



IBM Software Group

## Case Study: Derendinger/Ottomobil

Kai Schwidder

kai.schwidder@ch.ibm.com

## Agenda

---

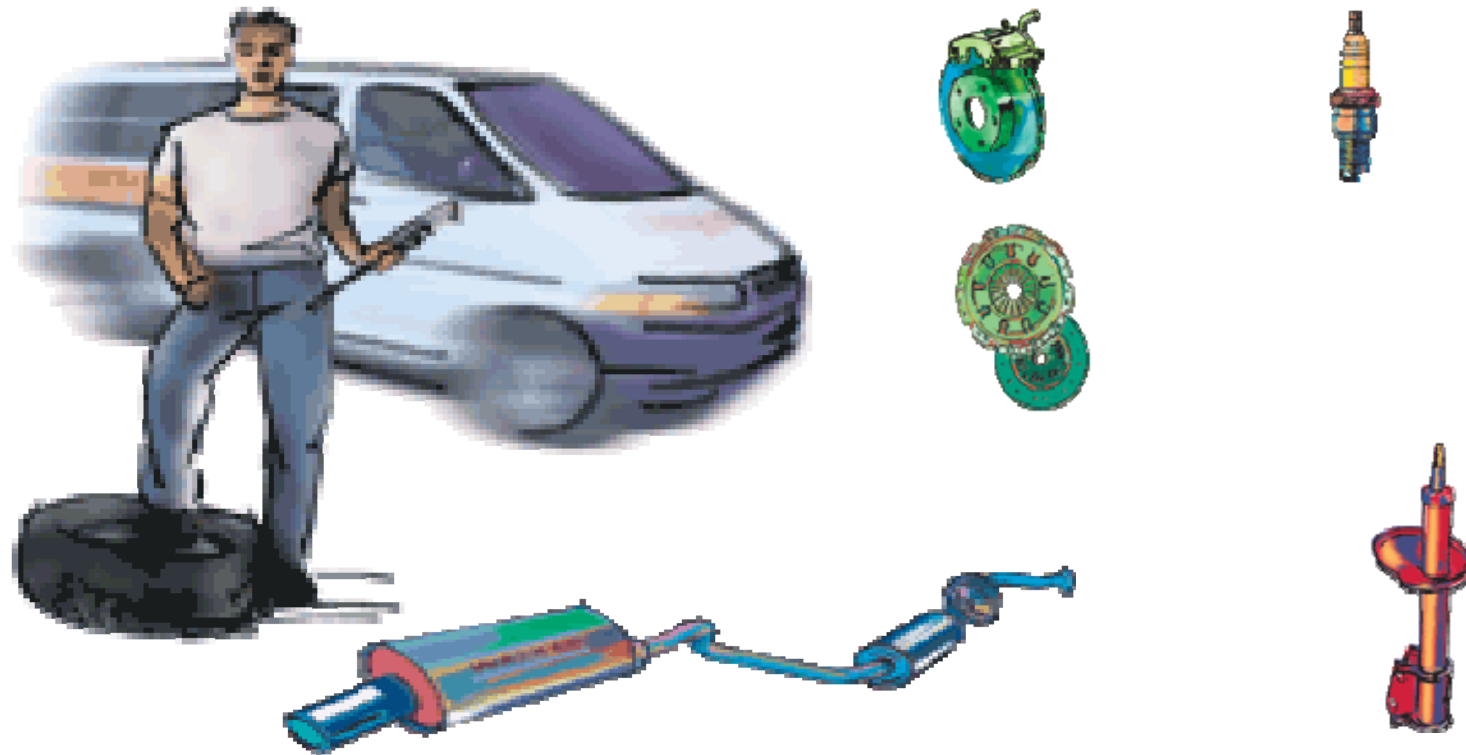
- **Introduction**
- What We Expect From You
- Customer Profile
- Actors
- Architectural Information
- Application Overview

## Portrait of Derendinger / Ottomobil

---



# Derendinger Group



# Derendinger Group

- **Geschäftszweck**
  - Handel mit Verschleissteilen für Motorfahrzeuge aller Marken und Modelle (von Alfa bis Zastawa)
- **Vision**  
(Bezüglich Dienstleistung gegenüber dem Kunden)
  - Wir liefern derart umfassend, komplett und schnell, dass wir für unsere Kunden die Lagerbasis darstellen
  - Die Prozessintegration soll beim Kunden beginnen und bei unserem Lieferanten enden
  - Durch unseren know how Transfer stellen wir sicher, dass unsere Kunden auch in Zukunft die komplexen Fahrzeuge reparieren können

# Derendinger Group

---

- **Märkte**
  - Schweiz (28 Niederlassungen)
  - Spanien (25 Niederlassungen)
  - Österreich (19 Niederlassungen)
  - Deutschland (Versandhandel via Internet)
  
- **Marktstellung**
  - Nr. eins in der Schweiz
  - Nr. zwei in Spanien
  - Nr. drei in Österreich

# Derendinger Group

---

- **Kernkompetenzen**
  - **Sortiment:**  
Wir führen Verschleissteile für alle Marken und Modelle
  - **Lieferfähigkeit:**  
96 Prozent der Aufträge liefern wir innerhalb 3 Stunden
  - **Teileidentifikation:**  
Einfachste auch von Laien beherrschbare Teileidentifikation
  - **Technisches know how:**  
Wir liefern mit den Teilen Einbauanleitungen, Festzeiten, Daten usw. und schaffen damit die Voraussetzung für eine technisch einwandfreie Reparatur

# Derendinger Group

---

- **Kunden**
  - **Garagen, Teilehändler, Endverbraucher**
  - **Über 30'000 aktive Kunden (ohne Versandhandel)**
  - **Der Umsatzanteil des grössten Kunden liegt unter einem Prozent des Gesamtumsatzes**
  
- **Sortiment**
  - **200'000 verschiedene Artikel**
  - **Weltweiter Einkauf bei den Zulieferern der Autoindustrie**
  - **Zentraler Einkauf für alle Gruppengesellschaften durch die Derendinger Trading AG**



# Derendinger Group

---

- **Prozesse**
  - **Voll integrierte, auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmte Prozesse**
  - **Konzentration der IT in einer eigenen Gesellschaft (Ottomobil AG)**
  - **Eigenentwickelte Handelssoftware, SAP im Bereich Finanz**
  - **Ein, zentral gepflegter Artikelstamm**
  - **Anbindung der Tochtergesellschaften an den Zentralrechner via Internet (Server Farm)**

