

*„Für uns ist es entscheidend, dass wir von unserer IT-Plattform eine große Auswahl an Funktionalitäten angeboten bekommen, die wir dann durch Einstellungen oder Erweiterungen leicht auf unsere individuellen Anforderungen anpassen können. Hier bietet eEvolution viel.“*

Fritz Hauser,  
CIO und Mitglied der Geschäftsleitung bei mobilezone



## mobilezone

mobilezone ist die führende Handy-Ladenkette der Schweiz und setzt sich als unabhängiger Partner von Orange, Sunrise, Swisscom und allen Markenherstellern für Transparenz im Telekommunikations-Markt ein. 1999 gegründet, ist mobilezone heute mit über 130 Verkaufsstellen als neutraler Anbieter tätig. Seit dem Jahrtausendwechsel verwendet das Unternehmen die Softwarelösung eEvolution® (und seine Vorgängerversionen). Lag früher das Hauptaugenmerk der IT auf einer einfachen und leistungsfähigen Kassenslösung am Point of Sales (POS), gibt es heute viel breitere Anforderungen an die Unternehmenssoftware in der Firmenzentrale: Sie muss die Multichannel-Strategie des Unternehmens unterstützen und Geschäftspartner automatisiert integrieren. Hierbei kommen die Stärken von eEvolution® zum Tragen: Die Lösung ist flexibel an die Unternehmensprozesse anpassbar und bleibt dabei vollständig releasefähig. Das offene System mit vielen Schnittstellen und Zusatzmodulen bildet eine gute Ausgangsbasis zur Schaffung einer individuellen Unternehmenslösung. mobilezone ist damit weiter auf Wachstum programmiert.

### Die wichtigste Herausforderung

Erfolgreiche Unternehmen verfolgen eine Multichannel-Strategie (Filialgeschäfte, B2B-Vertrieb, B2C-Webshop, B2B-Webshop), die softwareseitig bestmöglich unterstützt werden muss.

Im Kernsystem werden die wesentlichen Informationen gehalten und für die unterschiedlichen Vertriebskanäle mit Zusatzinformationen angereichert.

### Die Anforderungen

eEvolution® wird bei mobilezone für alle wesentlichen Kernprozesse im Handel, Einkauf und der Lagerverwaltung eingesetzt. Zusatzentwicklungen für branchenspezifische Besonderheiten, z.B. für die Garantieabwicklung oder die Bargeld-Abschöpfung an den Kassen, schaffen eine integrative Lösung mit hohem Automatisierungsgrad und Nutzen.

### Lösung und Systemumgebung

- Zentrale Datenpflege in eEvolution®
- Automatisierte Abverkaufsmeldungen und Lagerbefüllung für die mehr als 130 Filialen
- Integration von B2B- und B2C-Webshops und Bestellabwicklung
- Anbindung von Lieferanten und Geschäftspartnern
- Anbindung an eine eProcurement-Plattform einer schweizerischen Großbank
- Update von APERTUM auf eEvolution®, um die verbesserten Möglichkeiten der Integration von Geschäftspartnern und der individuellen Anpassung nutzen zu können.

### Der Hauptnutzen für den Kunden

- Einsatz der zukunftsorientierten

Plattform eEvolution® zur Umsetzung der Multichannel-Strategie

- Viele individuelle Anpassungen unter Beibehaltung der vollständigen Updatefähigkeit
- Integrative Lösung, die die Bedürfnisse am POS und in der Unternehmenszentrale gleichermaßen berücksichtigt
- Großes Angebot an Zusatzmodulen, die vom gleichen Anbieter stammen und damit die Lösung bei Bedarf leicht erweiterbar machen
- Vertrauensvolle und enge Zusammenarbeit mit dem eEvolution® Partner WATO-SOFT AG

### Der nGroup Servicepartner

Die WATO-SOFT AG aus Lengnau in der Schweiz steht seit über 20 Jahren als Garant für kompetente Beratung, Einführung und Betreuung von betriebswirtschaftlichen Lösungen. Als Kompetenzzentrum bieten sie den Schweizer KMU individuelle und umfassende Business Software für Handel, Produktion und Kundendienst.

Als Gold Certified Partner der nGroup erbringt das IT-Systemhaus mit zehn Mitarbeitern die Planung, die Konzeption und die Realisierung ganzheitlicher Unternehmenslösungen. Auch das Projektmanagement, Neuprogrammierung und kundenspezifische Programmanpassungen gehören zum Leistungsumfang. Ergebnis ist eine Lösung, die individuell auf den Kunden zugeschnitten ist und durch ihre mo-

*„eEvolution ist eine Plattform zur Herstellung maßgeschneiderter Unternehmenslösungen. Erweiterungen und das Zusammenspiel mit Webshops und anderen Applikationen sind auf Basis der modernen Technologien leicht möglich. Damit erreichen wir einen hohen Individualisierungsgrad und eine große Flexibilität in der Prozessanpassung, und das zu fairen Preisen.“*

Thomas Wagner, Geschäftsführer der WATO-SOFT AG

derne Technologie gleichzeitig update- und releasefähig bleibt.

