

Brütsch/Rüegger AG

Themensponsoren



sage sesam



Sponsoren



ECademy^{CH}

TOP soft



Hauptmedienpartner



Das Unternehmen

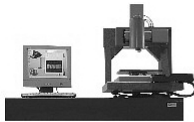
- Brütsch/Rüegger AG, Urdorf
- Gegründet 1877
- Unabhängiges Familienunternehmen
- Handel mit Qualitätswerkzeugen, Normteilen, Erodierzubehör und Stahlrohren
- Standorte in Urdorf (Werkzeuge, Normteile) und Regensdorf (Stahlrohre)
- 120 Mitarbeitende in Urdorf
- Kerngedanken aus dem Unternehmensleitbild:
 - dynamisch
 - flexibel
 - offen für Neues

Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brütsch/Rüegger AG, Urdorf

Das Sortiment



■ Produktgruppen (Standort Urdorf)



Messtechnik



Fertigungstechnik



Montagetechnik



Normteile und
Erodierzubehör

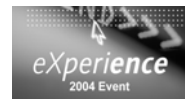
■ Das Vollsortiment umfasst 80'000 Artikel von über 700 Lieferanten

Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brütsch/Rüegger AG, Urdorf

3 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Produkte und Märkte



- Handel mit Qualitätswerkzeugen und Normteilen
- Ergänzende Dienstleistungen
 - Fachberatung mit Aussen- und Innendienst
 - Schleif- und Kalibrierservice
 - Produktbetreuung über den gesamten Lebenszyklus
- Kunden
 - Metallverarbeitende Industrie
 - Handwerk
 - Werkzeug- und Formenbau
 - Bauindustrie
- Das Marktpotenzial stagniert.
- Brütsch/Rüegger ist in der Schweiz Marktführer.

Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brütsch/Rüegger AG, Urdorf

4 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Erfolgskonzept



- **Unique Selling Proposition**
 - Überdurchschnittliche Produkt- und Dienstleistungsqualität
 - Breite und Tiefe des Sortiments
 - Erstklassige Produzenten (Lieferanten)
 - Hohe Lieferbereitschaft (über 99 %)
 - Kurze Lieferzeiten (tagfertige Lieferung bei Bestellung bis 17 Uhr)
 - Flexibilität im B2B-Bereich
- **Unternehmensvision**
 - Nachhaltige Beziehungen zu Kunden und Lieferanten pflegen
 - Vertrauen, gegenseitige Wertschätzung, Zufriedenheit und hohe Qualität sichern den Unternehmenserfolg.
 - Hohe Ertragskraft und weiterhin gesunde Eigenkapitalbasis anstreben

Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brütsch/Rüegger AG, Urdorf

5 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

E-Business-Strategie



- **Grundsätze**
 - Einsatz von IT und E-Business ist Mittel zum Zweck.
 - Identifikation von Chancen auf der Basis der Möglichkeiten von E-Business für die Geschäftstätigkeit (proaktive Rolle)
- **Strategische IT-Zielsetzung**
 - Integration der Dienstleistungen von Brütsch/Rüegger in die Wertschöpfungskette der Kunden zur Optimierung der Prozesse
 - Brütsch/Rüegger als elektronisches Bindeglied zur Integration der Wertschöpfungskette von Kunde und Lieferanten

Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brütsch/Rüegger AG, Urdorf

6 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Brütsch/Rüegger: Elektronisches Bindeglied



- Transparenter und schneller Informationsfluss von Lieferant zu Kunde
- Reduktion der Prozesskosten durch Systemintegration
- Flexibilität im Katalogmanagement und Transaktionsmanagement
- Beherrschung der Komplexität

Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brütsch/Rüegger AG, Urdorf

7 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Nutzen der elektronischen Unterstützung



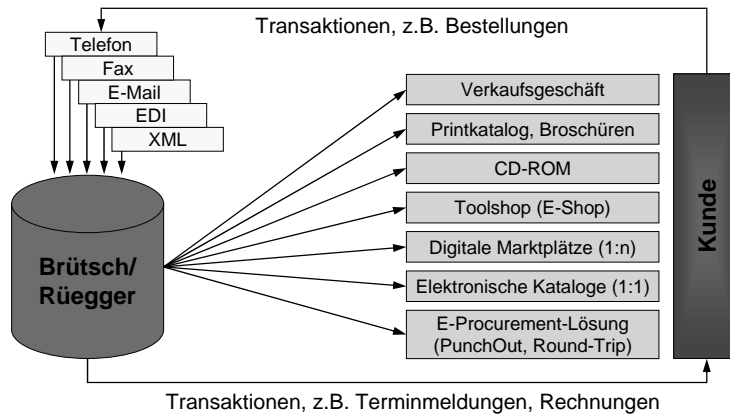
- Vorteile für den Kunden
 - Durch die Automatisierung und Standardisierung der Bestell- und Zahlungsabwicklung sollen die Prozesskosten sinken.
 - Weitere Einsparungen sollen erzielt werden
 - durch eine höhere Contract Compliance (vertragsbasierte Einkäufe) und
 - durch einen Rückgang des Maverick Buying (Einkäufe bei anderen Lieferanten).
- Vorteile für Brütsch/Rüegger
 - Die Kundenbindung soll erhöht werden.
 - Mit den bestehenden Kunden soll mehr Umsatz generiert werden.
 - Die interne Auftragsabwicklung soll von manueller Auftragserfassung entlastet werden.

Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brütsch/Rüegger AG, Urdorf

8 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Prozesssicht

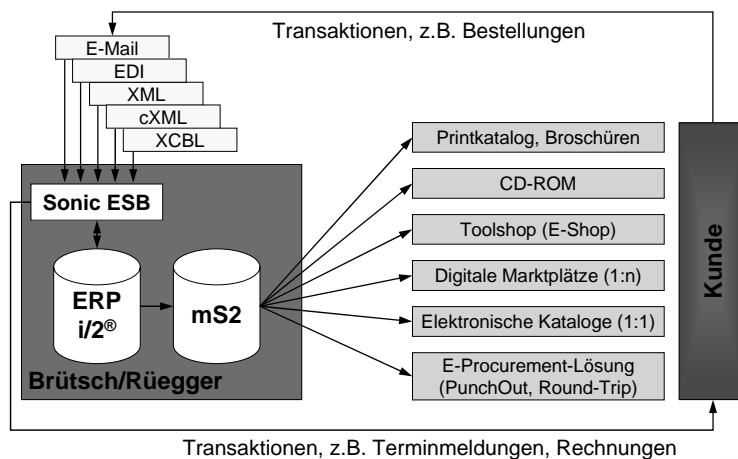


Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brütsch/Rüegger AG, Urdorf

9 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Anwendungssicht

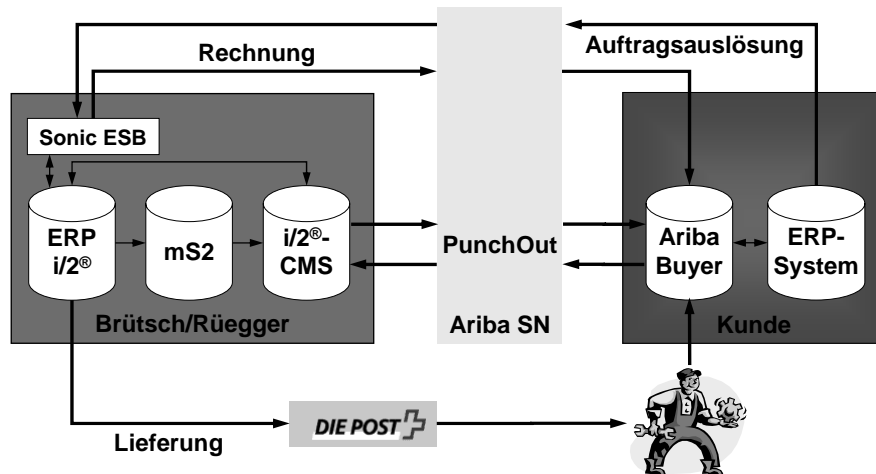


Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brütsch/Rüegger AG, Urdorf

10 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Bestellabwicklung über Ariba

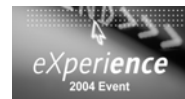


Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brütisch/Rüegger AG, Urdorf

11 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Partner



■ ERP-Anbieter und Informatikpartner

- Polynorm Software AG, Glattbrugg
- ERP-System i/2® und i/2®-CMS (web4biz von ic4b, München)

POLYNORM
THE SWISS BUSINESS SOLUTION

■ Datenbank- und Messaging-Plattform-Anbieter

- Progress Software AG, Dietikon
- Datenbanksysteme, Messaging-Plattform Sonic ESB (Enterprise Service Bus)

PROGRESS
SOFTWARE

■ Anbieter der medienneutralen Datenbank

- Stämpfli all media AG, Bern
- Medienneutrale Datenbank mediaSolution2 (mS2)

Stämpfli
all media

Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brütisch/Rüegger AG, Urdorf

12 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Diese Ziele wurden erreicht



- Im Zusammenhang mit den verschiedenen elektronischen Dokumentenformaten besteht maximale Flexibilität bei der Abdeckung von Kundenbedürfnissen.
- Die Sicherheit und Zuverlässigkeit des standardisierten Datenaustausches ist gewährleistet, die Komplexität bleibt beherrschbar.
- Der Aufwand für die Integration eines Kunden beträgt je Transaktionsart nur noch ein bis drei Tage.
- Die Prozesskosten bei elektronischer Bestellabwicklung liegen für die Kunden um rund 30 % unter den Kosten einer konventionellen Bestellung.
- Die Kundenbindung wird erhöht.

Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brüttsch/Rüegger AG, Urdorf

13 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Erfolgsfaktoren



- Eine saubere Abstimmung der E-Business-Strategie mit der Geschäftsstrategie ist eine notwendige Voraussetzung für die Effektivität der Massnahmen.
- Der Erfolg der Lösung basiert auf der Kombination aus Ausrichtung auf Kundenbedürfnisse, Vermarktung, technischer Umsetzung und Stabilität.
- Ein sauberes Projektmanagement erweist sich als notwendig, um Termine einhalten zu können.
- Bei der Gestaltung der Systemarchitektur sollte der Sicherheitsaspekt beachtet werden.
- Auch der Kunde sollte über ein gewisses Know-how verfügen.

Dr. Uwe Leimstoll, Fachhochschule beider Basel
Martin Wirth, Brüttsch/Rüegger AG, Urdorf

14 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Gerne beantworten wir jetzt Ihre Fragen.

Themensponsoren



Sponsoren



Hauptmedienpartner