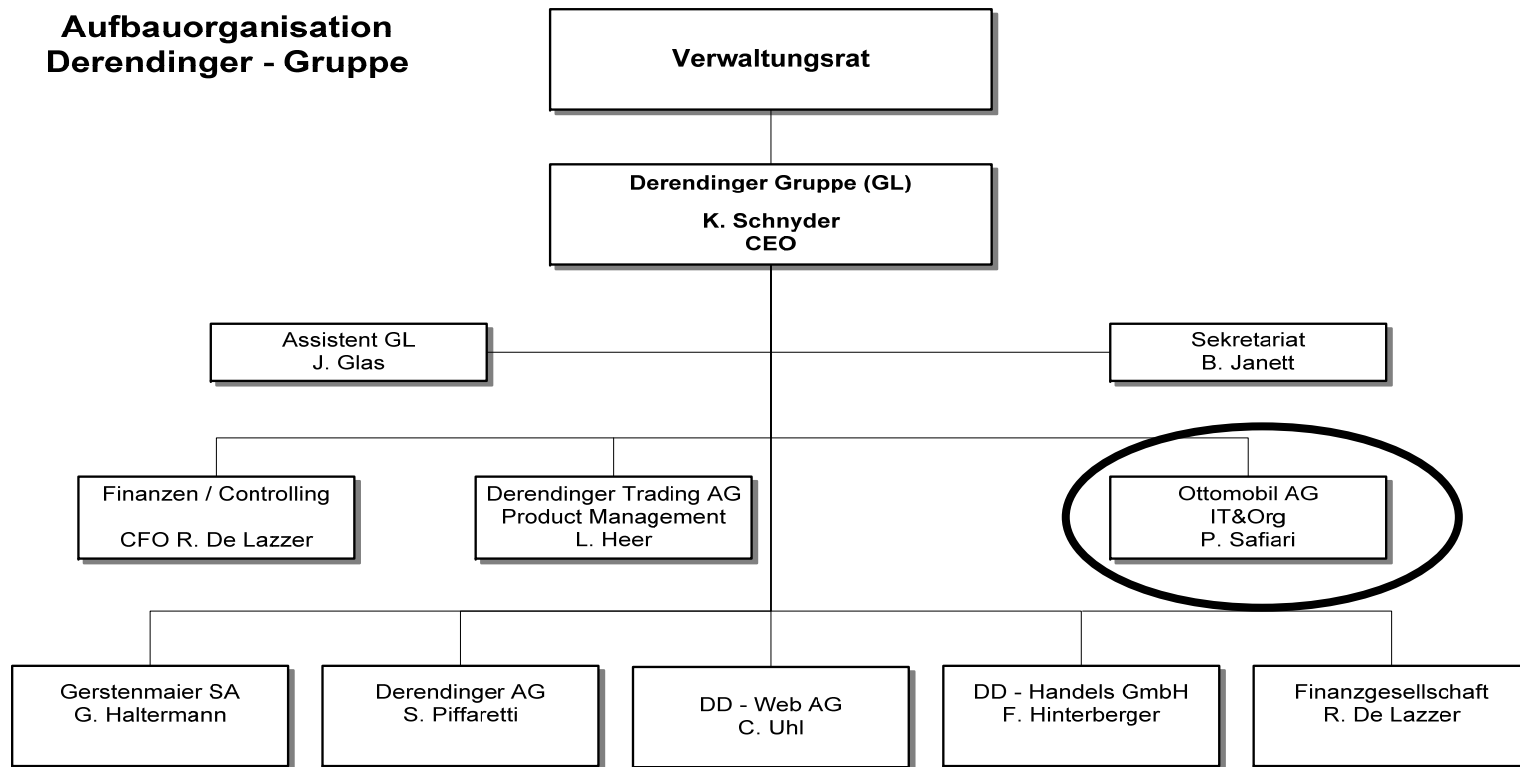
# Derendinger Group

---

- **Logistik**
  - **Regionale Lagerstruktur für die Pufferbestände**
  - **Lager in jeder Niederlassung**
  - **Vollautomatisierte Artikelsteuerung an jedem Lagerort und für die ganze Gruppe**
  - **Die Niederlassungsleiter haben keinen Einfluss auf die Bestände ihres Lagers**
  - **Lagerumschlag von 10 bis 12 in den Niederlassungslagern**
  - **Eigener Fahrzeugpark für die Distribution (über 200 Lieferwagen)**

# Derendinger Group

## Aufbauorganisation Derendinger - Gruppe



## Agenda

---

- Introduction
- **What We Expect From You**
- Customer Profile
- Actors
- Architectural Information
- Application Overview

## What we expect from YOU

---



## Workgroup Objectives

---

### **Prepare „Your,, Solution Outline**

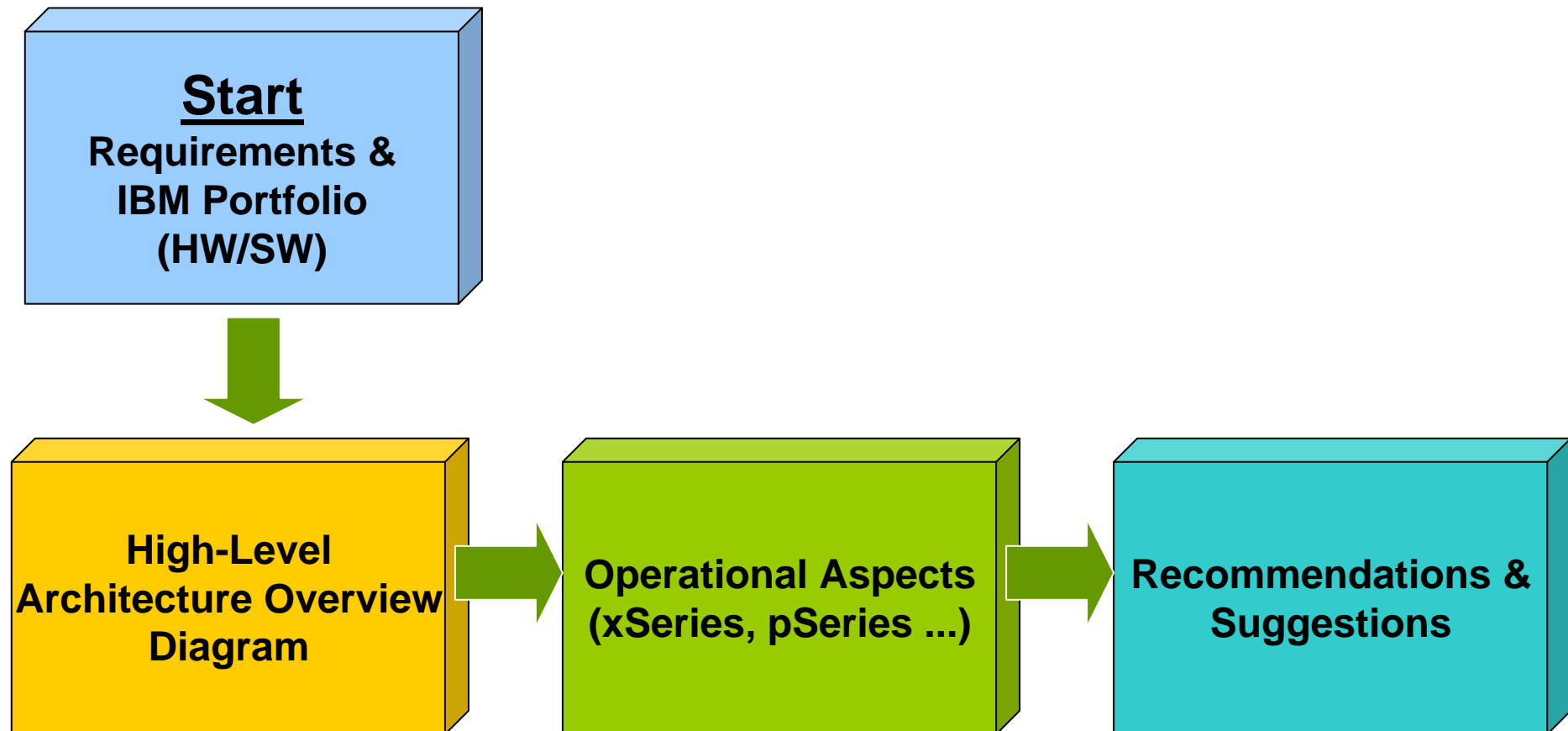
- Focus on your Approach and Roadmap
- What are your Hardware/Software Recommendations

