

Sollen wirklich andere für uns
die **wertvollen Erfahrungen** auf
dem Weg nach Digitalien
sammeln?

Tradition trifft Innovation

Die digitale Transformation eines über
100-jährigen Familienunternehmens

Ein Erfahrungsbericht aus der
Praxis wie die hostettler ag die
Digitalisierung vorantreibt.



Marc Fähndrich
Head of Digital Solutions
hostettler ag
Sursee





1906: Gründung



1970: Auto Ersatzteile



1979: Erste Eigenmarke

1968: Yamaha



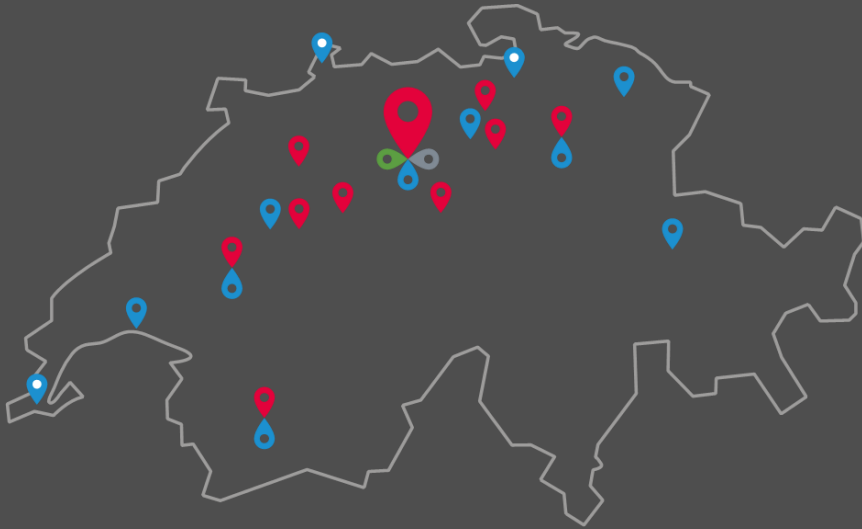
1979: Bike & Sport

intercycle

2020: Retail Expansion



Dezentrale Organisation verteilt auf 12 Handelsfirmen erschwert Aufbau von Wissen.



hostettler **ag**
hostettler **moto ag**
hostettler **gmbh**
motoactive **gmbh**
ibss
First
SPORT



hostettler **autotechnik ag**



intercycle
hostettler **veloland gmbh**
hoco **online gmbh**
SPORTSNUT



hostettler **motoren ag**



hostettler **ag**

So
die



ins
auf

Wir sind der Überzeugung:
Ein Distributor muss auch
ein **Spezialist** in
Digitalisierung sein.

#digitalmaturity



Aber wie jetzt?

Zu beantwortende Fragen

So lösen wir es

Ein paar Beispiele zu "Make or Buy"

Das haben wir bis jetzt erreicht

Zu beantwortende Fragen

Welchen Grundstein mussten wir legen, um starten zu können?

Wie gehen wir die Transformation an?

Wann entscheiden wir uns für "Make"? Wann für "Buy"?

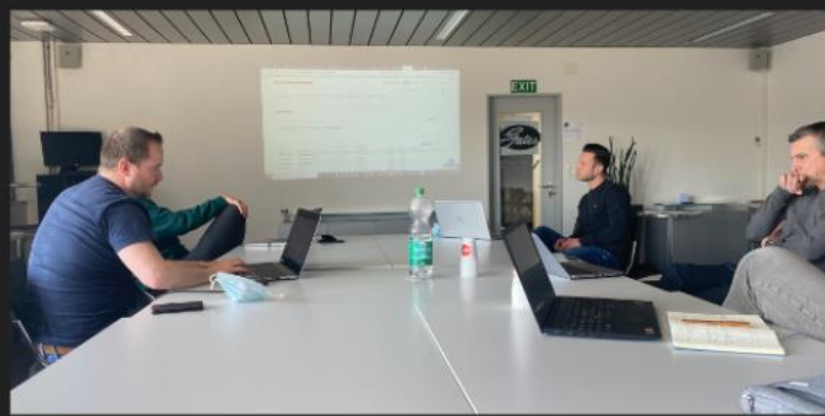
Grundstein



"Wenn Sie einen
Scheissprozess
digitalisieren, dann haben
Sie einen scheiss digitalen
Prozess."

