

MTF Micomp: Integration mittels Sell-Side-Lösung

Eventsponsor

HASLERSTIFTUNG

Themensponsoren



Sponsoren



Medienpartner

Handelszeitung

■ Hintergrund

- 1982 Gründung als Micomp AG in Triesen (FL)
- 1992 Anschluss an die MTF Gruppe
- Anzahl Mitarbeitende MTF Micomp: 25
- Anzahl Mitarbeitende ganze MTF Gruppe: 280



■ Branche

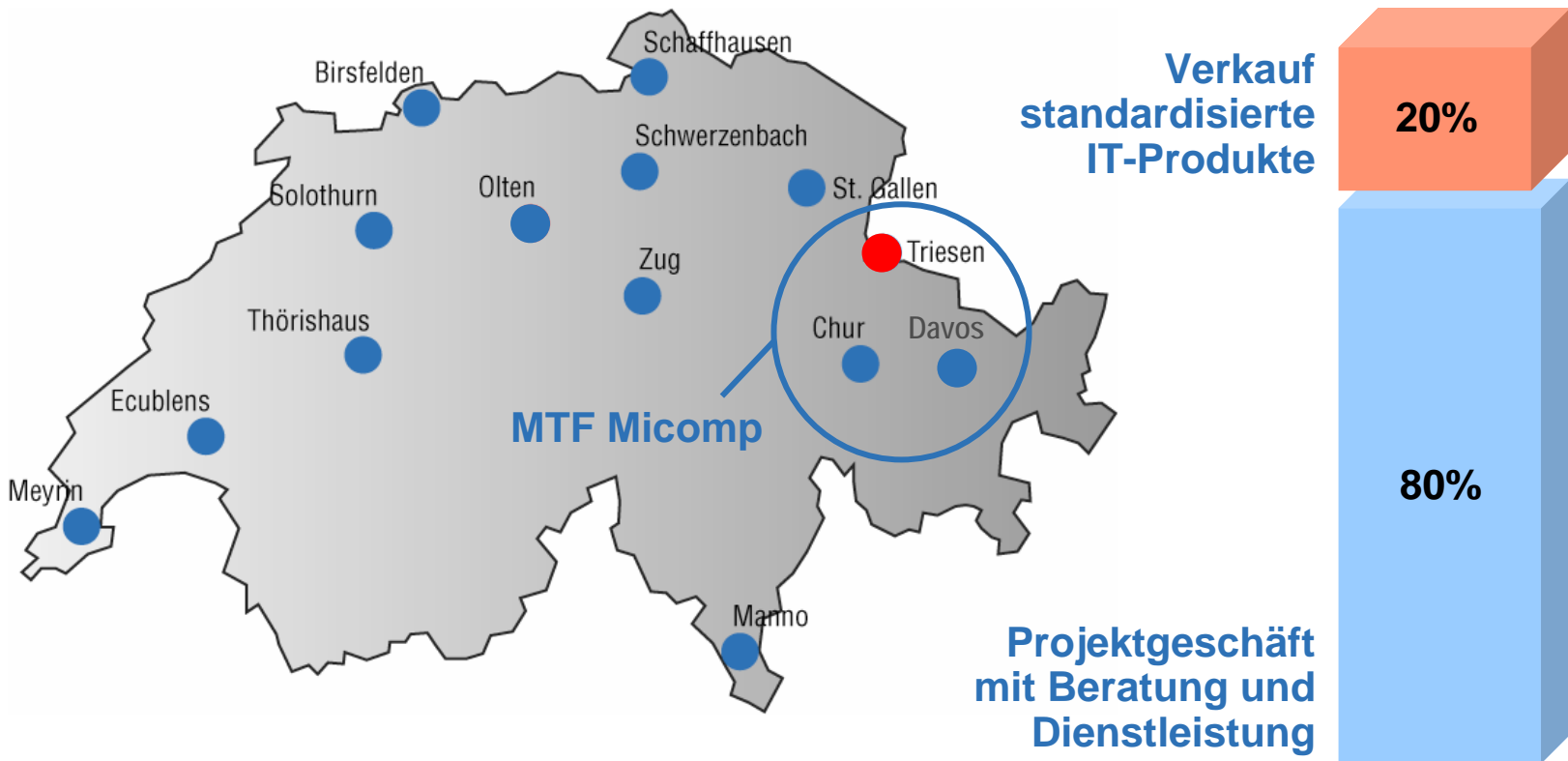
- Systemhaus mit umfassenden Dienstleistungen und standardisierten IT-Produkten