### **Present „Your“ Solution Outline**

- Present your High-Level Architecture
- Explain your Selection of Infrastructure Components (HW/SW)
- Explain the rational behind it

## Guidelines

---



## Agenda

---

- Introduction
- What We Expect From You
- **Customer Profile**
- Actors
- Architectural Information
- Application Overview



## Customer Profile

---

### Overview

- Leading international European trading company for automotive spare parts
- Provide comprehensive knowledge and services with a high degree of flexibility
- Delivery of spare parts within 2-3 hours after order has been received
- Self-written ERP System based on Oracle-Technology (Oracle-Forms, PL/SQL)
- Application availability/performance is mission critical for their business
- Sophisticated Web-Enablement

### Key-Figures

- Handling over  $\geq 200,000$  spare parts (high growth YoY)
- Serving  $\geq 30,000$  partners (increasing YoY)
- Peak hours between 7:00 a.m. and 2:00 p.m. (Mission critical)
- ~800 Employees
- FTE's
  - 3-4 → Operation
  - 10 → Development
  - 3-4 → Support
- ~600 Oracle Forms

## Customer Profile (cont.)

---

### Technology Stack (Actual)

- Oracle 8i
  - Oracle-Forms for the sophisticated Rich-Client Front-Ends
  - PL/SQL as programming language (Web/Non-Web)
  - Oracle 4-GL Development Tools
- Citrix
  - Deployment of Oracle-Form applications
- Hardware
  - Set of standard xSeries Pizza-Boxes
  - HP Superdome for Oracle

### Challenges

- Trading with Partners is key and emerging
- Life-cycle of the application portfolio is reached (Oracle-Forms)
- Need to define the strategic platform for the future (SAP, Microsoft, Oracle, others)
- Re-Use of existing Assets
- Time to Market
- Flexibility to „Build for Change“

## Goals to be achieved

---

### ■ Business

- Faster Time-To-Market
- Strong Focus on Business Processes
- Service oriented approach
- High flexibility to reach-and-extend

### ■ Operations

- Streamlined management of the infrastructure with low TCO
- Monitoring of Business-Services
- On-Demand management of system resources

### ■ Development

- Re-Use of the ERP-Business Logic/Objects
- Rapid Application Development
  - Integrated Testing
  - Performance Tuning
  - Rapid Deployment
  - Team Development
  - Consistent Documentation

## The following key Requirements have been defined

---

### ■ Standards

- Java Enterprise Edition for mission critical applications
- Oracle as the Database engine
- LDAP User Registry & Sync
- Eclipse-based tooling
- Web-Standards such as XML, HTML, HTTP/S Standards
- Open Source Standards
- Server Virtualization

### ■ Others

- RUP Method
- A key building block is the content management system
- Rich Client Support with minimal deployment footprints
- Simplified Management and Deployment Activities
- Brands: Rational, WebSphere, Tivoli, Lotus
- Multi-Channel Support

## Agenda

---

- Introduction
- What We Expect From You
- Customer Profile
- **Actors**
- Architectural Information
- Application Overview

## „Vertrieb“ Actors

<b>Verkäufer</b>	Berät die Kunden am Telefon oder im Laden. Nimmt Bestellungen entgegen. Erstellt Offerten. Schliesse Käufe ab und generiert Aufträge.
<b>Kunde</b>	Bestellt Ware von Derendinger über einen Verkaufskanal (Telefon, Internet, Laden, Post, Fax, etc.)..
<b>Filialleiter</b>	Plant die Vertriebsaktivitäten und ist verantwortlich für die Verkaufsorganisation. Ueberwacht Prozesse via „Ueberwachungsbildschirm“.
<b>Rechnungswesen-Mitarbeiter</b>	Führt Buchhaltungs- und Controllingaufgaben durch. Pfllegt Kundendaten.
<b>Werkstatt-Mitarbeiter</b>	Führt Werkstattarbeiten für Kunden oder die Derendinger aus.
<b>Lieferant</b>	Liefert Artikel (Produkte und Rohmaterial) an Derendinger.
<b>Lagerist</b>	Rüstet die Waren und stellt sie für den Transport bereit. Nimmt Waren für die Einlagerung entgegen und platziert sie an der richtigen Stelle. Verantwortlich für die Bewirtschaftung des Lagers.

## „Logistik“ Actors

<b>Lagerist</b>	Rüstet die Waren und stellt sie für den Transport bereit. Nimmt Waren für die Einlagerung entgegen und platziert sie an der richtigen Stelle. Verantwortlich für die Bewirtschaftung des Lagers.
<b>Lager- verantwortlicher</b>	Verantwortlich für Lagerorganisation.
<b>Chauffeur</b>	Liefert Waren an den Kunden.
<b>Kurier</b>	Externer Dienst, der Waren für Derendinger an den Kunden liefert.
<b>Lieferant</b>	Liefert Artikel (Produkte und Rohmaterial) an Derendinger.
<b>Werkstatt-Mitarbeiter</b>	Führt Werkstattarbeiten für Kunden oder die Derendinger aus.

