



Die Dynamik im Markt nimmt zu. Für die Unternehmen heißt das, trotz komplexer Partnerverbünde, mit einer schnelleren Abwicklung von Bestellungen, Aufträgen, Rechnungen, Lieferscheinen und Zahlungsflüssen immer am Ball zu bleiben. EDI (Electronic Data Interchange) zur elektronischen Abwicklung solcher Vorgänge bietet sich dafür förmlich an. »manage it« hat sich mit Bob Irwin, CEO von Sterling Commerce, über Marktbedingungen, EDI-Lösungsansätze und EDI-Nutzen unterhalten.

Flexibler, schneller und wirtschaftlicher reagieren im Verbund

Dem Globalisierungsdruck mit EDI standhalten

Was macht EDI gerade jetzt zu einem heißen Einsatzaspiranten für die Unternehmen?

EDI ist zwar generell betrachtet keine neue Technologie. Sie ist aber für die Unternehmen aktueller denn je. Oder wie der Erfolgsautor Thomas Friedman es ausdrückt: Die Welt ist durch das Internet flach wie eine Scheibe geworden. Darauf angesiedelt sind die kleinen Unternehmen, die die mittleren bedienen. Die wiederum bedienen die großen. Stillstand ist auf dieser sich immer schneller drehenden Scheibe der Tod. Nur Bewegung, das heißt mit dem Geschäft der Dynamik des Marktes zu folgen, sichert den Unternehmen das Überleben. EDI als schnelle Transaktionsschiene ist dafür wie geschaffen.

Erachten Sie den Globalisierungs- und EDI-Handlungsdruck auf die Unternehmen als wirklich so stark?

Die Signale dafür sind nicht mehr zu übersehen: steigender Konkurrenzdruck, sinkende Margen, fallende Preise. Ich bin mir sicher, dass wir erst am Anfang dieser Entwicklung stehen. Den Unternehmen bleibt angesichts dieser Ausgangssituation nichts anderes übrig, als ihren Geschäftsauftritt effizienter und dynamischer zu gestalten. Dazu müssen sie sich nahtlos als Partner in Verbände oder Supply Chains integrieren. Das wiederum funktioniert nur dann kostensparend, reibungslos und flexibel, wenn die Dokumente zu zentralen geschäftlichen Aktivitäten wie Bestellung, Auftragsabwicklung, Rechnungslegung und Zahlungsverkehr über EDI weitgehend elektronisch abgewickelt werden, einschließlich einer automatischen Bestätigung, ob alles richtig absolviert wurde. Noch mehr: EDI sollte das Lagerwesen und die Logistik integrieren, um entlang des Transaktions-Lifecycle auch in diese Bereiche hinein automatisch zu aktualisieren.

Welche Branchen sind nach Ihrer Einschätzung besonders unter Druck, sich in EDI engagieren zu müssen?

Das sind neben dem Finanzdienstleistungsbereich, der Handel, der Versorgungsbereich und produktionsorientierte Unternehmen entlang einer Supply Chain. Das sind genau auch die Branchen, die Sterling Commerce mit seinen EDI-Lösungen fokussiert. Übrigens: Auch Gartner sieht diese Bereiche als erste von der Globalisierung und ihren unerbittlichen Auswirkungen betroffen. Das Marktinstitut spricht in diesem Zusammenhang von der Notwendigkeit für die Unternehmen, sich als Real-time Enterprise (RTE) aufstellen zu müssen, um den immer kurzlebigeren Produkten und Dienstleistungen unter wachsendem Wettbewerbsdruck überhaupt folgen zu können.

Komplexe Partnerstrukturen vereinfachen nicht gerade die geschäftlichen Abläufe. Die Unternehmen operieren über unterschiedliche Systemwelten, Schnittstellen und Formate. Das verkompliziert die Bearbeitung und den Austausch von Geschäftsinformationen. Was raten Sie den Entscheidern angesichts dieser Ausgangssituation besonders zu beachten?

Die Systeme, Schnittstellen und Formate für den geschäftlichen Austausch sind nun mal höchst unterschiedlich. An Formaten sind das neben EDI-FACT und EDI XML (eXtensible Markup Language) die zahlreichen herstellerspezifischen Varianten. Das wird sich auch durch die Orientierung der Unternehmen zur Web-Technolo-

gie nur langsam ändern. Ich gehe davon aus, dass die vollständige Migration ins Web in den meisten Unternehmen noch mindestens zehn Jahre ins Anspruch nehmen wird.