■ Produkte

- 22'000 standardisierte IT-Produkte der führenden Hersteller

■ Zielgruppe

- Kleine bis Mittलगrosse Geschäftskunden



Der Auslöser des Projekts



- **Marktverhältnisse**
 - **Hoher Konkurrenzdruck**
 - **Geringe Margen**
- **Keine elektronische Verkaufsplattform**
- **Keine Integration der Systeme mit Distributoren oder Kunden**

Projektziele



- **Prozesskosten minimieren**
- **Kundenbindung stärken**
- **Wettbewerbsfähigkeit erhöhen**

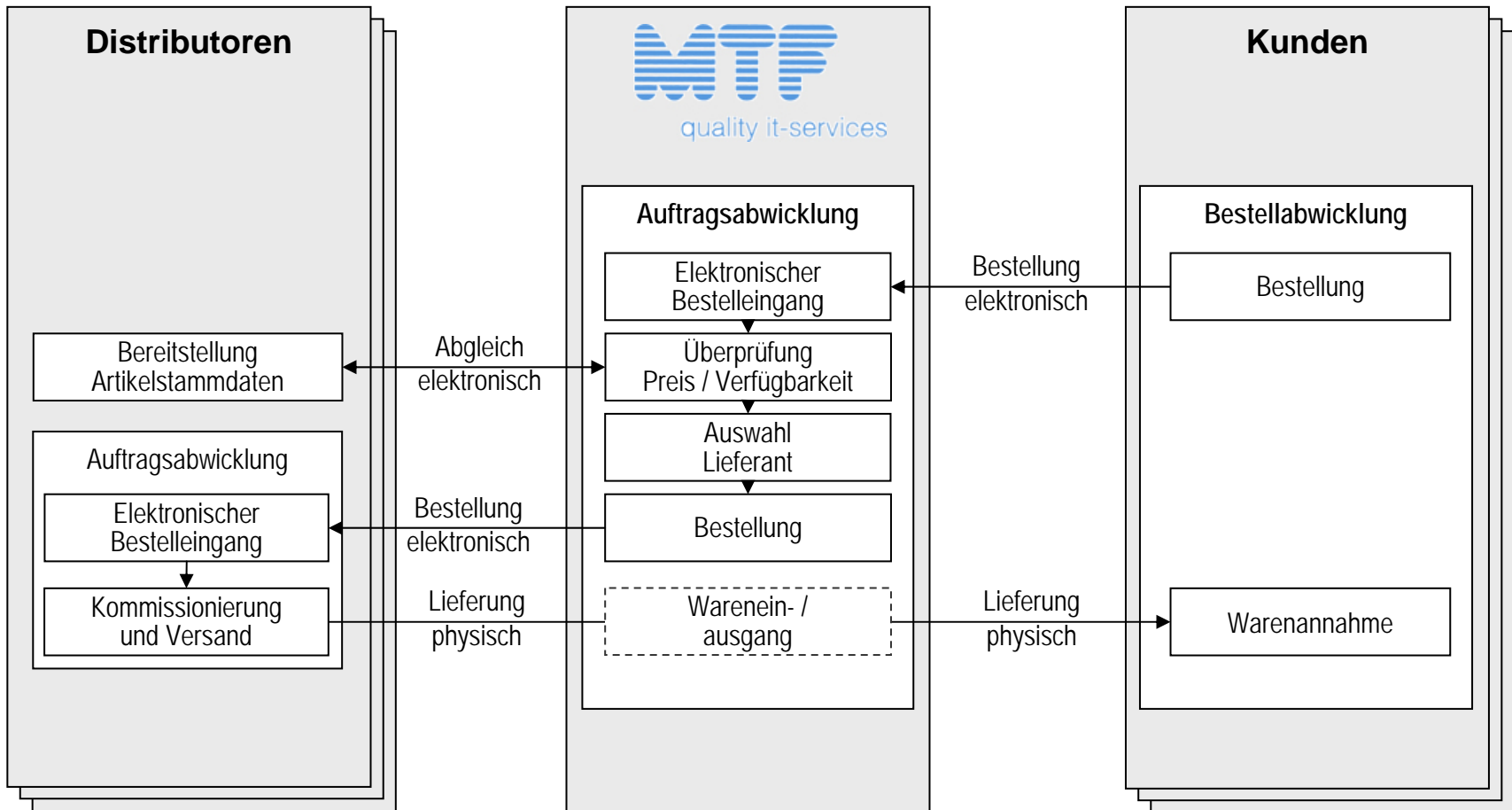
Partnerwahl



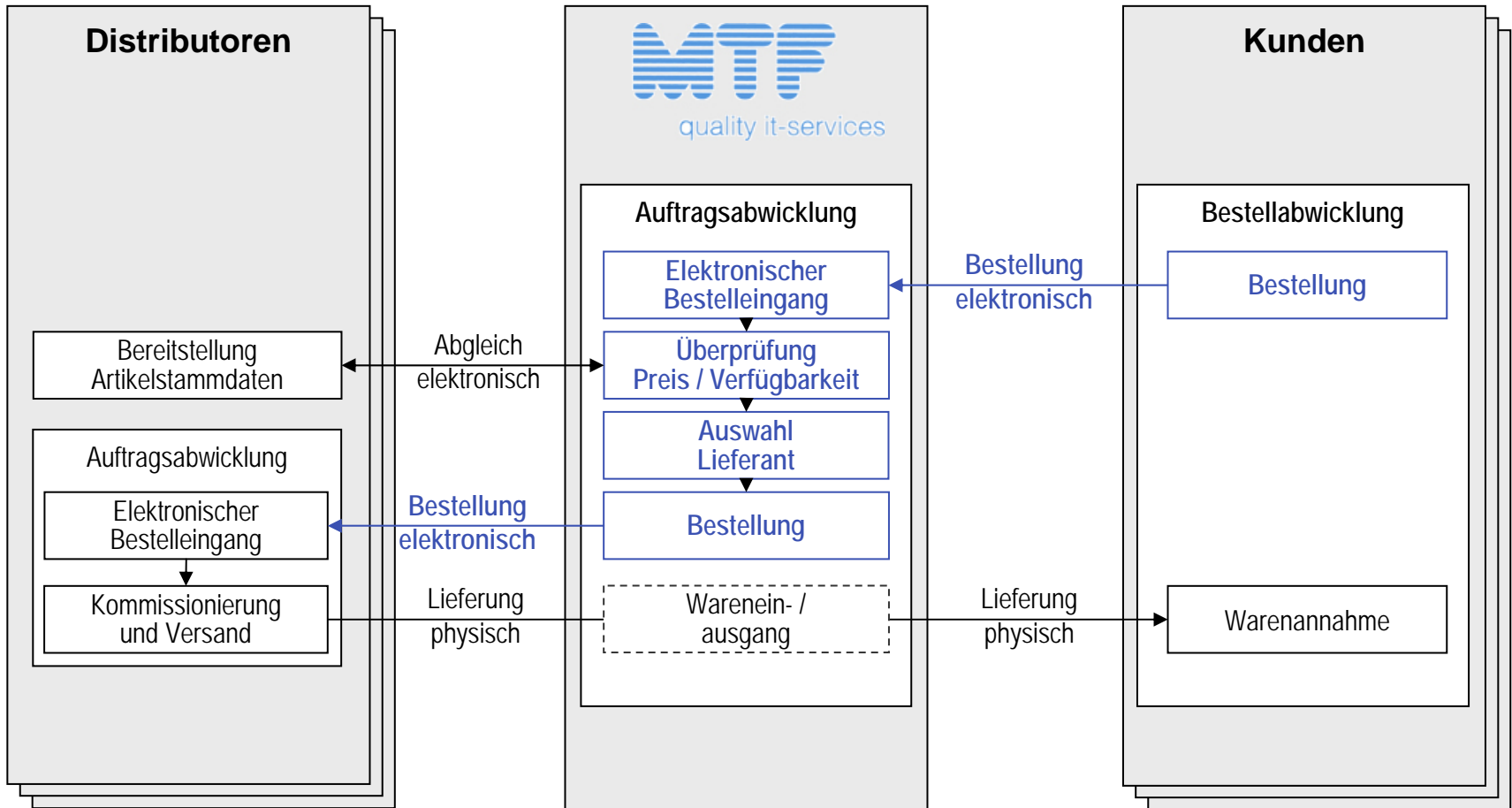
- **io-market, Triesen, www.io-market.ch**
- **Projektziele von MTF Micomp definiert**
- **Wahl aufgrund**
 - **Kompetenz von io-market im Bereich integrierter E-Commerce-Plattformen (io-network)**
 - **Vertrauen durch bisherige Projekte**