## „Einkauf“ Actors

<b>Product Manager</b>	Plant die Einkaufsaktivitäten. Verantwortlich für Produktpflege, Sortimentaufnahme, Kataloge sowie Verkaufsplanung aus Produktesicht.
<b>Rechnungswesen-Mitarbeiter</b>	Führt Buchhaltungs- und Controllingaufgaben durch. Pflegt Kundendaten.
<b>Lieferant</b>	Liefert Artikel (Produkte und Rohmaterial) an Derendinger.
<b>Einkaufsleiter</b>	Verantwortlich für Organisation des Einkaufs. Gruppenleitung vom Derendinger Marketing. Leiter Trading/Leiter Product Manager (führt Verhandlungen).



## „Aussendienst“ Actors

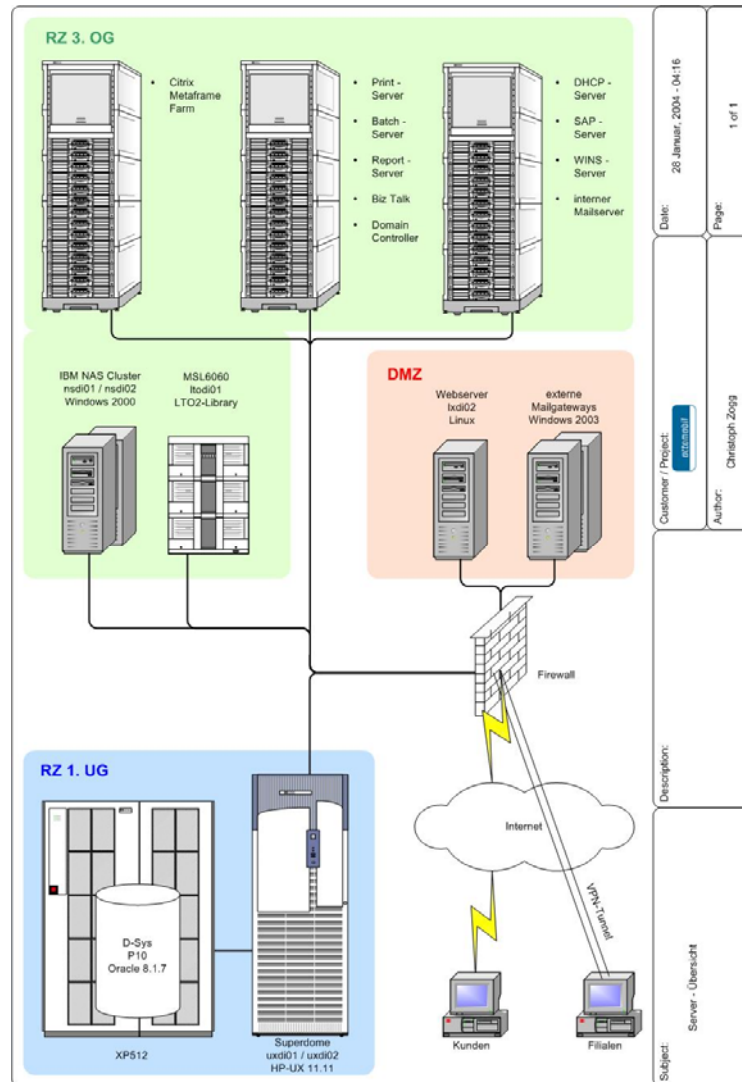
<b>Aussendienst-Mitarbeiter</b>	Pflegt den Kontakt zu den (potentiellen) Derendinger Kunden.
<b>Kunde</b>	(Potentieller) Kunde von Derendinger.
<b>Regionalleiter</b>	Organisiert und überwacht die das Account-Management. Managed die Filialleiter. Hat komplette Verkaufsverantwortung seiner Region inne.

## Agenda

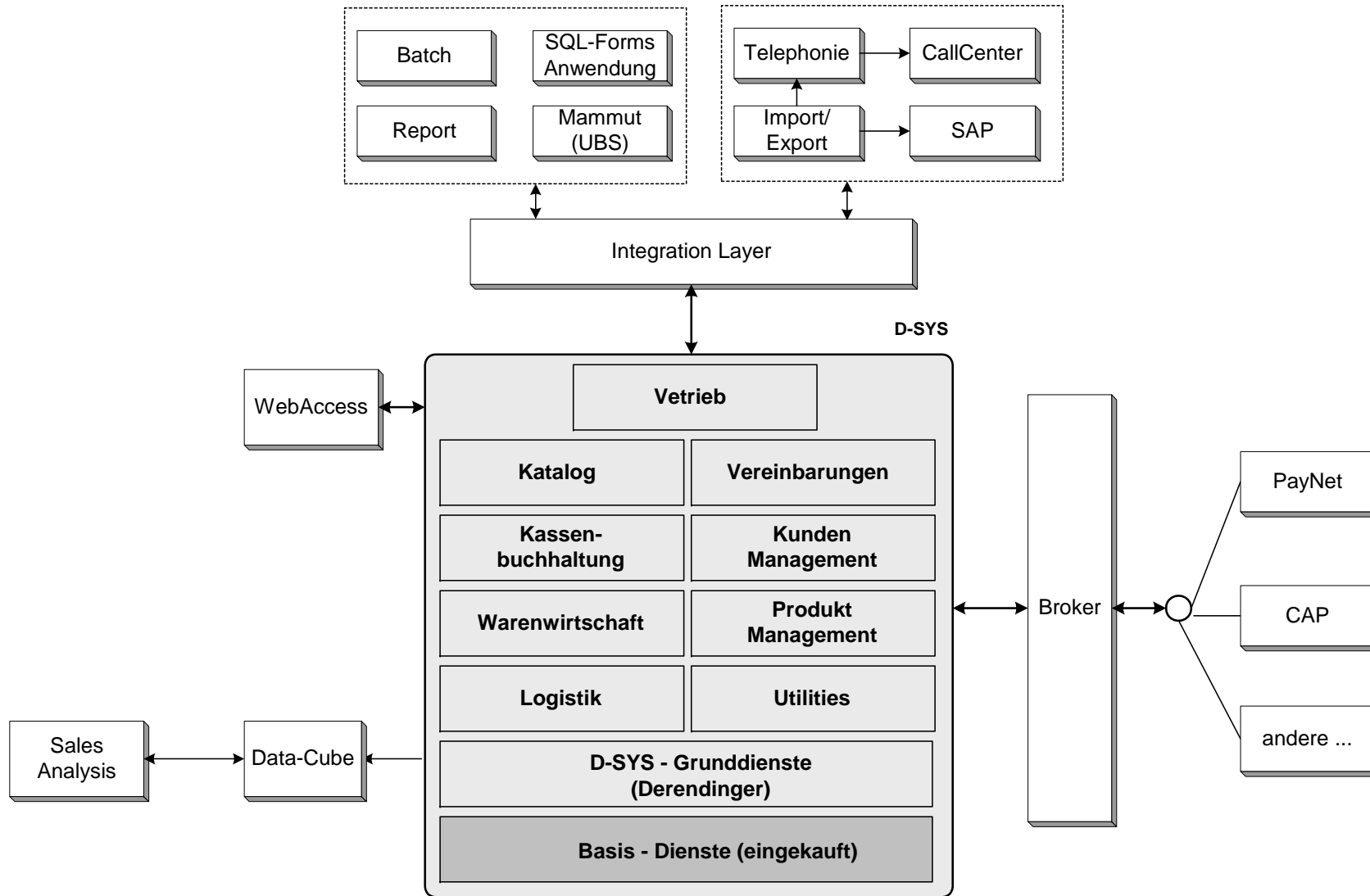
---

- Introduction
- What We Expect From You
- Customer Profile
- Actors
- **Architectural Information**
- Application Overview