Thorsten Dirks, ehem. CEO Telefónica Deutschland





Internationales Remote Team

**Backend
Entwickler**



**Leiter
Entwicklung**



**Frontend
Entwickler**



**DevOps/
Cloud Architekt**



UX/UI



**Projekt
Managerin**



**Full Stack
Entwickler**



**Product
Owner**



Weshalb?

Die besten Talente weltweit.

Mit den richtigen Tools und Workflows spielt der Standort keine Rolle mehr.

Hoch skalierbar: Innerhalb weniger Tage ist ein/e Entwickler/in arbeitsfähig.

Wir arbeiten asynchron.

Workflows ausserhalb dem Gruppenstandard ermöglicht mehr Flexibilität.

Das gute und moderne Arbeitsklima mit fairer Bezahlung ermöglicht langfristige Engagements.

Das Onsite Team in Sursee

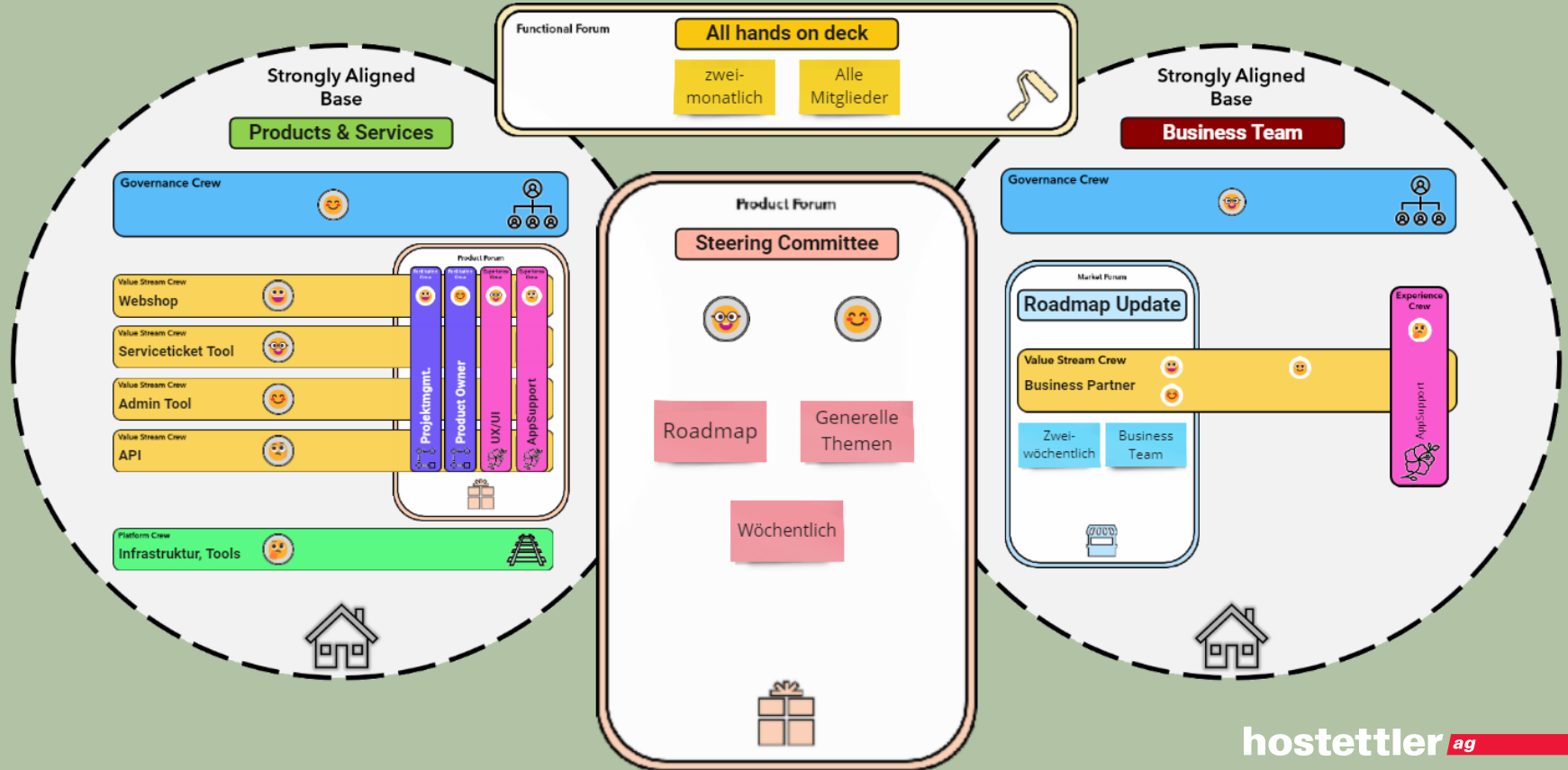
**Projektleiter &
Business Analyst**



**Head of Digital
Solutions**



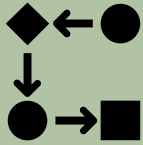
So sind wir organisiert | nach unFIX



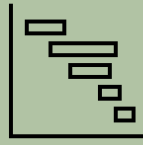