Zwischenzeitlich sind pragmatische EDI-Lösungen wie von Sterling Commerce gefragt, die über vorgefertigte und leicht anpassbare Adapter alle installierten Systemwelten mit ihren spezifischen Schnittstellen und Formaten einbinden. Sterling Commerce bietet mittlerweile mehr als 300 Adapter für unterschiedliche Zielsysteme innerhalb der Integrationslösung Gentran Integration Suite. Ein elektronischer Ende-zu-Ende-Geschäftsdatenfluss lässt sich nun mal nicht auf der grünen Wiese, sondern nur auf der bestehenden IT aufbauen.

Ist das eine Absage an die SOA (Serviceorientierte Architektur) und eine Integration auf Prozessebene?

Nein, keine Absage, aber eine Aufforderung an die Entscheider in den Unternehmen, beides im richtigen, zeitlichen Verhältnis zu sehen.

Wir halten im Gegensatz zu vielen unserer Wettbewerber wenig von übersteigerten, SOA-orientierten Projekten, die einen Idealzustand vorweg nehmen sollen, aber heute in kaum einem Unternehmen, schon gar nicht im Partnerverbund, kostenvertretbar umsetzbar sind. Wie gesagt: Eine vollständige Migration ins Web mit dynamisch interagierenden Web-Services wird nach meiner Einschätzung in den

Über Sterling Commerce

Sterling Commerce, ein Tochterunternehmen von AT&T Inc. (NYSE:T), ist einer der weltweit größten Anbieter von Multi-Enterprise-Collaboration-Lösungen. Seit mehr als drei Jahrzehnten setzen zahlreiche Unternehmen auf die Erfahrung von Sterling Commerce, um ihre Geschäftsbeziehungen und Prozesse über Unternehmensgrenzen hinaus durch die Integration von Anwendungen, Partnern, Lieferanten und Kunden zu optimieren. Mit mehr als 29.000 Kunden bietet Sterling Commerce umfassende, kollaborative Multi-Enterprise Communities für Kunden aus den Branchen Einzelhandel, Konsumgüter, Fertigung, Finanzwesen, Gesundheitswesen und Telekommunikation. Für mehr Informationen besuchen Sie uns im Internet unter www.sterlingcommerce.de.



meisten Unternehmen noch mindestens 10 Jahre dauern. Solange können die Unternehmen aber unter steigendem Wettbewerbs-, Margen-, Preis- und Reaktionsdruck nicht warten. Sie müssen kurzfristig den elektronischen Datenaustausch auf Basis ihrer bestehenden IT-Installationen realisieren.

Der Trend in Richtung Web und Portal ist für EDI dennoch unumkehrbar – oder?

Der Trend in diese Richtung ist eindeutig. Für Sterling Commerce als Lösungslieferanten heißt das, seinen Kunden eine sanfte Migration von einem FTP (File Transfer Protocol)-basierten EDI- zu einem http (Hyper Text Transfer Protocol)-, XML- und Web-Service-basierenden Dokumentenaustausch zu eröffnen. Deshalb haben wir in unsere EDI-Lösung eine entsprechende Rule Engine eingebettet, die zwischen der bestehenden und der Web-Welt vermittelt und mit einer prozessorientierten Steuerung mittels BPM (Business Process Management) über den kompletten BPL (Business Process Lifecycle) harmonisiert. Auf diese Weise kann jedes Unternehmen seine Migrationsgeschwindigkeit flexibel bestimmen. Gerade im Verbund beispielsweise entlang einer Supply Chain, muss es jedem einzelnen Partner frei stehen, flexibel diese Geschwindigkeit vorzugeben, ohne dadurch den Informationsfluss gegenüber den Partnern aufs Spiel zu setzen. Alles andere wäre komplett unrealistisch.

Wie steht es um die Qualität des elektronischen Nachrichtenaustauschs im heterogenen EDI-Verbund?