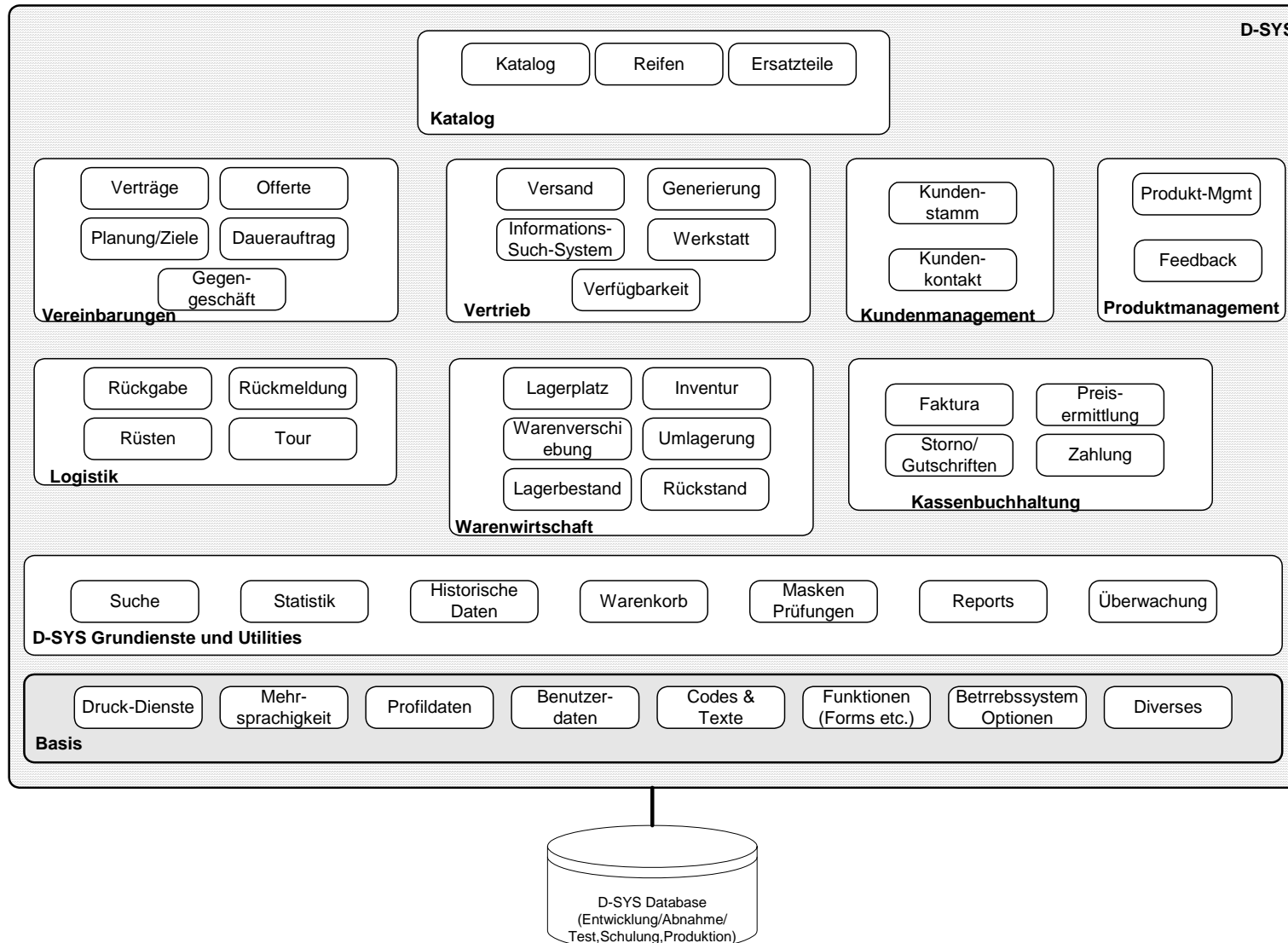
# Current Network Topology



# High-Level Architecture As-IS



# Detailed Functional-Components

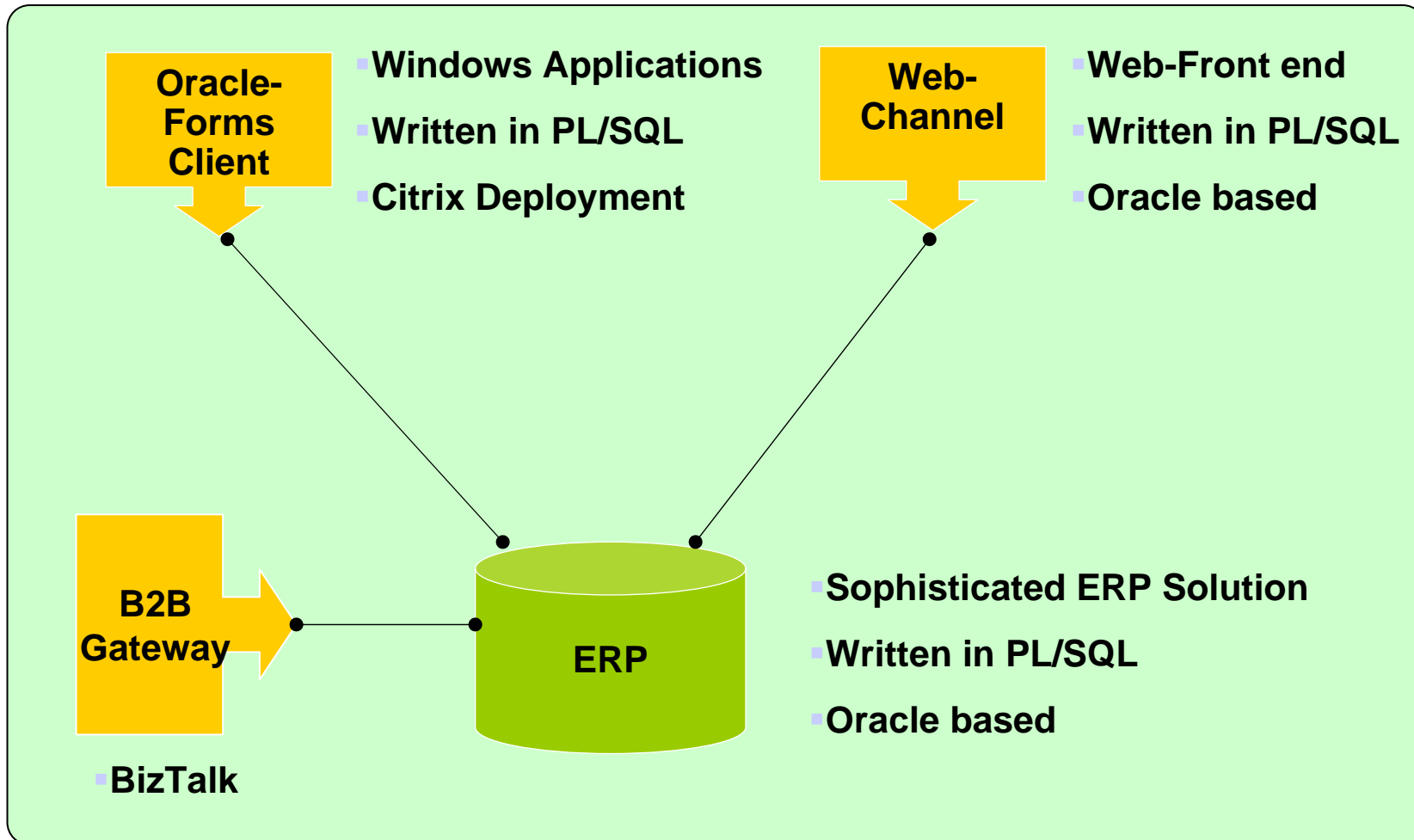


