



Toshiba Europe setzt auf eCommunity

TOSHIBA

Leading Innovation >>>

Unternehmen

Toshiba Europe GmbH

Geschäftssitz

Neuss

Branche

IT; Handel mit IT-Hardware und anderen elektronischen Produkten

Umsatz

2,773 Milliarden Euro (per 31.03.2007)

Herausforderung

Aufbau einer eCommunity

Lösungen

Sterling Integrator®

Vorteile

- Automatisierung des Bestell- und Liefervorgangs
- Kommunikation über klassische EDI-Formate sowie XML, RosettaNet o.ä. möglich

„Um die Kundenanforderungen nach sicherer und schneller Internetkommunikation sowie nach weiteren Formaten wie XML abzudecken, haben wir in 2006 einen Generationswechsel vollzogen. Dazu löste die Sterling Sterling Integrator das Vorgängermodell ab. Ihre Vorteile: mehr Kommunikationsschnittstellen und, über vorgefertigte Adapter, mehr Integrationsschnittstellen zu unterschiedlichen Anwendungen.“

Paula van Calker
Head of Oracle Applications & EDI,
Toshiba Europe

Toshiba Europe

Das Unternehmen

Die Toshiba Europe GmbH, Neuss, gehört zum global agierenden Großkonzern der Toshiba Corporation, Tokio, der auf eine 130-jährige Firmengeschichte zurückblicken kann. Heute zählt das Großunternehmen mit seinen 191.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von rund über 60 Milliarden US Dollar zu den größten IT- und Elektronikfirmen weltweit. Bei der Toshiba Europe GmbH in Neuss—inklusive der Produktionsstätte in Regensburg—sind mehr als circa 750 Mitarbeiter beschäftigt. Im Geschäftsjahr betrug der Umsatz der Toshiba Europe GmbH über 2,7 Milliarden Euro. Die Toshiba Europe GmbH in Neuss ist die europäische Zentrale für Produkte aus den Bereichen Computer Systeme, Projektoren, Speichermedien und Unterhaltungselektronik. Kopierer, Faxgeräte und Dokumenten-Management-Lösungen werden von der Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH vertrieben, die ebenfalls in Neuss ansässig ist.

Ausgangssituation

Toshiba sieht sich wie andere Unternehmen dem globalen Wettbewerb ausgesetzt. Dieser schlägt sich beispielsweise in einem rapiden Preisverfall im Notebook-Segment nieder. Um diesem Preisdruck entgegenzuwirken und Kosten einsparen zu können, wollte das Unternehmen vor allem die Prozesse zum Kunden hin effizienter und transparenter gestalten. Ziel war die

komplett elektronische Abwicklung des Bestellprozesses vom Auftrag bis zur Rechnung. Aber auch die Prozesse im Backendbereich, beispielsweise in der Logistik, galt es mit Hilfe elektronischer Lösungen zu verbessern. Toshiba Europe setzt mit dem Gentrans:Server® bereits seit 1996 eine klassische EDI-Lösung ein, mit dem sich die Datenformate EDIFACT, ANSI und EANCOM, ein Subset des EDIFACT-Standards, abbilden lassen. Als zentrale Verarbeitungsinstanzen in Neuss fungierten AS/400-Rechner. Eingebunden wurden in der ersten Etappe nur die größeren Geschäftspartner wie die Distributoren und großen Händler. Als Kommunikationsmedium für die elektronische Übermittlung von Bestellungen, Aufträgen, Auftragsbestätigungen, Lagerbeständen, Versandinformationen und Rechnungen diente das klassische TK-Netz, genauer gesagt Datex-P.

Herausforderung

Da sich das Transaktionsvolumen seit 1996 auf über 18.000 Geschäftsvorfälle pro Monat erhöht hat, wollte Toshiba die Lösung erweitern, um auch die Kommunikation über das Internet und mit anderen Formaten wie RosettaNet oder XML abzudecken. Gleichzeitig galt es, die elektronische Handelsgemeinschaft (eCommunity) mit durchgehenden Wertschöpfungsketten für Europa, den Nahen Osten und Afrika aufzubauen und die Partner von den Vorteilen einer eCommunity zu überzeugen.

Die Lösung

Toshiba entschied sich, den Gentran:Server durch die Sterling Integrator abzulösen. Die Suite verfügt über mehr Kommunikationsschnittstellen und dank vorgefertigter Adapter über mehr Integrationsschnittstellen zu den Anwendungen. „Die Verarbeitung in Echtzeit und der schnelle Aufbau von Verbindungen durch die Sterling Integrator verbunden mit den verlässlichen Sicherheitsfeatures waren für uns weitere stichhaltige Gründe, uns erneut für Sterling Commerce zu entscheiden“, sagt Andreas Rys, Spezialist B2B-Integration bei Toshiba Europe.

