

## Ahlers AG: Händlerportal ahlers24.com passt perfekt zu iSeries und Lotus Domino.



### Überblick

#### ■ Die Aufgabe

*B2B-Portal zur Kundenbindung und für schnellere Prozesse soll On Demand Business für kleinere Kunden neben klassischen Vertriebswegen ermöglichen*

#### ■ Die Lösung

*Dank offener Standards direkte Anbindung des Portals an das bestehende Warenwirtschaftssystem auf IBM @server iSeries 830 mittels Lotus Notes Domino*

#### ■ Die Vorteile

*Entlastung des Außendienstes, besserer Informationsfluss für kleinere Handelspartner, einfach bedienbares Portal, hohe Kundenzufriedenheit, bessere Kundenbindung, relativ geringe Investitionen*

#### ‘Männer-Mode für Millionen’.

Wenn man(n) sich gut kleidet, greift er gerne auf die Dienste des Facheinzelhandels zurück. Dort findet er Top-Marken wie Otto Kern, Pioneer, Eterna, Pierre Cardin, Gin Tonic oder Jupiter. Dahinter steckt immer die Ahlers Group, von der Tuchgroßhandlung in Jever, gegründet 1919, zum zweitgrößten Hersteller von Herrenbekleidung in Europa aufgestiegen. Die Ahlers AG mit Sitz in Herford ist seit 1987 an der Börse notiert und beschäftigt rund 5800 Mitarbeiter. Sie ist die Dachorganisation für zahlreiche internationale Vertriebsgesellschaften. Seit der Gründung ist das Geschäft immer ertragreich gewesen. Denn Ahlers hat sich konsequent auf zielgruppenspezifische Männermodemarken ausgerichtet, die sich von den sorgsam betreuten Händlern gut und mit Gewinn verkaufen lassen.

#### Portal komplettiert ECR-Strategie.

Der Bekleidungsmarkt ist ein schneller Markt. Zur obersten Maxime von Ahlers gehört es deshalb, den Waren- und Informationsfluss ständig zu optimieren und Technologien überlegt einzusetzen. 2001 suchte man nach einem Ahlers-geeigneten Weg für E-Commerce, der speziell die kleineren Kunden unterstützt. „Unsere Geschäftsidee war, den zahlreichen kleineren Händlern die Möglichkeit zu geben, ohne große eigene IT-Investitionen papierlos mit uns zu kommunizieren“, berichtet Uwe Dubbert, verantwortlich für IT/TK-Services bei der Ahlers AG in Herford. „EDI ist für unsere rund 80 Großkunden seit Jahren Praxis. Um unsere Efficient-Consumer-Response-Strategie zu komplettieren, brauchten wir aber ein Online-Angebot auch für die kleinen Kunden. Dieses zweigleisige Konzept gehört zu unseren Erfolgsrezepten.“ Das Markenportal ahlers24.com entstand.

#### Im Vordergrund: der Kundennutzen.

Die Einzelhändler erhalten rund um die Uhr geschützten, personalisierten Zugriff auf das komplette Warenangebot von Ahlers – nicht nur auf ihre bevorzugten ‘Lieblingsmarken’ – und auf geschäftsvorgangsbezogene Daten ohne lästigen Papierkrieg: Produktinformationen mit Bestellmöglichkeit, Auftragsinformationen und Lieferinformationen. Außerdem sind hier Informationen rund um die Marke gebündelt, bis hin zu Messeterminen oder Werbe-

mitteln. Uwe Dubbert: „Genauso wichtig wie Bestellungen zu generieren ist es für uns, die Kunden zu binden und ihnen vielerlei Informationen und Funktionen anzubieten. Das reicht bis hin zum Tracking, der Nachverfolgung des Paketverlaufs.“ Nach wie vor besucht der Ahlers-Außendienst mit rund 500 Mitarbeitern die Händler. Denn diese legen Wert darauf, zu sehen und fühlen, mit welchen Waren sie ihre Regale bestücken – eben wie der Endkäufer selbst. Die Vertriebler haben per Notebook mobilen Zugriff auf das Portal.

