

Datenfluss aus einem Guss

Transparent und fehlerfrei die Lieferkette planen mit integrativer B2B-Software

Der Top-Automotive-Zulieferer Hirschvogel setzt beim Datenaustausch zwischen seinen Standorten und mit Partnern auf eine Software-Integrationslösung von Sterling Commerce. Die Vorteile: nahtlose Einbindung der Informationen in das eigene ERP-System, verbesserte Transparenz entlang der Supply Chain dank automatisierter B2B-Prozesse sowie minimierte Fehlerquote bei der Datenübermittlung. Die Produktion lässt sich nun besser planen, Bestellungen lassen sich schneller aufnehmen und umsetzen. Zudem wird das IT-Personal entlastet **Jochen Werner**

→AUFGRUND des zunehmenden Spezialisierungsgrades, großer Flexibilität, hoher Kundenorientierung und großer Innovations- und Risikobereitschaft haben es etliche deutsche Mittelständler zu einer Spitzenposition in ihrem Marktumfeld ge-

tat eines erfolgreichen Zusammenwirkens mit Kunden, Zulieferern und Partnern.

Um eine führende Marktstellung zu erobern und zu sichern sowie die Anforderungen in heiß umkämpften Märkten kostenbewusst und flexibel meistern zu

merce-Prozesse ermöglichen. Das Softwarehaus Sterling Commerce, eine Tochter von AT&T, unterstützt Unternehmen dabei, diese Grundlage für das Unternehmenswachstum zu schaffen.

Wer flexibel integriert, kann vom ›Outtasking‹ profitieren

Gerade in Situationen mit hohem Kosten- und Wettbewerbsdruck stehen Kunden- und Lieferantenstrukturen sowie damit verbundene Prozesse auf dem Prüfstand. So wächst der Druck auf die Firmen, eine unternehmensübergreifende, partneroffene IT-Integrationsstrategie zu entwickeln. Dabei geht es vor allem darum, die bestehenden Kommunikationsinseln zu beseitigen. An ihre Stelle muss eine übergreifend managebare IT-Infrastruktur für fle-

»Die eingekaufte Lösung war mit 90 Prozent weniger Kosten verbunden als eine interne Option«

Nico Schütz, Lead IT Technician bei Hirschvogel Inc.



bracht. Dabei sind diese Unternehmen in ganz Europa aktiv, häufig sogar weltweit. Möglich war und ist das nicht nur durch eigene Initiative, sondern auch als Resul-

tionen, ist eine anpassungsfähige IT-Architektur eine wichtige Voraussetzung. Sie muss über System- und Organisationsgrenzen hinweg automatisierte E-Com-

xible, schlagkräftige und kostensparende B2B-Beziehungen treten, die gut skalierbar ist und so mit den Veränderungen im Markt Schritt halten kann.

In Zeiten schwindender IT-Budgets bietet sich Outtasking – das Verlagern spezieller Aufgaben – an, weil zumeist weder finanzielle, personelle noch Know-how-Ressourcen im Unternehmen vorhanden sind, um sich den aktuellen und zukünftigen Herausforderungen anpassen und Konsolidierungs- und Standardisierungsprozesse vorantreiben zu können. Denn die B2B-Anforderungen an international agierende Unternehmen steigen ständig, und die Anzahl der benötigten Kommunikationswege und Formate wächst. Auch die Notwendigkeit, mit Partnern in verschiedenen Ländern in unterschiedlichen Sprachen und Zeitzonen rund um die Uhr an jedem Tag der Woche Geschäftsinformationen austauschen zu können, erhöht sich mit der zunehmenden Globalisierung und Optimierung der Supply Chain.

Setzen Unternehmen auf Outsourcing-Anbieter, so können sich die eigenen Mitarbeiter darauf konzentrieren, die Anforderungen der Kunden zu erfüllen und die Prozesse entlang der Wertschöpfungskette zu optimieren. Die eigentliche Umsetzung und der Betrieb werden von Spezialisten übernommen, deren täglicher Fokus das Erbringen und Optimieren dieser Services ist. Hierdurch lassen sich eine hohe Flexibilität erzielen, die schwankenden Anforderungen an spezialisierte Leistungen effizient erfüllen und gleichzeitig Kosten einsparen. Insofern kann das B2B-Outtasking ein wichtiger Baustein im Wettbewerbsportfolio von mittelständischen Unternehmen sein. Diese Aspekte sollten von jedem international ausgerichteten Mittelständler bei einer Entscheidung berücksichtigt werden.

