



Kundenzufriedenheit und Wachstum auf Hochtouren bringen

Die schnell wachsende australische Fachmarktkette Burson Auto Parts bedient täglich 30.000 Automechaniker und Autobastler. Das Unternehmen benötigte skalierbare Bestands- und Finanzsysteme, um auch bei der Expansion die Zufriedenheit seiner Kunden sicherzustellen.

Australiens größter Fachhändler von Kfz-Teilen und -Zubehör

Australiens Kfz-Mechaniker wie auch Autobastler verlassen sich auf Burson Auto Parts, um die benötigten Teile immer zum richtigen Zeitpunkt zu bekommen.

Burson Auto Parts ist Australiens führender Fachhändler von Kfz-Teilen und -Zubehör. Mit seinem wachsenden Netz an Einzelhandelsstandorten sowie einer Flotte von Lieferwagen unterstützt Burson täglich mehr als 30.000 Kunden, einschließlich Autobastlern und professionellen Automechanikern, mit den üblichen Serviceartikeln wie Filtern, Bremsklötzen, Öl und Zündkerzen, aber auch Autoteilen wie Wasserpumpen, Anlassern und Lichtmaschinen.

Für dieses komplexe Geschäft muss Burson rund eine halbe Million SKUs von über 1.000 Lieferanten auf Lager haben.

Und Burson wächst. Das Unternehmen plant, seine derzeitigen Einzelhandelsfilialen bis 2021 um 28 % von 156 auf 200 zu erweitern.

1971 156 1.200

gegründet

Filialen

Mitarbeiter



Smartes Wachstum

Burson Auto Parts und seine Muttergesellschaft, Bapcor, betreiben ein umfangreiches Distributionsnetzwerk für Autoteile, mit einem großen und einzigartigen Lagerbestand, der 500.000 SKUs von mehr als 1.000 Lieferanten umfasst.

Ein so umfangreicher Lagerbestand ist nur schwer zu kopieren, sodass Burson von einem wichtigen Wettbewerbsvorteil profitiert. Darüber hinaus verfolgt das Unternehmen eine aggressive Wachstumsstrategie: Bis zum Jahr 2021 sollen über 44 weitere Filialen eröffnet werden – eine Expansion der Einzelhandelsfläche von 28 % in nur 5 Jahren.

Aber solch eine Wachstumsstrategie bringt auch Herausforderungen mit sich. Als Burson begann, weitere Filialen zu eröffnen, gingen die veralteten ERP- und Finanzsysteme in die Knie. Mitarbeiter wurden in ihrer Arbeit ausgebremst, während sie darauf warteten, dass Computerabfragen abgeschlossen wurden. Die Batch-Verarbeitung über Nacht benötigte 8-9 Stunden und erhöhte dadurch die Wahrscheinlichkeit, dass Bestandsdaten nicht rechtzeitig aktualisiert wurden.

Das war ein ernstes Problem. Bursons Versprechen an seine Kunden beruht auf einem umfangreichen Lagerbestand an Autoteilen. Seine Mitarbeiter müssen in der Lage sein, schnell und präzise auf Kundenanfragen zu reagieren, unabhängig davon, ob der Kunde ein Mechaniker ist, der anruft und um die Auslieferung eines Teils bittet, oder ein Verbraucher, der die Ladengänge in einem Burson-Einzelhandelsgeschäft durchstöbert.

Das Unternehmen erkannte, dass es seine IT-Engine nachrüsten musste, um die Zufriedenheit seiner Kunden und seinen guten Ruf zu wahren – und damit letztlich auch keine Kunden an Mitbewerber zu verlieren.

„Seit seiner Gründung im Jahr 1971 ist Burson kontinuierlich gewachsen. In jüngster Zeit hat sich dieses Wachstum so beschleunigt, dass die IT-Systeme des Unternehmens entsprechend skaliert werden mussten.“