Die Unternehmen müssen nicht nur den Dokumentenaustausch beschleunigen, flexibler gestalten und kostensparender abwickeln. Sie müssen auch die Fehlerquote bei der Abwicklung von Bestellungen, Aufträgen, Rechnungen und Zahlungsflüssen senken. EDI ist dafür wie gemacht. Denn es senkt über eine weitgehende Automatisierung solcher geschäftlichen Vorgänge die Fehlerwahrscheinlichkeit, weil

fehlerträchtige manuelle Eingriffe auf ein Mindestmaß reduziert werden. Dazu kommt die Fähigkeit, Kommunikations- und Bearbeitungsabfolgen exakt über Regeln zu steuern. Damit arbeiten mit Sicherheit immer nur die Mitarbeiter an den Geschäftsvorgängen, die dafür verantwortlich beziehungsweise zuständig sind. Das hilft, die Fehlerquote weiter nach unten zu drücken. Solche Rules innerhalb des EDI-Systems, um Kommunikations- und Bearbeitungsabfolgen nach Bedarf zu steuern, haben für die Unternehmen noch weitere Vorteile.

Welche sind das?

Mit der Schnellebigkeit des Marktes werden sich die Geschäftsabläufe stetig ändern, gegebenenfalls von einem Tag auf den anderen. Veränderung innerhalb der Bestell-, Auftragsabwicklung oder Rechnungsstellung sind nur drei Beispiele dafür. Solche Regeln machen es möglich, mit verhältnismäßig geringem Arbeits- und Zeitaufwand die

EDI-Abfolgekette den neuen Anforderungen dynamisch anzupassen – unabhängig davon, ob sie vom eigenen Unternehmen oder von den Geschäftspartnern ausgehen. Außerdem werden über diese Rules die Abfolgen der Dokumente, alle daran Beteiligten und was sie daran ändern, für die System- und Handlungsverantwortlichen transparent, Verantwortungsbereiche zwischen den Partnern klar voneinander getrennt. Zumal leistungsfähige EDI-Lösungen zusätzlich integrierte Auditing- und Reporting-Werkzeuge vorhalten, um die Abläufe in jeder Domäne lückenlos mitzuschneiden und gezielt auszuwerten.

Sie sprechen damit Compliance, also die Einhaltung interner sowie externer rechtlicher Auflagen an?

Ja, spätestens im Partnerverbund könnten solche Auflagen ohne EDI, wenn überhaupt, von den beteiligten Unternehmen nur unter extrem hohem Recherche- und Kostenaufwand erfüllt werden. Man bedenke, dass sich künftig die Informationsabläufe zwischen

den Partnern bis hin zu häufigen Geschäftspartnerwechseln, noch kurzfristiger ändern werden. EDI und ein umfassendes Auditing und Reporting sorgen in dieser Situation für mehr Transparenz im Verbund und dokumentiert rechtverbindlich, inwieweit auf allen Seiten die Vorschriften eingehalten wurden.

Für die Unternehmen wird es immer wichtiger, das Geld solange wie möglich im eigenen Haus zu behalten, andererseits Zahlungsverpflichtungen gegenüber den Geschäftspartnern rechtzeitig zu erfüllen. Was kann EDI dazu beitragen?

Gut koordinierte Zahlungsflüsse sind im verschärften Wettbewerb ein zentrales Element für den geschäftlichen Erfolg und die Liquidität des Unternehmens. Nicht nur das: Rechtliche Auflagen, aber auch die Zufrieden-

heit der Partner zwingen die beteiligten Unternehmen förmlich dazu, Zahlungsfristen exakt einzuhalten. Über EDI kann der Zahlungsverkehr Ende-zu-Ende und auf den Punkt gesteuert und kontrolliert werden. Dadurch können alle Beteiligten beispielsweise entlang einer Supply Chain das Geld solange wie möglich im Unternehmen halten, ohne Zahlungstermine zu verpassen und damit Skontos oder die Zufriedenheit von Geschäftspartnern und ihren Kunden aufs Spiel zu setzen.