Zulieferer Hirschvogel automatisiert und spart dabei

Das hat die Hirschvogel Inc. mit Sitz in Columbus/USA, Tochter der weltweit agierenden Hirschvogel Automotive Group in Denzlingen/Deutschland, beherzigt. Die Dependence in Ohio wurde 1988 gegründet, um die Aktivitäten der Unternehmensgruppe auf dem nordamerikanischen Automobilmarkt zu unterstützen. Sie fertigt und liefert im weiten Verbund mit Partnern umgeformte, einbaufertige Komponenten aus Stahl und Aluminium für den Automobilmarkt. Die Hirschvogel Inc.

erwirtschaftet einen jährlichen Umsatz von etwa 36 Millionen US-Dollar (2009).

Bei Hirschvogel wurden noch bis 2007 die notwendigen Daten aus dem ERP-System manuell herausgezogen. Auch die Dateneingabe erfolgte von Hand. Das Ergebnis: ein zeitaufwendiger, fehleranfälliger Prozess, der sich negativ auf Kosten und Kundenzufriedenheit auswirkte. Deshalb war man sehr froh, als die Muttergesellschaft im Rahmen einer globalen Strategie dazu aufforderte, auf SAP zu migrieren. Im Zuge dieses Vorhabens musste Hirschvogel allerdings die Übersetzung zwischen EDI-X.12-Dokumenten und SAP IDocs sicherstellen, um die E-Commerce-Prozesse mit den zahlreichen US-Kunden abwickeln zu können.

Die prinzipielle Frage, vor der Hirschvogel stand, lautete: Sollte man für das Management und die Unterstützung der B2B-Integration von verschiedenen Standards und Protokollen aus der Automobilindustrie in weitere interne Ressourcen investieren oder diese Konvertierungsleistungen als Dienstleistung von extern beziehen? Der Automobilspezialist hat sich für Letzteres entschieden, inklusive der Integration, des Managements der End-to-End-EDI-Prozesse und einer verursacherbezogenen Serviceabrechnung durch den Dienstleister Sterling Commerce.

E-Commerce-Prozesse laufen alle selbsttätig ab

Die Lösung wurde innerhalb von nur zwei Monaten umgesetzt und ist im Juli 2008 »live gegangen«. Derzeit unterstützt sie 500 Transaktionen pro Monat – Tendenz steigend. Mit der neuen Managed-Service-Lösung ist Hirschvogel in der Lage, die E-Commerce-Prozesse zu automatisieren – darin eingeschlossen ist der Austausch von Dokumenten wie Bestellungen, Liefererscheinungen und Versandplänen. Zusätzlich bedeuten automatisierte E-Commerce-Prozesse, dass Hirschvogel die B2B-Zusammenarbeit nach dem Ausnahmeprinzip managen kann. Das heißt, das Unternehmen prüft Transaktionen nur dann nach, wenn Sterling Commerce Hirschvogel auf ein Problem aufmerksam gemacht hat (das normalerweise auf der Kunden-seite auftritt).

Die Integration in das eigene ERP-System und die automatisierten B2B-Prozesse bedeuten für Hirschvogel eine deutlich verbesserte Transparenz entlang der Supply Chain und eine minimierte Fehler-



Qualität à la Hirschvogel: 1a-Zulieferteile wie diese Flanschelle in gewichtsparender Hohl-ausführung zum Abtrieb aus einem Differentialgetriebe kommen nun noch schneller zum OEM

quote bei der Datenübermittlung. Basierend auf den daraus ablesbaren Kundenanforderungen lässt sich für Hirschvogel die Produktion besser planen. Auch können Bestellungen schneller aufgenommen und umgesetzt werden, was sich zusätzlich positiv auf die Produktionsplanung auswirkt. Zudem wird das eigene IT-Personal entlastet.

Die gewählte Lösung unterstützt alle gängigen Datenformate und Protokolle wie Edifact (EDI-Standard in Europa), OFTP (Protokoll der Automobilindustrie), VDA (Datenstandard der Automobilindustrie in Europa) sowie alle gängigen US-Standards und Protokolle. Über diese Alternative hat die Hirschvogel Automotive Group gegenüber der Projektierung und dem Betrieb in Eigenregie eine Kostenreduzierung von 90 Prozent erreicht – die Leistungsvorteile durch externe Managed Services nicht eingerechnet. ■

INFO

Sterling Commerce GmbH, Düsseldorf
Tel. 0211 438 48-0
www.sterlingcommerce.de



AUTOR

Jochen Werner ist Sales Manager Central Europe Region bei Sterling Commerce in Düsseldorf



Diesen Artikel finden Sie auf unserer Homepage www.zuliefermarkt.de unter der Dokumentennummer ZM110157