

COMPUDATA Success Story



Doetsch Grether

Consumer Care / Healthcare



«Der Biber verwendet beim Abholzen eine innovative Sanduhrtechnik; dabei wird das Holz in Form einer Sanduhr benagt, bis der Baum fällt.»

B2Bnet, die Business-to-Business Plattform von CompuDATA steht nun auch im Dienste von Schönheit & Gesundheit. Nicht nur innovative, sondern vor allem auch rechtskonforme Lösungen der elektronischen Rechnungsvorverarbeitung werden realisiert, wenn Schweizer Unternehmen Geschäftsprozesse mit Kunden in Deutschland tätigen.

Anforderung

Zu ihren Kunden in der Schweiz setzt die Doetsch Grether AG im IT-Bereich bereits seit Jahren auf elektronische Geschäftsprozesse. Dabei wurde bislang eine eigene EDI-Infrastruktur verwendet. Im Zuge der Internationalisierung erfolgte der Ausbau des Handelsgeschäfts in Deutschland: Die verschiedenen bekannten Marken werden nun auch in Deutschland an Kunden wie Edeka, Metro, Markant, und Weitere verkauft. Mit der Ausweitung des Handelsgeschäftes nach Deutschland wurden weitere elektronische Geschäftsprozesse in Betrieb genommen, wie beispielsweise die Rechnungsstellung nach deutscher Prozessverordnung oder Logistikmeldungen an deutsche Logistikpartner.

Doetsch Grether musste das Deutschlandgeschäft durch die Übernahme mehrerer bekannter deutscher Marken innert wenigen Monaten in seine elektronischen Geschäftsprozesse integrieren.

Lösung CompuDATA

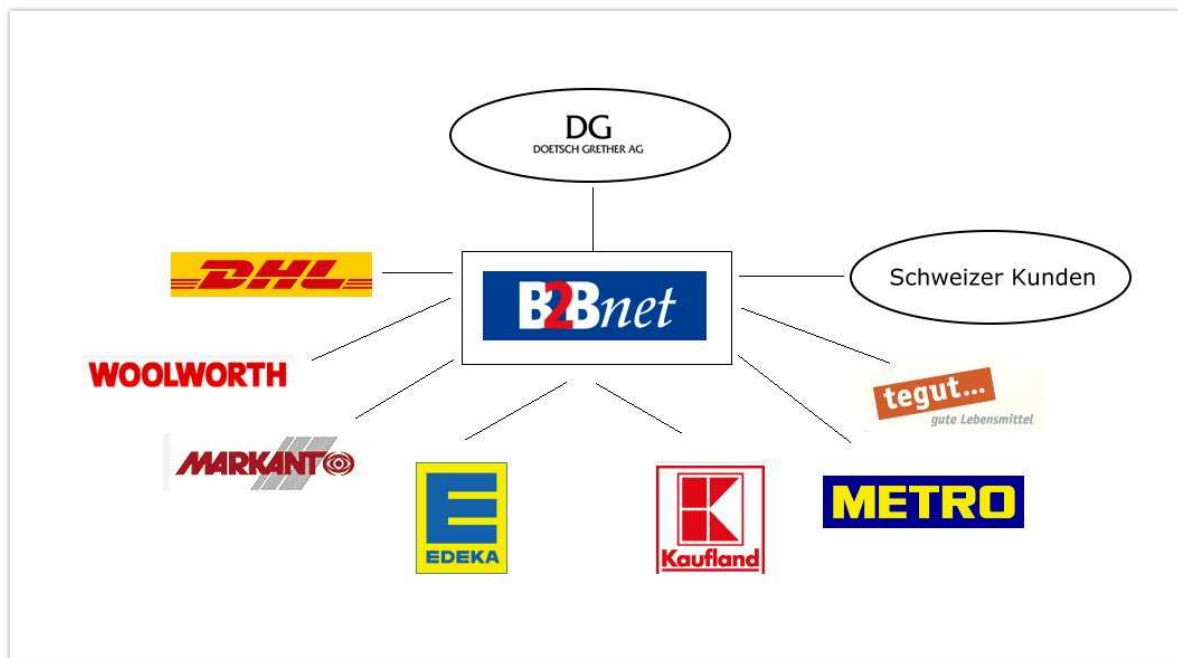
Doetsch Grether AG entschied sich, die neuen Geschäftsprozesse mit Kunden in Deutschland nicht mehr selbständig, sondern nun neu über B2Bnet, die Plattform für elektronische Geschäftsprozesse von CompuDATA zu realisieren.

Ausschlaggebend für diese Entscheidung war CompuDATAs Knowhow der elektronischen Geschäftsprozesse der Großverteiler in der Schweiz und in Deutschland, speziell von DHL, Edeka, Kaufland, Markant, Tegut, Metro und Woolworth.

Dieses Knowhow schließt auch spezielle Anforderungen wie den Versand der täglichen Rechnungsliste an die Rechnungsempfänger (gemäß Verordnung des deutschen Finanzministers) mit ein.

Im Weiteren waren die wirtschaftlichen Gesamtkosten und die Positionierung von B2Bnet als größter Schweizerischer Provider für elektronische Geschäftsprozesse ausschlaggebend.

COMPUDATA Success Story



Der Erfolg für Doetsch Grether

Nach dem Entscheid von Doetsch Grether in den Deutschen Markt einzutreten, blieben nur drei Monate Zeit, um die Anbindung der Geschäftspartner mit elektronischen Geschäftsprozessen zu realisieren. Eine andere Möglichkeit als die Nutzung elektronischer Geschäftsprozesse war gar nicht möglich.

Durch den Entscheid für B2Bnet konnte Doetsch Grether diese ehrgeizige Zielsetzung erreichen. Doetsch Grether wickelt heute über B2Bnet alle seine elektronischen Geschäftsprozesse in der Schweiz und Deutschland ab: Ein Partner – ein Helpdesk – eine Rechnung.

Durch diese Effizienzsteigerung werden Kosten, Zeit und Ressourcen eingespart.

DG
DOETSCH GRETHER AG

Die Doetsch Grether AG wurde im Jahre 1899, also vor 110 Jahren in Basel als ursprüngliche Apotheke gegründet. Nach Erweiterung der Geschäftsaktivitäten in den Großhandel von Pharma- und Kosmetikprodukten ist Doetsch Grether heute zu einem bedeutenden Schweizer Handels- und Fabrikationsunternehmen mit internationaler Ausrichtung gewachsen. Seit 1934 werden erfolgreich nationale und internationale Marken aus den Bereichen Konsumgüter, OTC's, Medizinprodukte und Pharmazeutika produziert und vertrieben.

© COMPUDATA | September 2009

Compudata AG
Lettenweg 118
CH-4123 Allschwil

PHONE +41 61 486 75 75
FAX +41 61 486 75 85

Compudata AG
Freiburgstrasse 69
CH-3280 Murten

PHONE +41 26 670 69 60
FAX +41 26 670 69 61

Compudata AG
Burgstrasse 10
CH-8604 Volketswil

PHONE +41 43 399 59 70
FAX +41 43 399 57 72

info@compudata.ch
www.compudata.ch
www.b2bnet.ch