Produktion tätig sind. Die Unternehmensgruppe vertreibt Pkw-Räder unter den Markennamen AEZ, DEZENT, DOTZ und ENZO (Leichtmetallräder) sowie KFZ Stahlrad (Stahlräder). Unter der Marke KROMAG werden in Österreich und Deutschland die aus dem in Hirtenberg ansässigen Produktionsbetrieb stammenden Stahlmöbelsysteme und Stahlschränke vertrieben. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.alcar.at](http://www.alcar.at).