## Agenda

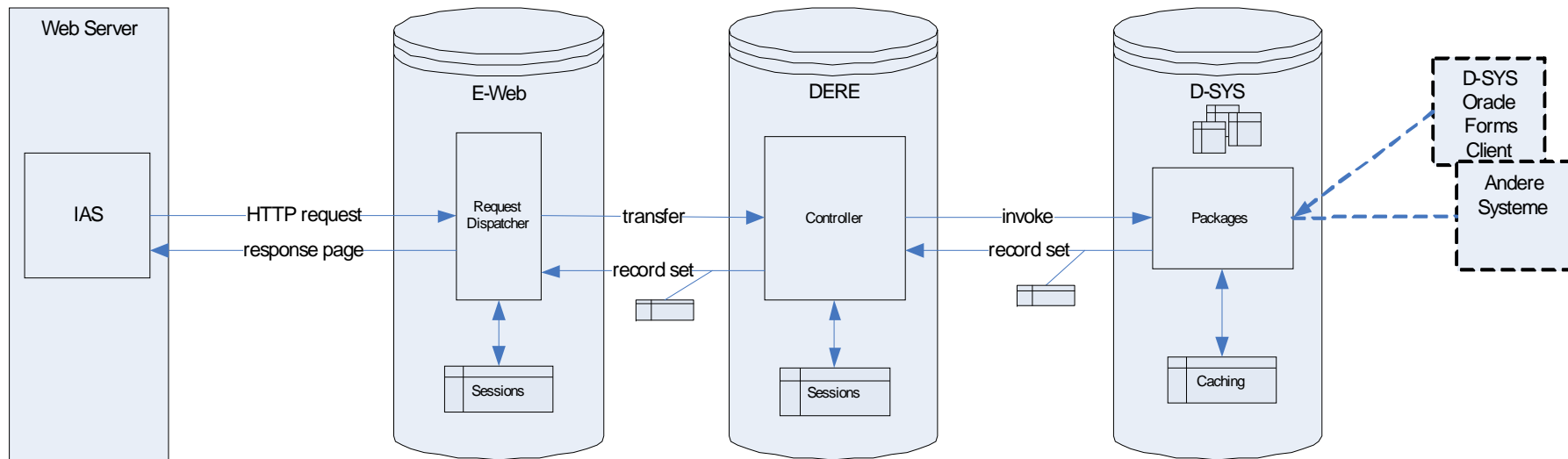
---

- Introduction
- What We Expect From You
- Customer Profile
- Actors
- Architectural Information
- **Application Overview**

