

# Mittelstand

PARTNER

sapinfo.net/

DIE ZEITUNG DER SAP FÜR DEN MITTELSTAND

NR. 08 OKTOBER 2001



## Autoteilehändler optimiert Versandhandel

Um in einer Phase starker Expansion weiterhin den hohen Ansprüchen an seinen Kundenservice gerecht zu werden, setzt der Marktführer Ulrich Rameder Anhängerkupplungen künftig die SAP.readytowork-Lösung SAX Car PARTS auf der E-Business-Plattform mySAP.com ein. Das Handelsunternehmen aus dem thüringischen Munschwitz bietet End- und Geschäftskunden Anhängerkupplungen und Elektrosätze für PKWs im Versand an und legt deshalb besonderen Wert auf einen in die Geschäftspro-



zesse integrierten Internetshop und eine entsprechende Call Center-Lösung. Weitere branchenspezifische Erfordernisse wie etwa die Anbindung des Lager-systems und der Verpackungsmaschine deckt das Stuttgarter Systemhaus SAX AG ab. Unternehmer Tobias Rameder: „Unsere Erwartung: nach dem Projektstart Anfang August zuallererst eine termingerechte Produktivsetzung, mit der auch die Umstellung auf den Euro erfolgt, und die Realisierung des Internetshops.“ [www.sax-ag.de](http://www.sax-ag.de)