#### **Internetadressen:**

www.mobilezone.ch  
www.wato-soft.ch  
www.ngroup.info  
www.eEvolution.info

**mobilezone**<sup>®</sup>  
the best for communication

#### **mobilezone – Der Schweizer Telekomspezialist mit 130 Filialen**

##### **Verfolgung einer Multichannel-Strategie mit integrativer Unternehmensplattform**

Der marktführende Telekomspezialist mobilezone ist sowohl im Privatkundenbereich als auch im Firmenkundengeschäft der bedeutendste Verkaufspartner für alle Netzanbieter in der Schweiz. Die Fokussierung von mobilezone auf Handys garantiert den Kunden ein vollständiges Handy-Sortiment, eine professionelle und von Providern und Geräteherstellern unabhängige neutrale Beratung. Als Service Provider bietet mobilezone seinen Kunden – ohne eigene Netze – Dienstleistungen und Produkte im Bereich Festnetz- und Mobiltelefonie an. Die Angebote basieren auf den Netzkapazitäten der Firmen Colt Telecom AG (Festnetz) und Orange

Communications SA (Mobilfunk). Die Muttergesellschaft mobilezone Holding AG ist an der Schweizer Börse notiert. Zur Erreichung der hochgesteckten Ziele bedient das Unternehmen mehrere Vertriebskanäle: die 130 Filialen, einen eigenen Geschäftskundenvertrieb und einen B2C- bzw. B2B-Webshop. Die Anforderungen an eine Unternehmenssoftware sind heute entsprechend vielschichtig.

#### **Von der Kassenlösung zur Plattform für Multichannel-Vertrieb**

Früher war das einfacher: etwa zum Jahrtausendwechsel suchte das Unternehmen, mit damals schon etwa 70-80 Filialen primär eine Kassenlösung, mit nur minimalen Anforderungen an eine unterstützende ERP-Lösung im Hintergrund. Es sollte vorrangig eine mitarbeiter- und kundenfreundliche POS-Lösung sein, die alle wichtigen Prozesse in den Ladengeschäften effizient unterstützt. Das vorhandene, veraltete DOS-System wurde abgelöst und durch eine moderne Lösung ersetzt. Im Hintergrund dieser neuen Kassenlösung wurde damals Apertum, die Vorgängerversion von eEvolution<sup>®</sup>, betrieben. Ein glücklicher Zufall, wie sich im Laufe der letzten Jahre herausstellte. Denn die Anforderungen an die IT haben sich rasant gewandelt und eEvolution<sup>®</sup> wurde – basierend auf Apertum – zu einer modernen Plattform für gehobene An-

forderungen weiterentwickelt, die auch die geänderten Anforderungen eines Multichannel-Vertriebs erfüllen kann.

#### **Update von Apertum auf moderne Plattform eEvolution<sup>®</sup>**

Seit 2007 betreut das Schweizer IT-Systemhaus WATO-SOFT AG die IT-Plattform des Unternehmens und hat gemeinsam mit mobilezone viele Innovationen und Weiterentwicklungen umgesetzt. Auch das Update von der Softwarelösung auf die moderne Plattform für individuelle Softwarelösungen eEvolution<sup>®</sup>, wurde zusammen entschieden und durchgeführt. eEvolution<sup>®</sup> hat gemeinsame Wurzeln mit Apertum und ermöglicht daher einen extrem leichten Umstieg mit wenig Umstellungsarbeiten und sanften Migrationsmöglichkeiten. Gleichzeitig ergeben sich kaum Umgewöhnungseffekte für die Anwender, da der Wiedererkennungswert sehr hoch ist und Schulungen nahezu entfallen. Hauptnutzen durch das Update auf eEvolution<sup>®</sup> bei mobilezone waren verbesserte Möglichkeiten zur individuellen Anpassung der Software an die unternehmensspezifischen Bedürfnisse und die offene IT-Architektur auf .NET, die die Anbindung von Filialen, Geschäftskunden, Lieferanten und Geschäftspartner leichter und kostengünstiger möglich macht.



### **Automatisierte Schnittstellen zu Filialen, Geschäftspartnern und Lieferanten**

eEvolution® ist in den Bereichen Verkauf, Finanzwesen, Einkauf und Lagerverwaltung im Einsatz und erledigt zuverlässig die Abwicklung der zahlreichen Aufträge. Aus den mehr als 130 Filialen werden über Nacht die Verkaufsbelege vom Tag ausgelesen und in eEvolution® importiert - das können zwischen 5.000 - 10.000 Verkaufsvorgänge sein. Auf Basis dieser Abverkaufszahlen erfolgt eine Bedarfsberechnung für die Filialen und auch der Bestellbedarf für das zentrale mobilezone-Lager bei Lieferanten wird ermittelt. Ziel soll immer ein optimales Verhältnis zwischen Lieferfähigkeit und wertmäßiger Lagerhöhe sein. Eine weitere Schnittstelle versorgt ein Modul zum Abschluss von Handyversicherungen mit den notwendigen geräte- und kundenspezifischen Informationen, damit auch diese Verträge automatisiert abgeschlossen und abgerechnet werden können. Für die

Zukunft sind weitere Integrationen angedacht.