## Current Application Landscape



# Current Web-Channel

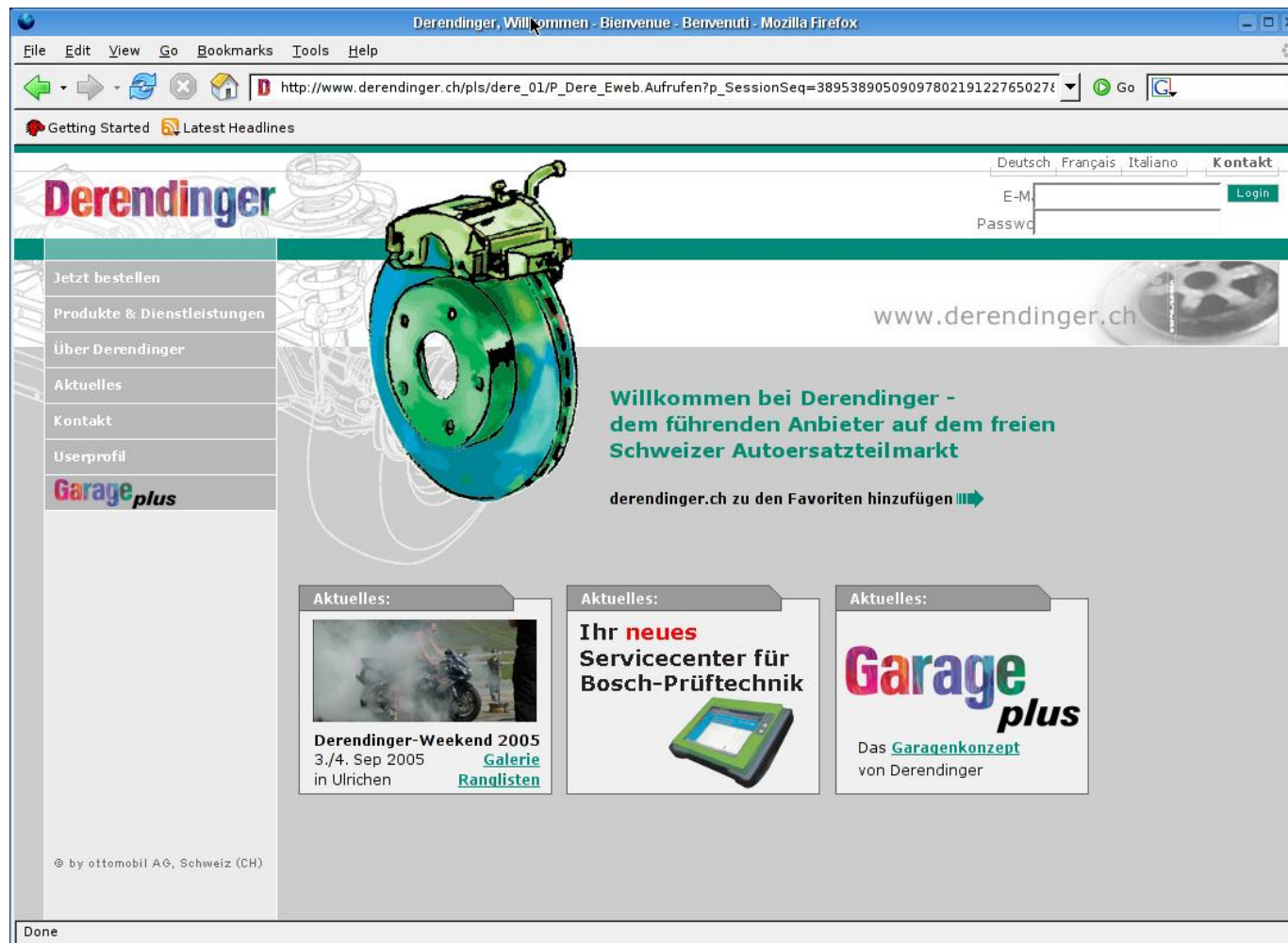


**Presentation**

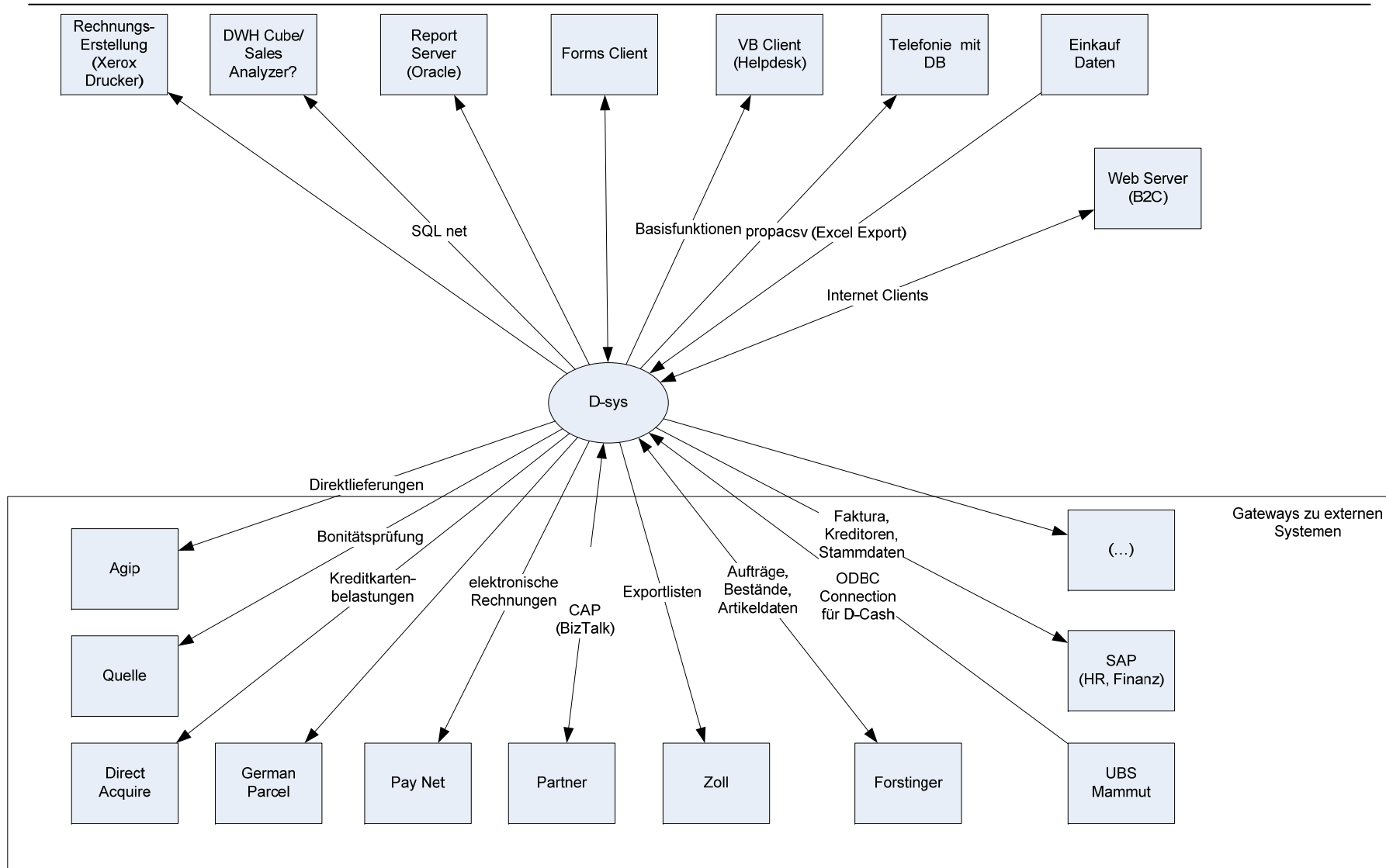
**Business Logic and Data**



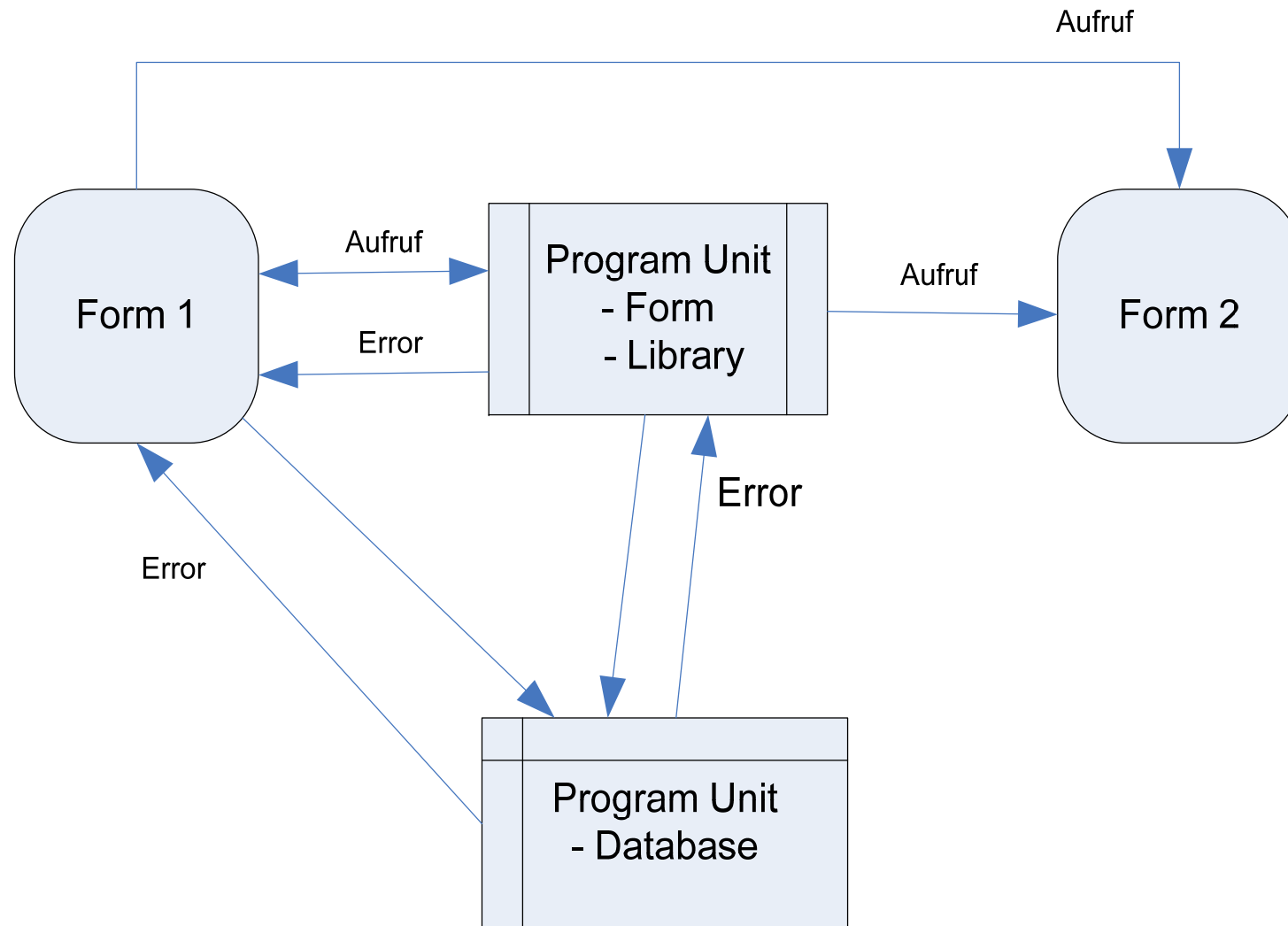