#### **Basis: das vorhandene System.**

Die Projektidee war mit der Geschäftsleitung und den selbstbewussten Vertriebsbereichen der verschiedenen Marken schnell abgestimmt, weil Konzept und Budgetrahmen überzeugten. Ahlers setzt seit Jahren das Warenwirtschaftssystem PERDRESS von Perform auf IBM **@server** iSeries ein. Die Perform Gesellschaft für Organisation Software und Datenverarbeitung mbH in Berlin ist IBM Certified Specialist und seit 1982 mit Software-Lösungen für die Bekleidungsindustrie erfolgreich. Perform hat sich inzwischen mit dem Stuttgarter Systemhaus Walter & Partner GmbH & Co KG zusammengeschlossen. Beider Domäne liegt in der iSeries, im exzellenten Branchen-Know-how, und beide verfügen über jahrzehntelange Projekterfahrung. Ahlers schätzt an PERDRESS, dass das ERP-System die Bedürfnisse der Bekleidungsbranche mit ihrer Produkt- und Variantenvielfalt berücksichtigt. „Besonders die logistischen Abläufe sind sehr komplex“, sagt Uwe Dubbert, „weil wir Produktionsmöglichkeiten im Ausland zur passiven Lohnveredlung nutzen. PERDRESS bildet dies sehr gut und flexibel ab.“

#### **Schlank und nutzenorientiert realisiert.**

ahlers24.com wurde auf Basis der vorhandenen iSeries Modell 830 unter OS/400 V5R2 mit DB2 UDB, Lotus Notes, Lotus Domino und Lotus Domino Web Access realisiert, in nur fünf Monaten und mit Unterstützung von Perform und den IBM Lotus Notes Domino-Fachleuten. „Wir haben das schlank gemacht, eben typisch iSeries“, berichtet Uwe Dubbert. „Diese Schlankheit und die Nutzenorientierung hat sehr schnell zum Erfolg geführt. Im Prinzip wurde lediglich die Anwendung an bestimmten Stellen Internet- bzw. Browser-tauglich gemacht.“ Der Lotus Domino Application Server ist sowohl mit den Lotus Notes-Datenbanken als auch mit PERDRESS und deren Daten in der DB2 UDB verbunden. Der Application Server führt die Datenbankinformationen zusammen, fungiert als Web-Server für den Web-Zugriff und ermöglicht mit Hilfe von Java-Klassen den dynamischen Zugriff auf Daten. Alles in Echtzeit, wohlgemerkt. Die Bestellungen fließen direkt in das Warenwirtschaftssystem auf der iSeries ein. „Das ist entscheidend“, sagt Uwe Dubbert. „Denn was bestellt wird, muss garantiert auch lieferbar sein.“ Unter ahlers24.com finden sich nur Never-out-of-stock-(NOS-) Produkte, keine Schlussverkaufware – auch dies eine Besonderheit der Bekleidungsindustrie. Uwe Dubbert: „Ein großer Vorteil unserer Ein-Plattform-Strategie ist, dass sich die Lösung prima und kostengünstig umsetzen ließ. Schnittstellenprobleme gab es nicht. Die iSeries ist eine einfach administrierbare und wirtschaftliche Maschine, von der wir überzeugt und mit der wir sehr zufrieden sind. Die Skalierbarkeit ist immer hervorragend gewesen.“ Das System verfügt über genügend Kapazitätsreserven, um Belastungsspitzen abzufangen. Durch Markenzukäufe könnte Ahlers jedoch durchaus einmal von dem IBM Angebot des Capacity on demand Gebrauch

machen müssen, das Bestandteil des Leasingvertrags ist. ahlers24.com bietet den Fachhändlern demnächst sogar die Möglichkeit, die auf der iSeries archivierten Belege wie Auftragsbestätigungen oder Lieferscheine direkt abzurufen. Wegweisende Logistik und überlegter IT-Einsatz schaffen bestmögliche Kundennähe und erstklassigen Service. Das ist für Ahlers der wichtigste Wettbewerbsvorteil.



IBM Deutschland GmbH  
70548 Stuttgart  
**ibm.com/de**

IBM Österreich  
Obere Donaustraße 95  
1020 Wien  
**ibm.com/at**

IBM Schweiz  
Bändliweg 21, Postfach  
8010 Zürich  
**ibm.com/ch**

Die IBM Homepage finden Sie unter:  
**ibm.com**

IBM, das IBM Logo, das e-Logo, **@server**, iSeries, OS/400, Tivoli, WebSphere, Lotus und Domino sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Diese Erfolgsgeschichte verdeutlicht, wie ein bestimmter IBM Kunde Technologien/Services von IBM und/oder einem IBM Business Partner einsetzt. Die hier beschriebenen Resultate und Vorteile wurden von zahlreichen Faktoren beeinflusst. IBM übernimmt keine Gewährleistung dafür, dass in anderen Kundensituationen ein vergleichbares Ergebnis erreicht werden kann. Alle hierin enthaltenen Informationen wurden vom jeweiligen Kunden und/oder IBM Business Partner bereitgestellt. IBM übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit dieser Informationen.

© Copyright IBM Corporation 2004  
Alle Rechte vorbehalten.