### **Beschaffungsplattform eines Geschäftskunden über Conextrade integriert**

Bereits intensiv genutzt wird die Anbindung an eine Beschaffungsplattform (eProcurement) eines großen schweizerischen Finanzinstituts mit weltweit mehr als 60.000 Mitarbeitern. Sämtliche Bestellungen eines Mobiltelefons oder eines Mobilfunkvertrags, die ein Mitarbeiter in der Beschaffungslösung tätigt, werden über den Handelsplatz Conextrade automatisch an eEvolution® übermittelt. Der Auftrag wird dann mit eEvolution® bearbeitet, disponiert, versendet und schlussendlich eine elektronische Rechnung erstellt. Die Rechnung wird Mehrwertsteuerkonform mittels Conextrade an den Kunden übermittelt. Der gesamte Prozess der Bestellabwicklung ist damit automatisiert. Eine Anbindung weiterer Geschäftskunden über Conextrade wäre

problemlos und ohne großen weiteren Aufwand realisierbar.

### **Zentrale Datenpflege und Anreicherung mit Zusatzinformationen**

Kernsystem für die Datenhaltung von Stamm- und Artikeldaten ist die Unternehmenssoftware eEvolution®. Dort werden alle wesentlichen Informationen zu den Produkten gehalten, in den unterschiedlichen Vertriebskanälen verwendet und für die dortige Nutzung mit Zusatzinformationen versehen. Da die Schweiz bekanntermaßen ein mehrsprachiges Land ist, gibt es zahlreiche Varianten von Produkten, die berücksichtigt werden müssen. Die Filialmitarbeiter können mit Listen zahlreicher Varianten umgehen, aber für den Webshop müssen die Varianten anders dargestellt und kundenfreundlicher aufbereitet werden. Beispielsweise muss ein Handy, das in unterschiedlichen Farben geliefert werden kann und mit deutscher oder italienischer Tastatur erhältlich ist, bei der Lieferung auf den richtigen Artikel herunter gebrochen werden. Diese Aufgabe übernimmt eEvolution®.

### **Zahlreiche releasefähige Anpassungen und Optimierungen**

Zahlreiche Zusatzentwicklungen, wie beispielsweise die eindeutige IMEI-Nummernverwaltung zur Garantieabwicklung oder die Abschöpfung der Barbestände in den Filialen mit automatischer Verbuchung zugunsten einer Filiale oder Kostenstelle, sparen Zeit und erhöhen den Nutzen der Lösung für mobilezone. Alle Anpassungen sind releasefähig implementiert. Das bedeutet, dass bei einer Aktualisierung der Standardsoftware auf eine neuere

*„Am Beispiel mobilezone kann man sehen, wie wichtig und leicht das Update von Apertum auf eEvolution ist: Die neue Technologie bietet vielfältige Möglichkeiten in einer ganz anderen Dimension. Und der Aufwand für einen Umstieg zu eEvolution ist extrem gering, viel geringer als zu jedem anderen ERP-System, da beide Softwaresysteme gleiche Wurzeln haben.“*

Frank Wuttke, Geschäftsführer der nGroup GmbH & Co. KG  
(Hersteller der Softwareplattform eEvolution®)

Version auch die kundenspezifischen Anpassungen weiterhin funktionsfähig bleiben und keine Zusatzkosten auf den Anwender zukommen. Kontinuierlich werden auch Prozessoptimierungen durchgeführt: Heute werden beispielsweise Bestellmengen bei beliebten Endgeräten automatisch für die jeweiligen Filialen angepasst, wenn die adierte Bestellmenge aller Filialen den Lagerbestand übersteigen sollte. Früher musste das mit viel Aufwand manuell durchgeführt werden.

### **Integrative Auswertungen gewünscht**

In Zukunft sollen weitere Optimierungspotenziale genutzt werden: Beispielsweise soll ein webbasiertes Bestellsystem für die Filialen genutzt werden, bei dem die Mitarbeiter leichter manuelle Korrekturen der Nachbestellungen vornehmen können. Bei mehr als 130 Filialen sind die Vorteile einer webbasierten Lösung, dass Softwareaktualisierungen nur in der Zentrale und nicht in den Filialen durchgeführt werden müssen. Erhöhten Bedarf gibt es auch an integrativem Reporting. Schon heute werden zahlreiche Auswertungen über Verkaufsgebiete, Regionen und Shops erstellt. Zu weiteren Analysezielen sollen auch die Vertriebskanäle miteinander verglichen werden. Auch die Erstellung von Berichten in EXCEL, um die Ergebnisse weiterzuverarbeiten oder für andere Berichte zu verwenden, wird genutzt. Hohe Transparenz und zuverlässige Zahlen sind für ein börsennotiertes Unternehmen besonders wichtig.



### **Weitere Informationen**

**nGroup GmbH & Co. KG**  
Bavenstedter Str. 50  
D-31135 Hildesheim

Tel. +49 5121-280672  
Fax +49 5121-7486100

[info@ngroup.info](mailto:info@ngroup.info)  
[www.ngroup.info](http://www.ngroup.info)

**e** | **Evolution**®