# Web-Channel of Customer Profile : www.derendinger.ch



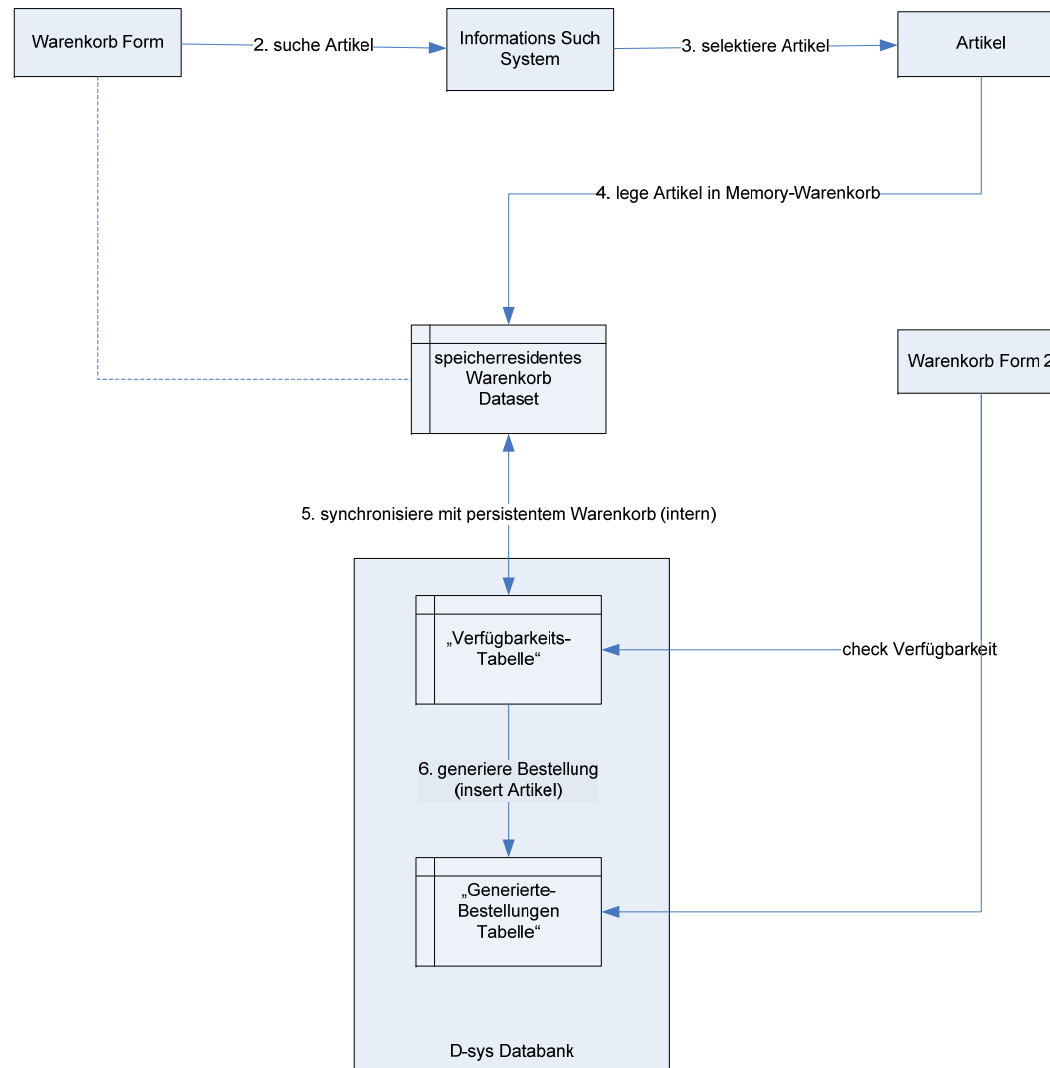
# System Context



## PL/SQL Forms Application Flow



# Order-Basket Flow As-IS



# Thank YOU

---