In gleicher Qualität lassen sich Ende-zu-Ende geschäftliche Transaktionen im Finanzdienstleistungsbereich steuern und kontrollieren. Lösungen wie MEFEG (Multi-Enterprise Finance Gateway) von Sterling Commerce machen es mittlerweile möglich, Finanzdaten aus jeder Quelle mit Tausenden von Partnern und Kunden auszutau-

schen. MFEG verhält sich dabei konform den Kommunikationsstandards von Target2 und SWIFT. Target2 ist das geplante Clearing-System für Transaktionen in Euro, dass die technische Infrastruktur der 26 EU-Notenbanken zusammenführen soll, SWIFT ein Standard für Messaging-Services für die internationale Finanzdienstleistungsbereich. Unser Gateway garantiert, dass die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt im richtigen Format an den richtigen Empfänger geschickt werden.

Und wie steht es um die Absicherung der sensiblen Geschäftsdaten entlang der EDI-Ausführungskette?

Leistungsfähige EDI-Lösungen sind heute dazu in der Lage, Zugriffe sicher zu authentisieren. Das Unternehmen hat dazu die Wahl zwischen Verfahren unterschiedlicher Stärken wie User ID/Passwort, Einmal-Token, asynchrone Verschlüsselung oder eine Chipkarten-basierende Authentisierung über Zertifikate. Die Zugriffe auf die Applikationen mit den Geschäftsdaten können über Rechte oder Rollen, hinterlegt auf einem LDAP (Lightweight Directory Access Protocol)-Server, verlässlich abgesichert werden. Zusätzlich können die Transferdaten mit mehr oder weniger langen Schlüsseln für eine abhörsichere Übertragung kodiert werden. Das ist über SSL-VPNs sogar bis zu den integrierten Zielapplikationen möglich. Externe Firewall-Systeme sind heute außerdem in der Lage, nicht nur Datenpakete sondern auch Sprach- und Videopakete auf Viren abzuprüfen.

Also auch von der Seite der Sicherheit steht einem zeitgemäßen und wirtschaftlichen EDI-Einsatz im Partnerverbund nichts mehr im Wege. Selbst wenn in die geschäftlichen Transaktionen Audio, Grafiken, Bilder und Videos einbezogen werden sollen.

Vielen Dank für das Gespräch

Das Interview führte Hadi Stiel.
Hadi Stiel ist freier Journalist in Bad Camberg.

Bob Irwin neuer CEO von AT&T-Tochter Sterling Commerce

Düsseldorf, 23. Februar 2007 – AT&T hat Bob Irwin zum neuen President und CEO (Chief Executive Officer) von Sterling Commerce ernannt. Sterling Commerce ist ein Tochterunternehmen von AT&T, das auf Software-Lösungen und Services für unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse spezialisiert ist. Irwin folgt auf Samuel Starr, der Ende Dezember 2006 überraschend verstorben war. Seit Januar war Irwin bereits als Interims-CEO für Sterling Commerce tätig.

„Bob Irwin ist ein herausragender Geschäftsführer, der wesentlichen Anteil daran hatte, dass Sterling Commerce in den letzten fünf Jahren so dramatisch gewachsen ist“, sagt Ray Wilkins, Group President AT&T Diversified Business. „Seine Ideen, seine Energie und seine Erfahrung werden ihn befähigen, einen guten Start hinzulegen.“

„Ich freue mich, diese Aufgabe zu übernehmen“, bestätigt Bob Irwin. „Die Wirtschaft von heute ist global und stellt neue Ansprüche an Unternehmen. Sterling Commerce hat eine sehr gute Ausgangsposition, um den Kunden dabei zu helfen, Business in Echtzeit und über Unternehmens-, Länder- und Technologiegrenzen hinweg auszuführen. Mit unserem Service-orientierten Ansatz und AT&T als führendem Technologieunternehmen im Rücken bin ich sehr zuversichtlich, dass Sterling Commerce neue Höhen erreichen wird.“

Bob Irwin kam im Jahr 2002 zu Sterling Commerce und war als Mitglied der Geschäftsführung für den Vertrieb verantwortlich. Er verfügt über mehr als 21 Jahre Berufserfahrung, die wesentlich auf seiner Tätigkeit bei IBM beruht. Dort war er sieben Jahre lang unter anderem in leitenden Sales-Positionen tätig. Anschließend baute er drei Beratungsunternehmen für Softwareentwicklung, IT-Netzwerke und Business Management auf.

Bob Irwin hat einen Universitätsabschluss