

Flender setzt auf die EDI—Outsourcing Lösung von Sterling Commerce und steigert so seine Wettbewerbsfähigkeit.



FLENDER

Geschäftssitz

Bocholt, Deutschland

Branche

Herstellende Industrie: Antriebstechnik

Lösung

Sterling Managed Services™

Flender

Unternehmensinformationen

Flender ist einer der weltweit führenden Hersteller von Komponenten der mechanischen und elektrischen Antriebstechnik, mit weltweit über 80 Niederlassungen, Tochtergesellschaften und Vertriebsbüros.

Die Aufgabenstellung

Mitte der 90er-Jahre hatte Flender EDI (Electronic Data Interchange) eingeführt, um den bis dahin manuell abgewickelten Versand von Bestellungen und anderen Dokumenten zu optimieren. Schnell konnten bis zu 25 Prozent der Bestellpositionen über den elektronischen Versand abgedeckt werden. Trotz dieser

erfolgreichen Einführung stellte sich für Flender bald das Problem der Pflege und Weiterentwicklung der EDI-Lösung. Das Mapping, die Erzeugung von Datenformaten, beherrscht die IT-Abteilung bei Flender. Jedoch im Messaging, der Übertragung der Daten, war wenig Know-how vorhanden. Zudem sollte die IT-Abteilung ihre Ressourcen direkt auf das ERP-System konzentrieren. Daher suchte Flender nach einem Partner für das operative Management des elektronischen Datenaustausches. Neben dem Einsatz modernster Technologie versprach sich das Unternehmen davon enorme Zeit- und Kosteneinsparungen.

Flender Outsourcing Infrastruktur



Die Lösung

Flender entschied sich, das EDI-Business auszulagern. Als Outsourcing-Partner wählte Flender Sterling Commerce.

Sterling Commerce verfügt über 30 Jahre Erfahrung im elektronischen Datenaustausch und ist insbesondere auf die B2B-Integration spezialisiert. Die internationale Präsenz von Sterling Commerce war eines der primären Argumente für die Entscheidung für Sterling Managed Services, der EDI Outsourcing-Lösung von Sterling Commerce.

Mit den Sterling Managed Services übernimmt Sterling Commerce die gesamte Verantwortung für den Austausch der elektronischen Geschäftsdokumente eines Unternehmens, einschließlich der Informationssysteme. Im Rechenzentrum von Sterling Commerce werden alle Aufgaben für Software- und Hardwarekonfigurationen sowie Updates bearbeitet. Die Lösungen werden den individuellen Anforderungen des Outsourcing-Kunden angepasst. Gleichzeitig sammelt Sterling Commerce Informationen, erstellt Anwendungsschnittstellen und verwaltet sämtliche elektronische Geschäftsprozesse. Die Leistungen sind für die Kunden über ein Service Level Agreement (SLA) transparent. Sterling Commerce gewährleistet darin, dass Datenpakete im Rahmen vereinbarter Prozesszeiten ankommen. Der Betrieb ist 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche sichergestellt, ohne dass der Kunde dafür eigene Ressourcen benötigt. Die Einhaltung des SLA dokumentiert Sterling Commerce in monatlichen Berichten.

Der Nutzen von EDI-Outsourcing

Flender und Sterling Commerce analysierten die Geschäftsprozesse, die Datenformate und die Anbindung der Partner. Ziel war es, die zu entwickelnde Schnittstelle nicht für jeden Partner

neu aufbauen zu müssen, sondern von Beginn an Synergien zu schaffen. Dies bedeutete zu Beginn des Projekts einen höheren Aufwand, hatte aber den Vorteil, dass jede weitere EDI-Anbindung schneller umgesetzt werden konnte. Innerhalb von drei Monaten wurde eine generische, standardisierte Schnittstelle implementiert, über die nun der Bestellprozess mit den Lieferanten abgewickelt wird. Die Schnittstelle ist in das Warenwirtschaftssystem integriert, sodass der Geschäftsprozess voll automatisiert ist (SAP, ALEIDOC). So ist bei Flender nur noch ein Mitarbeiter, der das EDI-Mapping betreibt, mit dem Prozess beschäftigt. Die Lieferanten erhalten Versand- und Fertigungsaufträge jetzt als Rechnungsbestandteil. Die Transportkosten können jedem Auftrag genau zugeordnet werden, pauschale Belastungen gibt es nicht mehr.

Durch die Auslagerung der elektronischen Geschäftsprozesse spart das Unternehmen gegenüber dem Postweg bis zu drei Tage. Die Fehlerquote bei der Automatisierung der Nachrichten ist fast null und die Abstimmung mit den Lieferanten wurde vereinfacht. Flender muss nicht mehr in die Umsetzung von EDI-Nachrichten investieren und kann auf neue Kundenanforderungen flexibel reagieren.

Über Sterling Commerce

Sterling Commerce, ein Unternehmen von AT&T Inc. (NYSE:T), unterstützt Kunden dabei, ihr Business Collaboration Network zu optimieren und zu transformieren, mit dem Ziel Gewinne zu steigern und Kosten zu senken. Mehr als 30.000 Kunden weltweit vertrauen auf die Integrationslösungen von Sterling Commerce, um die Voraussetzung für die Vernetzung, Kommunikation und Zusammenarbeit innerhalb und außerhalb des Unternehmens zu schaffen. Weitere Informationen finden Sie unter www.sterlingcommerce.de

Sterling Commerce
An AT&T Company

For all Sterling Commerce offices worldwide, visit www.sterlingcommerce.com

©2005-2009, Sterling Commerce, Inc. All rights reserved. Sterling Commerce and the Sterling Commerce logo are trademarks of Sterling Commerce, Inc. or its affiliated companies. All products referenced are the service marks, trademarks, or registered marks of their respective owners. Printed in Europe. Neither this case study nor any portion thereof may be used or distributed with any other material without the express written consent of Sterling Commerce. SC0232G 08/09