Leon Rawlins, Business Systems Manager, Burson Automotive

Bedarfsgerechte Skalierbarkeit

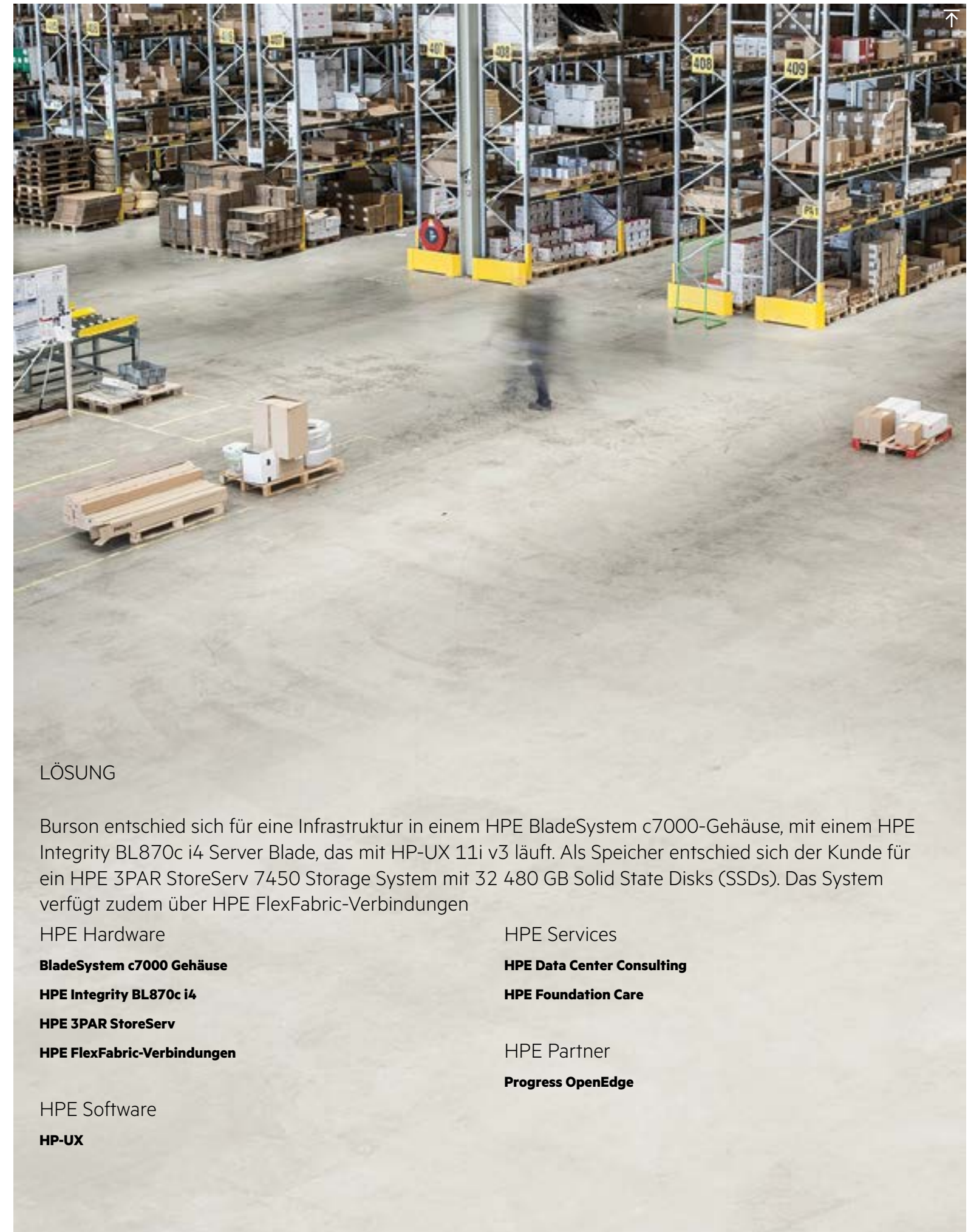
Eine der ersten Anforderungen, die Burson an das Upgrade seines ERP-Systems stellte, war ein Wechsel des Betriebssystems. Bisher lief die primäre Unternehmenssoftware, das MomentumPro Enterprise Resource Planning (ERP)-System, unter Windows. Burson wollte dieses ERP-System beibehalten, da der Wechsel zu einer anderen Plattform mit einem inakzeptablen Risiko für das Projekt verbunden gewesen wäre. Zeitgleich wollte das Unternehmen jedoch auf UNIX umstellen, um von der Stabilität der Plattform und ihrer Skalierbarkeit der Enterprise-Klasse zu profitieren.

Und Burson wollte eine skalierbare sowie kompakte und kosteneffiziente Hardware, die es dem Unternehmen ermöglicht, die Wachstumsstrategie ohne zusätzlichen übermäßigen IT-Overhead zu verfolgen. Burson setzte bei seiner neuen Hardware-Plattform auf HPE BladeSystem Server-Blades und ein HPE 3PAR Storage System.

Da Markinson über keine UNIX-Version seiner ERP-Software verfügte, wandte sich Burson an die HPE Technology Services zur Konfiguration einer HPE-UX-kompatiblen MomentumPro-Instanz sowie zur Zusammenstellung der Hardware und Durchführung der Migration. Die HPE Technology Services führten Anforderungs- und Designworkshops durch und erstellten Dokumentationen, um die Prozesse und zugehörigen Genehmigungen in puncto Projekt, Projektplanung und Change Management zu erleichtern. Diese Leistungsmerkmale halfen dabei sicherzustellen, dass das Projekt die technischen Anforderungen von Burson erfüllte, Burson vollständige Transparenz über den Fortschritt des Projekts hatte und die Implementierung die Erwartungen von Burson hinsichtlich Budget und Zeitplan erfüllte.