Diese Tools unterstützen unsere Arbeit



Doku



Workflow



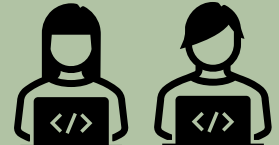
Roadmap

 **ATLASSIAN**



Kommunikation

 **slack**



Code

 **GitHub**



Whiteboard

 **miro**



Talent Sourcing

 **upwork**



Zeitmanagement

 **clockify**

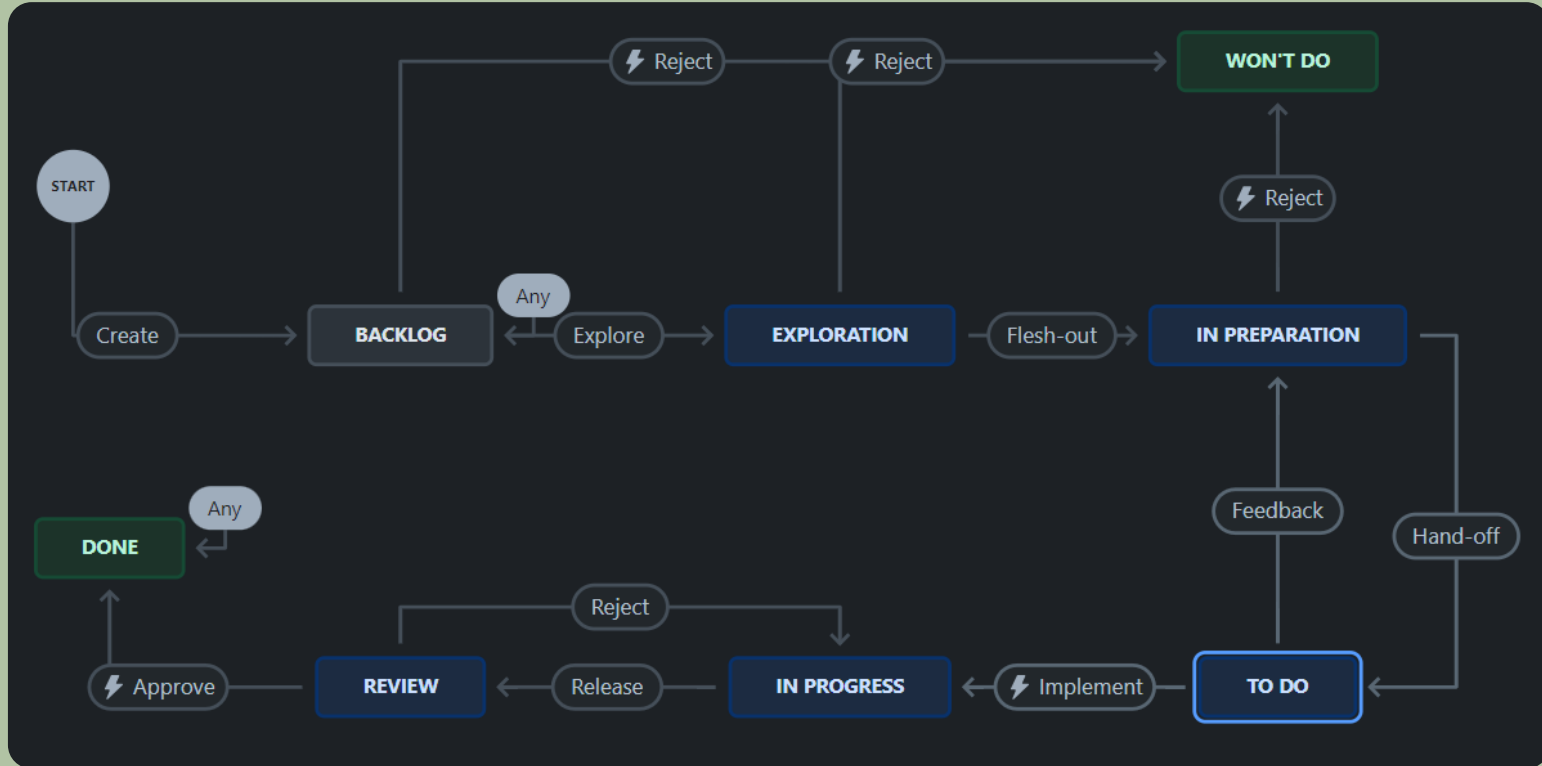


Cloud Architektur

 **aws**

hostettler *ag*

Unser Lösungsentwicklungsprozess

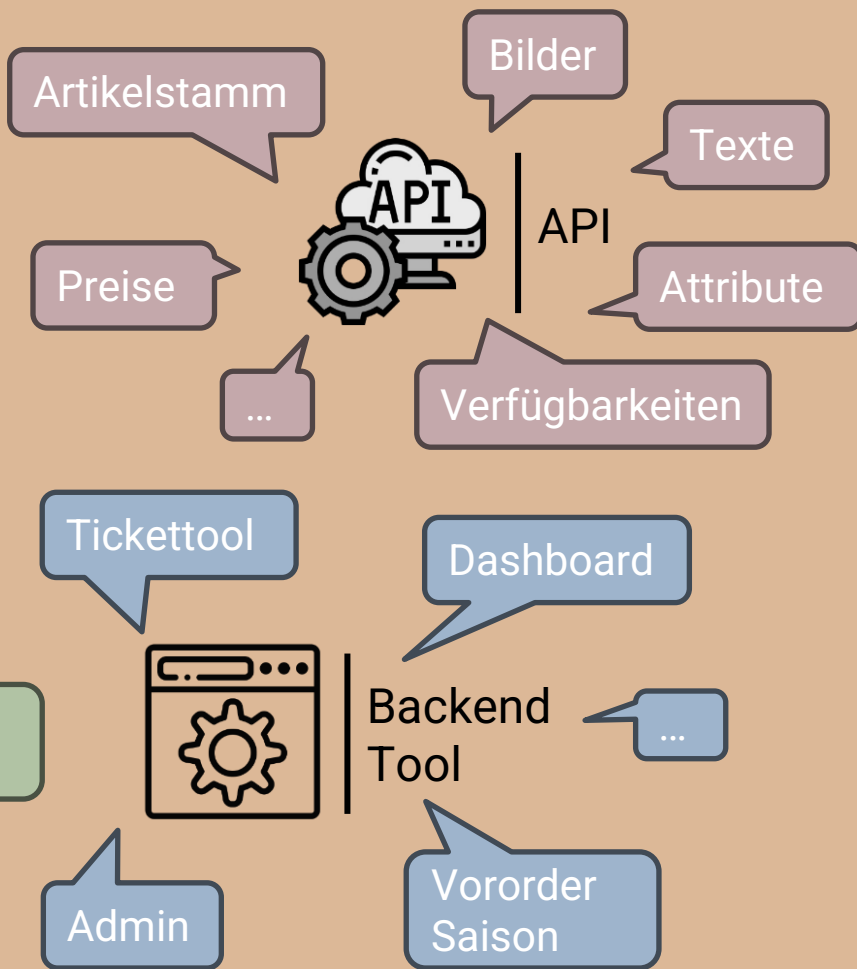
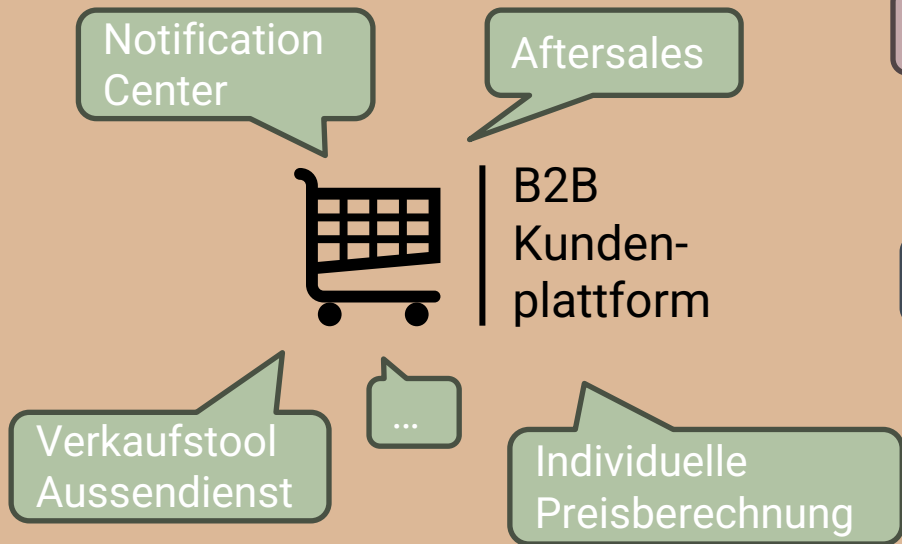