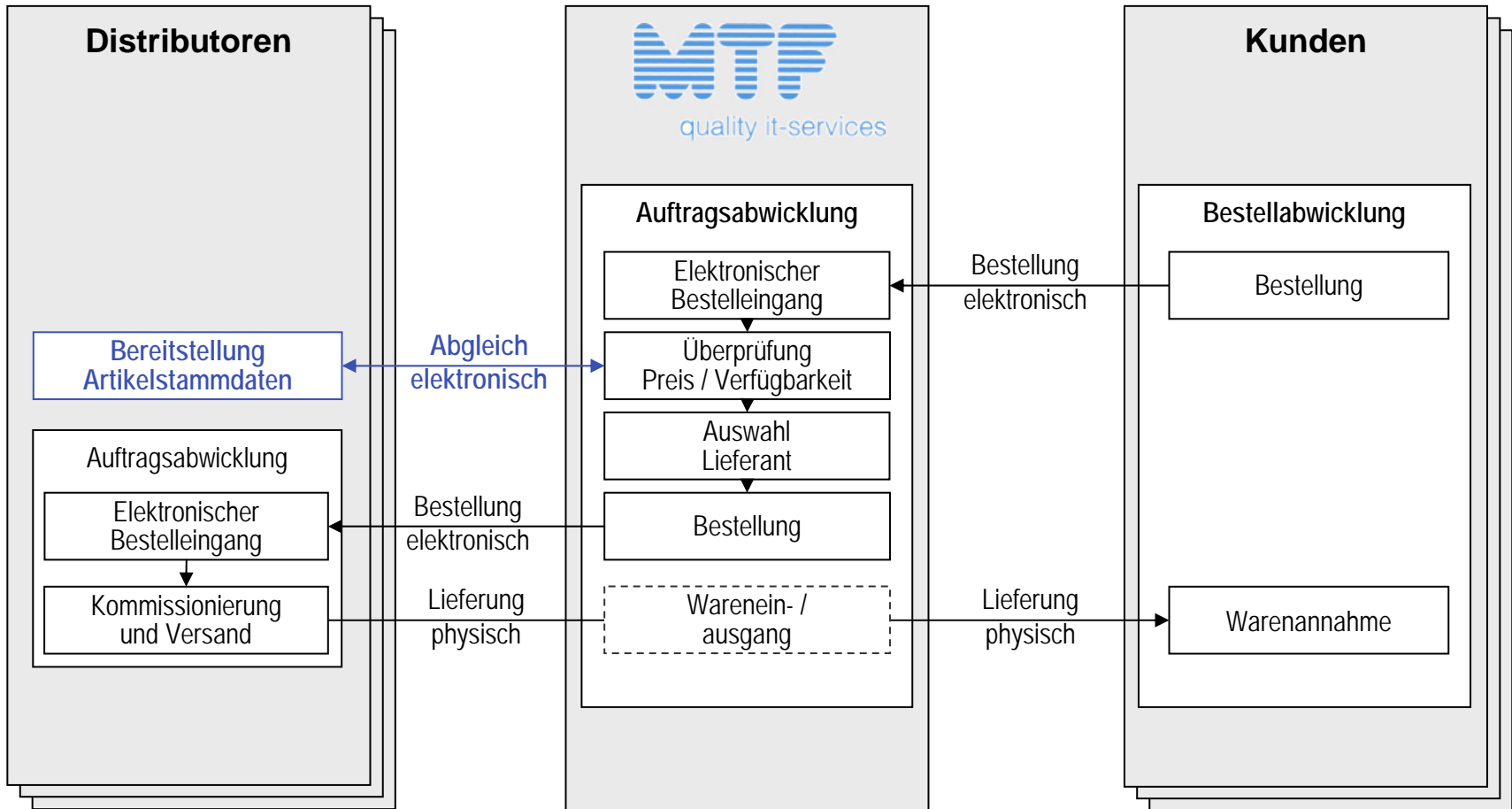
B2B-Integration mittels Sell-Side-Lösung