„Hätten wir einfach nur aufgerüstet, hätten wir wahrscheinlich in einem Jahr erneut ein Upgrade vornehmen müssen. Zudem steigen mit einem Upgrade auch jedes Jahr die Wartungskosten. Aber das Austauschsystem beinhaltete auch Support, sodass wir bei den Betriebsausgaben im Plan liegen. Bei einem Vergleich stellte sich heraus, dass der Austausch kostengünstiger als ein Upgrade war – mit einer fünfzehnmonatigen Amortisationszeit für die Hardware.“

Leon Rawlins, Business Systems Manager, Burson Automotive



LÖSUNG

Burson entschied sich für eine Infrastruktur in einem HPE BladeSystem c7000-Gehäuse, mit einem HPE Integrity BL870c i4 Server Blade, das mit HP-UX 11i v3 läuft. Als Speicher entschied sich der Kunde für ein HPE 3PAR StoreServ 7450 Storage System mit 32 480 GB Solid State Disks (SSDs). Das System verfügt zudem über HPE FlexFabric-Verbindungen

HPE Hardware

BladeSystem c7000 Gehäuse

HPE Integrity BL870c i4

HPE 3PAR StoreServ

HPE FlexFabric-Verbindungen

HPE Software

HP-UX

HPE Services

HPE Data Center Consulting

HPE Foundation Care

HPE Partner

Progress OpenEdge

Steuerung einer reibungslosen Expansion

Kundenzufriedenheit und effizientere Abläufe schützen die Wettbewerbsdifferenzierung – trotz aggressiven Wachstums

Mit seiner neuen ERP-Architektur ist Burson gut aufgestellt, um seine Geschäftsstrategie erfolgreich umzusetzen.

Dank der skalierbaren IT-Leistung können dem System neue Filialen problemlos hinzugefügt werden, sodass der Autoteilehändler seine aggressive Wachstumsstrategie weiter verfolgen kann. Und mit der unternehmensweiten Zuverlässigkeit der neuen Plattform ist das Unternehmen auch bei Expansion vor geschäftlichen Unterbrechungen geschützt.

Die Leistung der neuen Plattform stellt sicher, dass die Mitarbeiter von Burson jeden Morgen die aktuellsten Bestandsdaten vorliegen haben. Das Ergebnis: Die Mitarbeiter von Burson können einem Kunden auf dessen Anfrage hin genau die präzisen und zuverlässigen Antworten geben, die er erwartet – beispielsweise, ob ein Teil auf Lager ist und wie schnell es an die Werkstatt geliefert werden kann.

Mitarbeiter müssen keine Verzögerungen mehr in Kauf nehmen, wenn sie die Bildschirme wechseln oder Bestandsabfragen eingeben, weil sich die Geschwindigkeit von Bursons ERP-Systemen vervierfacht hat. Dies ermöglicht es den Mitarbeiter von Burson, noch effektiver zu arbeiten – auch im direkten Gespräch mit Kunden, um beispielsweise bei der Suche nach Teilen zu helfen oder Bestellungen abzuwickeln.

Die neue Plattform beseitigt praktisch das Risiko, dass den Mitarbeitern morgens zu Arbeitsbeginn keine aktuellen Daten vorliegen, da sie die Batch-Verarbeitungszeiten von 8-9 Stunden auf 2 Stunden reduziert.

Die neue Plattform aus Kostensicht: Burson konnte die Racks von 8 auf 2 reduzieren – ein großer Sprung in der Serverkosteneffizienz – und die Wartungskosten vermeiden, die sich bei der Beibehaltung der Legacy-Hardware ergeben hätten. Aufgrund dieser Kosteneinsparungen amortisiert sich die neue Plattform in nur 15 Monaten.

NÜTZLICHER TIPP

„Schrittweise Upgrades mögen ein vermeintlich einfacher Weg sein, jedoch sollte man bei einer vollständigen digitalen Transformation die gesamten Kosten für kontinuierliche Upgrades, Support, Ausfallzeiten und andere Faktoren berücksichtigen.“

Leon Rawlins, Business Systems Manager, Burson Automotive



WEITERE INFORMATIONEN



FALLSTUDIE

**Burson Automotive begegnet
Wachstum mit skalierbarer
Infrastruktur**

PDF anzeigen →

hpe.com