

Eine geschlossene Kette

Toshiba Europe setzt auf Standards und rüstet sich für die Zukunft

Wie viele Unternehmen der globalen Wirtschaft sieht sich auch das japanische Elektronikunternehmen Toshiba dem zunehmenden Wettbewerb ausgesetzt, der sich beispielsweise in einem rapiden Preisverfall im Notebook-Segment zeigt. Um diesem Preisdruck entgegenzuwirken und Kosten einsparen zu können, wollte das Unternehmen vor allem die Prozesse zum Kunden hin effizienter und transparenter gestalten. Als Ziel strebte Toshiba die komplett elektronische Abwicklung des Bestellprozesses vom Auftrag bis zur Rechnung an. Auch die Prozesse im Backend-Bereich, beispielsweise in der Logistik, galt es, mit Hilfe elektronischer Lösungen zu verbessern.

Dabei ist der elektronische Datenaustausch für Toshiba Europe nichts Neues: Bereits seit 1996 setzt das Unternehmen mit dem Gentran Server von Sterling Commerce eine klassische EDI-Lösung ein, mit dem sich die Datenformate wie EANCOM® abbilden lassen. In der ersten Etappe wurden jedoch nur die größeren Geschäftspartner wie Distributoren und große Händler angebunden. Als Kommunikationsmedium für die elektroni-

sche Übermittlung von Bestellungen, Aufträgen, Auftragsbestätigungen, Lagerbeständen, Versandinformationen und Rechnungen diente das Telekommunikationsnetz.

Erweiterung der bestehenden EDI-Lösung

Da sich das Transaktionsvolumen seitdem auf über 18.000 Geschäftsvorfälle pro Monat erhöht hat, wollte Toshiba die bestehende EDI-Lösung erweitern, um auch die Kommunikation über das Internet sowie mit anderen XML-basierten Formaten wie RosettaNet abzudecken. RosettaNet ist ein Kommunikationsstandard speziell für die IT- und Elektroindustrie, der zurzeit von GS1 US gepflegt wird. Ziel ist, RosettaNet unter dem Dach von GS1 Global Office in die internationalen GS1 XML-Standards zu integrieren. Gleichzeitig galt es, eine elektronische Handelsgemeinschaft (eCommunity) mit durchgehenden Wertschöpfungsketten für Europa, den Nahen Osten und Afrika aufzubauen. Hier war viel Fingerspitzengefühl

In Kürze

Zwar nutzt Toshiba bereits seit 1996 EDI, jedoch bisher nur in der Kommunikation mit großen Geschäftspartnern. Um weitere Einsparpotenziale zu realisieren, erweiterte der Elektronikhersteller seine Lösung auf die Kommunikation via Internet und XML-basierte Formate. In diesem Zug entstand auch eine elektronische Handelsgemeinschaft für Europa, den Nahen Osten und Afrika.

GS1 Germany Solution Provider

Die Sterling Commerce GmbH ist Mitglied der GS1 Germany Solution Provider. Ziel des Kreises ist die Umsetzung der GS1-Supply-Chain-Standards und ECR-Prozessempfehlungen in der Praxis. Die Solution Provider unterstützen die anderen Arbeitsgruppen von GS1 Germany mit ihrer prozesstechnischen Expertise und der Erfahrung aus einer Vielzahl erfolgreicher Kundenprojekte rund um die Themen AutoID, Barcodes, EDI/eBusiness, EPC/RFID und ECR-Prozesse. Durch die enge Kooperation mit den anderen Gruppen von GS1 Germany können diese IT-Dienstleister frühzeitig praxisgerechte Lösungen anbieten, die auf den GS1-Standards aufbauen und auch für den Mittelstand geeignet und bezahlbar sind.



Mehr Informationen:

Christian Przybilla
 przybilla@gs1-germany.de
 oder
 www.gs1-germany.de

gefordert, um einige Geschäftspartner von den Vorteilen einer eCommunity zu überzeugen.

Umstieg auf eine internetbasierende Kommunikation

Toshiba entschied sich, den Gentran Server durch die Sterling Gentran Integration Suite (GIS) abzulösen. Diese verfügt über mehr Kommunikations- und Integrationsschnittstellen zu den Anwendungen. „Die Tür zur Kommunikation über das Internet und XML haben wir mit einem AS (Applicability Statement) 2-Testprojekt aufgestoßen“, sagt Andreas Rys, Spezialist B2B-Integration bei Toshiba Europe. „Denn sobald über eine internetbasierende Kommunikation zuverlässige Ergebnisse zu erwarten waren, wollten wir sanft auf diese Kommunikationsform umsteigen, um die VAN-Kosten langfristig zu reduzieren.“ Seitdem wurden und werden Schritt für Schritt weitere Partner erfolgreich auf die Kommunikation via AS2-Standard umgestellt, die Zahl der per VAN angebotenen Partner sinkt. Zu den bewährten Sicherheitsfunktionen gehören eine Authentisierung über Zertifikate sowie eine Verschlüsselung der Übertragungsdateien gemäß dem Advanced Encryption Standard (AES). Dieses Sicherheitsplus war nötig, da die Mitglieder der eCommunity mehrheitlich über das öffentliche Internet miteinander kommunizieren.

Messbarer Nutzen für Toshiba

Mit der Lösung von Sterling Commerce gelang es Toshiba, durchgängige Prozessketten aufzubauen und bis heute eine elektronische Bestellrate von über 65 % zu erreichen. Die Geschäftspartner können nun aussuchen, ob sie in den klassischen EDI-Formaten wie EANCOM® oder via XML mit Toshiba kommunizieren wollen. Letzteres bietet den Vorteil, dass es sich auch für den Austausch von nicht-textlichen Informationen wie Preisübersichten und Kataloge eignet. „Die Geschäftspartner zu überzeugen, an der elektronischen Integration teilzunehmen, ist nicht immer einfach. Die Globalisierung zwingt beide Seiten, ihre Geschäfte schneller, mit weniger Fehlern und unter geringeren Kosten abzuwickeln. Genau deshalb investieren wir permanent in die elektronische Integration der Geschäftsprozesse“, fasst Andreas Rys zusammen.



Andreas Rys
Toshiba Europe GmbH