Wann "Make" und wann "Buy"?

Perfektes Abbilden unserer Business Logik
► Strategischer Wettbewerbsvorteil

Keine entscheidende Differenzierung
möglich sowie etablierte Lösungen
auf dem Markt vorhanden

Make Beispiele



Make Impressions | Vorbestellungen

IBCS iXS

Total im Warenkorb: CHF ~~1'499.50~~

PRODUKTNAME

EINZELPREIS

GESAMT



Art-Nr.: 470-510-3020-005-SM
Trigger FF MIPS helmet

UVP
inkl. MwSt. CHF 299.90 **CHF 1'499.50**

myHEK
zzgl. MwSt. CHF ~~1'499.50~~ **CHF 1'499.50**
Bearbeiten

6 lieferbar ab 04.01.2025

- 5 +

^ LIEFERDATUM

HAUPTLIEFERTERMIN

MENGE

ALLE IXS-PRODUKTE

06.01.2025



2

01.10.2024



2. LIEFERTERMIN HINZUFÜGEN

MENGE

PRODUKTGRUPPE

31.03.2025



- 3 +

01.10.2024



3. LIEFERTERMIN HINZUFÜGEN

MENGE

VARIANTENGRUPPE

Datum auswählen



- 0 +

01.10.2024



Zusammenfassung

GESAMT

UVP inkl. MwSt. CHF 1'499.50

HEK zzgl. MwSt. ~~1'499.50~~
myHEK zzgl. MwSt. CHF ~~1'499.50~~

-10% Sie sparen insgesamt CHF ~~149.95~~

BESTELLEN

ALS CSV HERUNTERLADEN

× WARENKORB LEEREN


Make Impressionsen | Aftersales


Fahrräder Fahrradteile Bekleidung & Ausrüstung Zubehör Werkstatt & Wartung Sports Electronics Marken Ersatzteileuche Sale %


STARTSEITE > MEINE ANFRAGEN > TICKET ERSTELLEN

Ticket erstellen


Wählen Sie Ihr Anliegen

 **Rücksendung**
Ich möchte gerne ein oder mehrere Produkte zurückgeben.

 **Garantie/Reparatur**
Das Produkt ist fehlerhaft oder nicht funktionsfähig.

 **Reklamation**

- Transportschaden
- Falsche Menge geliefert
- Artikel ist nicht komplett

 Art.-Nr.: 336-506-0050 Schutzblechsatz C0049, 27.5"x61mm BIXS Best. Nr.:	08.05.2024	5	Grund auswählen
 Art.-Nr.: 491-018-17525 Stand Pro Truing 2.0 Feedback Sports Best. Nr.:	08.05.2024	5	Zu spät geliefert Passt nicht Falsch bestellt Falsche Beschreibung
 Art.-Nr.: 491-021-00001 Universal Bike Rack Brix-It Best. Nr.:	08.05.2024	5	Grund auswählen

< Zurück Ticketvorschau

intercycle
Intercycle Test Kunde (530444-V2.0) HEK Kontakt

Produkte finden

Fahrräder Fahrradteile Bekleidung & Ausrüstung Zubehör Werkstatt & Wartung

STARTSEITE > MEINE ANFRAGEN > TICKET T-510591

Typ: Retoure Produkttyp: Hard & Soft Goods Letztes Update: 12.03.2024 Erstellungsdatum: 07

Ticket T-510591

Abgeschlossen

Erstellt von: 530444-V2.0 Kontaktname: Stöckli Telefonnummer: 079 442 44 06
E-Mail: andreas.stoeckli@hostettler.com

Nachrichte eingeben

Dateien per Drag & Drop hinzufügen oder [Dateien durchsuchen](#)

Nur Bilder, Videos oder PDF-/Text-/Word-/Excel-Dokumente. Bis zu 250 MB pro Datei.

