

Effizienter durch Webservices

BSS.tire baut Online-Funktionalitäten weiter aus



Aktuelle Trends wie „Automatisierter Datenexport zu Reifenbörsen“, „Elektronischer Import von Reifenbörsenaufträgen“, „Anbindung eines eigenen Webshops“ und „Einlesen von aktuellen Lieferanteninformationen in einen persönlichen Marktplatz“ sind nur einige der Anforderungen an eine moderne Warenwirtschaft für den Reifenhandel. BSS.tire erfüllt sie alle – dank Webservices.

Differenz	Bezeichnung	Menge	Br. Preis	Stemmen	Stemmen-Text
<input type="checkbox"/>	Continental 205/65 R17 91 V Energy Control 2 PR	2	42,90 €	85,80 €	August Müller
<input type="checkbox"/>	Michelin 205/65 R17 91 V Energy Saver	2	34,90 €	69,80 €	Preisdruck Carstena
<input type="checkbox"/>	Continental 205/65 R17 91 V Pressure Control SSC PR	2	42,90 €	85,80 €	Preisdruck Carstena

Webservices in BSS.tire: Wettbewerbsvorteil durch effiziente Prozesse

Um die Prozesse im Reifenhandel weiter zu vereinfachen, setzt BSS.tire konsequent auf sogenannte Webservices. Webservices sind Software-Tools, die über moderne XML-Schnittstellen kommunizieren und so die Vernetzung mit Partnern und Kunden extrem vereinfachen. Damit realisiert BSS.tire nicht nur einen voll integrierten Webshop, der direkt auf die Daten des ERP-Systems zugreift (siehe ausführlichen Artikel S. 7). Immer mehr Händler nutzen auch dank BSS.tire ganz komfortabel und ohne Zusatzaufwand Online-Vermittlungsplattformen wie tyre24 oder TYRE100. Die elektronische Anbindung an solche Marktplätze und Einkaufsbörsen in BSS.tire vereinfacht Beschaffungs- und Vertriebsprozesse enorm.

Integrierter Teilekatalog

Der in BSS.tire integrierte Teilekatalog setzt ebenso auf Webservices. Eingebundene Bestellsysteme für Lieferanten wie Stahlgruber, Trost und TecDoc ermöglichen effiziente Prozesse: Weder sind zusätzliche Insellösungen für die Beschaffung erforderlich, noch müssen Mitarbeiter auf die verschiedenen Kataloge geschult werden. Die manuelle Eingabe von Aufträgen und Bestellungen entfällt, das vermeidet Fehler und spart Zeit.

Ad-hoc-EDI

Auch das von BSS.tire vollständig unterstützte Ad-hoc-EDI-Verfahren verbessert die Servicequalität. Noch während des Kundengesprächs kann der Mitarbeiter die Verfügbarkeit bei Herstellern in Echtzeit abfragen und den Bestellvorgang automatisch auslösen. „Diese effizienten Prozesse zeigen, wie hoch die Latte im Reifenhandel mittlerweile liegt. Wer auf Dauer in diesem Markt bestehen will, muss auf die Unterstützung durch ein modernes ERP-System setzen“, so Marco Heitmann, Reifenexperte der KUMAvision AG.

Auch Großkunden profitieren

Neben Privatkunden profitieren insbesondere Großkunden von den Webservices. Sie können mit ihrer Warenwirtschaft direkt auf BSS.tire zugreifen und etwa Anfragen oder Bestellungen starten. Dank der Webservices fügen sich diese Prozesse vollkommen transparent in die jeweilige Warenwirtschaft ein. So können beispielsweise Flottenhalter nicht nur Ersatzteile anfragen und bestellen, sondern auch Vertragsdetails und Daten zu den einzelnen Fahrzeugen automatisch untereinander austauschen – neue Kommunikationswege, die allen Beteiligten zugute kommen und zur Kundenbindung beitragen.