Auftragsabwicklung MTF Micomp



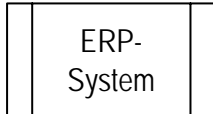
Elektronischer Abgleich der Artikelstammdaten



Elektronischer Abgleich der Artikelstammdaten

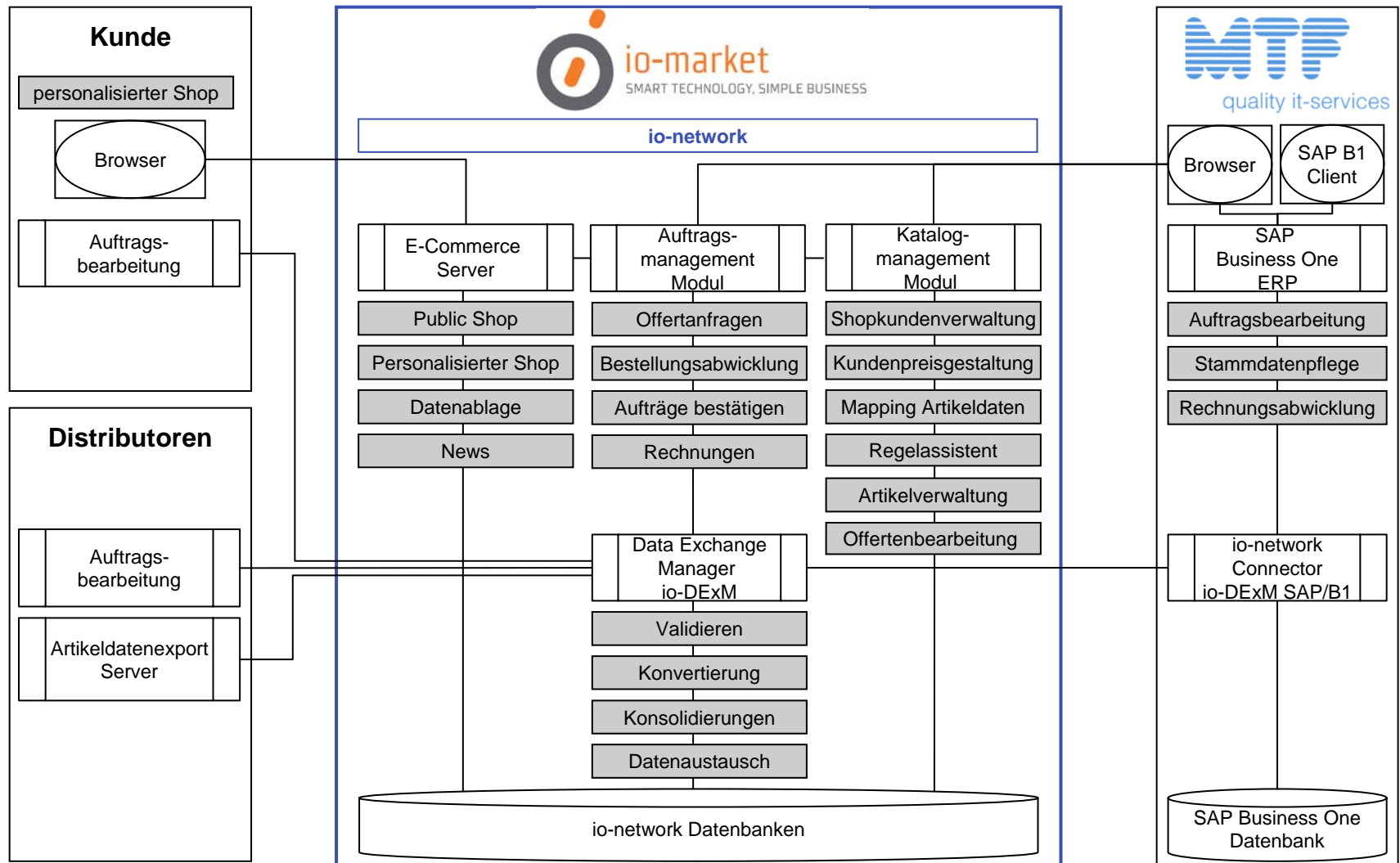


Distributoren



1. Bereitstellung der Artikelstammdaten →
2. Import der Artikelstammdaten
3. Konsolidierung der Daten
4. Abgleich mit bestehenden Daten
5. Aufbereitung für Export in SAP B1
6. Vergleich aktuelle und neue Artikelstammdaten
7. Export der aktualisierten Artikelstammdaten in SAP B1 bei MTF Micomp →
8. Import

Zentrale Stellung des io-network



- **Technisch läuft das System einwandfrei**
- **Die Ziele die beim Projektstart definiert wurden, konnten alle erreicht werden**
- **Akzeptanz bei den Kunden**
 - **Bei regelmässigen Nutzern hoch**
 - **Allerdings gewisser Initialaufwand notwendig**
- **Heute 10% des Umsatzes über Sell-Side-Lösung**
- **Lösung unterstützt auch die Auftragsabwicklung bei Bestellungen per Fax oder Telefon**

- **Hoher Integrations- und Automatisierungsgrad**
- **ASP-Betrieb**
- **Integration des dynamischen Preismodells**
- **Grösstmögliche Flexibilität auf Seiten der Kunden**
- **Kunden vom Nutzen der neuen Lösung überzeugen**

- **Hoher Automatisierungsgrad bei Auftragsbearbeitung und Abgleich der Artikelstammdaten**
- **Bei Bestellung über E-Commerce-Plattform für Auftragsabwicklung keine Intervention der Mitarbeitenden mehr nötig**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Gerne beantworten wir jetzt Ihre Fragen.

Eventsponsor

HASLERSTIFTUNG

Themensponsoren



Sponsoren



Medienpartner

Handelszeitung



- **Moderation: Petra Schubert, FHNW**
- **Fachreferent: Peter Herzog, Bison Schweiz AG**

- **Fallstudie Wyser AG**
 - **Firmenvertreter: Beat Zehnder, Zehnder Informatik GmbH**
 - **Experte: Michael Pülz, FHNW**

- **Fallstudie MTF Micomp**
 - **Firmenvertreter: Roger Eberle, Geschäftsleiter**
 - **Experte: Daniel Risch, FHNW**