Kommentar hinzufügen Abbrechen

horizon

Search (Cmd+)

- Dashboard
- Stores
- Companies
- Customers
- Users
- Orders
- Preorders
- Carts
- Sales Sup... 4
- Service Tickets 0**
- Message Templates

Today

- Ticket Status changed from **Processing** to **Awaiting Return** by **Hansueli Spitznagel**
Today 07:26
- Ticket Assignee changed to **Hansueli.spitznagel@intercycle.com** by **Hansueli Spitznagel**
Today 07:26
- Ticket Status changed from **New** to **Processing** by **Hansueli Spitznagel**
Today 07:26
- New message from **Hansueli Spitznagel**
Today 07:26
Bonjour

Buy Beispiele



Dealer
Management
System



Cookie
Consent
Tool

Buy Impressionen | Dealer Mgmt. System

The screenshot displays the BME Dealer Management System interface. At the top, there is a navigation bar with the BME logo, a user profile for 'Marc Fährdrich', and a 'STANDORT (ALLE)' dropdown. Below the navigation bar, two motorcycle listings are shown side-by-side. Each listing features a photo of the motorcycle, a title 'GEBRAUCHTFAHRZEUG', and a 'ANGEBOTEN' badge. The first listing is for a Yamaha MT-09 SP, and the second is for a Yamaha SCR 950. Below each photo is a table of specifications.

Fahrzeug	Yamaha MT-09 SP
Modell	
Verkaufspreis	9 100,00
Antrieb	4 Takt
Getriebe	Manuell 6-Gang
Aufbau	Naked Bike
Farbe	Schwarz
Km Stand	10000 km
Fahrzeugnummer	Yamaha
Fahrgestellnummer	
Energie-Label	

Fahrzeug	Yamaha SCR 950
Modell	Café Racer
Verkaufspreis	7 980,00
Antrieb	4 Takt
Getriebe	Manuell 6-Gang
Aufbau	Chopper
Farbe	Rot
Km Stand	10000 km
Fahrzeugnummer	Yamaha
Fahrgestellnummer	
Energie-Label	

powered by **bme ag** hostettler moto AG

The screenshot displays the BME Dealer Management System interface for a customer contact. At the top, there is a navigation bar with the BME logo, a user profile for 'Marc Fährdrich', and a 'STANDORT (ALLE)' dropdown. Below the navigation bar, the 'Kundenkontakt' section is visible, followed by 'Interessen'. The 'Piaggio' offer is expanded, showing a list of offers. The 'ABS/ASR E5' offer is selected, and its details are shown in a table.

Übersicht	Offerten
Infomaterial	ABS/ASR E5
Probefahrt	Status: Beim Kunden
Offerten	Offerte: 15042
Verträge	Fahrzeug-Nr: [REDACTED]
Abschluss	Grundpreis: [REDACTED]
	Ausstattung: 0
	Bruttopreis: [REDACTED]
	Nettopreis: [REDACTED]
	Eintauschpreis: [REDACTED]
	Zubehör: [REDACTED]
	Barkaufpreis: [REDACTED]
	Ohne Finanzierung

Das haben wir u. a. bis jetzt erreicht

4 von 7 Grosshandelsfirmen wurden auf die B2B Kundenplattform migriert – die restlichen folgen

Bereitstellung von Produktdaten über die eigene API

Retouren/Garantie-Prozess digitalisiert

Vorbestellungen digitalisiert

ERP-Harmonisierung von 8 Motorradfilialen

Klare Aufgabentrennung zur internen IT

...

Self-Service Rückstandsmanagement durch die Kunden

Dort stehen wir heute



Unser Auftrag



Danke!

hostettler ag
Haldenmattstrasse 3
6210 Sursee



Marc Fähndrich



marc.fahndrich@hostettler.com



<https://www.linkedin.com/in/marcfaehndrich>