Es war uns auch von Anfang an wichtig, nicht nur auf die richtigen Integrationsprodukte und methoden sondern auch auf viel Beratungskompetenz rund um EDI (Electronic Data Interchange) zurückzugreifen,“ betont Paula van Calker, Head of Oracle and EDI Applications bei Toshiba. Denn der Aufbau einer eCommunity ist ein Prozess im ständigen Wandel, da fortwährend an dieser Handelsgemeinschaft gearbeitet wurde und wird. Und je größer das virtuelle Unternehmen, desto größer ist die Gefahr, dass ohne ein Konzept die Wertschöpfungsketten nicht mehr zu managen sind. Sie führen dann, statt zu mehr Effizienz, zu inkompatiblen Schnittstellen, viel Papier, Reibungsverlusten, ineffizienten Geschäftsabläufen und in der Summe zu erhöhten Kosten.

Erstmals wurde die Sterling Integrator, als Teststellung von Sterling Commerce zur Verfügung gestellt, 2004 eingesetzt. „Die Tür zur Kommunikation über das Internet und zu XML (eXtensible Mark-up Language) haben wir uns mit einem AS (Application Statement) 2-Testprojekt aufgestoßen,“ sagt Andreas Rys. „Denn sobald über eine Internet-basierende Kommunikation zuverlässige Ergebnisse zu erwarten waren, wollten wir sanft auf diese Kommunikationsform umsteigen, um die VAN-Kosten langfristig zu reduzieren.“ Mit diesem System wurden einige Partner angebunden. Die Kommunikation erfolgte über das Internet gemäß dem AS2-Standard. Seitdem wurden und werden Schritt für Schritt weitere Partner erfolgreich auf die Kommunikation via AS2 umgestellt. Zu den bewährten Sicherheitsfunktionen der Sterling Integrator gehören eine starke Authentisierung über Zertifikate und starke Verschlüsselung der Übertragungsdateien gemäß dem Advanced Encryption Standard (AES). Dieses Sicherheitsplus wurde dringend gebraucht, weil innerhalb der eCommunity mehrheitlich über das öffentliche Internet kommuniziert wird.

Obwohl bereits eine Gentran-Lösung von Sterling Commerce im Einsatz war, war die Entscheidung für die Sterling Integrator nicht selbstverständlich und Sterling Commerce mußte sich in einem harten Wettbewerb gegen eine Vielzahl von Wettbewerbern beweisen. „Die performante Verarbeitung in Echtzeit und der schnelle Aufbau von Verbindungen durch die Sterling integrator, dazu die

verlässlichen Sicherheitsfeatures waren für uns weitere, stichhaltige Gründe, uns erneut für Sterling Commerce zu entscheiden“, sagt Andreas Rys, der die Auswahl des Produktes durch eine umfangreiche Ausschreibung an mehrere Anbieter koordinierte und betrieb. „Sterling Commerce und das Produkt Sterling Integrator haben uns voll überzeugt und entsprechen all den von uns geforderten Kriterien.“

Ansonsten wurde in der Neusser Zentrale die AS/400-Welt durch die eBusiness Suite von Oracle, ein ERP (Enterprise Resource Planning) System, auf Sun-Servern abgelöst. Die neue Sterling Integrator läuft unter VM-Ware auf virtuellen Windows 2003 Servern. Mehr als 140 Geschäftspartner werden in der Endausbaustufe über die Sterling Integrator eingebunden sein—auch die Montagewerke, diverse Logistik-Dienstleister und globale Läger.

Vorteile und Nutzen

Mit der Sterling Integrator von Sterling Commerce hat Toshiba durchgängige Prozessketten aufgebaut und kann schon heute eine elektronische Bestellrate von über 65 Prozent vorweisen. Die Partner haben nun die Wahl, ob sie in den klassischen Dateiformaten oder via XML mit Toshiba kommunizieren wollen. XML hat den Vorzug, dass darüber auch nicht textliche Informationen wie Preisübersichten und Kataloge ausgetauscht werden können. Darüber hinaus benötigt der Partner kein eigenes EDIFACT-Tool, was vor allem für die kleineren Geschäftspartner von Vorteil ist.

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

Informationen zu allen Niederlassungen von Sterling Commerce auf der ganzen Welt finden Sie unter www.sterlingcommerce.com

©2008-2009, Sterling Commerce, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Sterling Commerce und das Sterling Commerce Logo sind Warenzeichen der Sterling Commerce Inc. oder seiner angeschlossenen Unternehmen. Alle genannten Produkte sind Dienstleistungsmarken, Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Eigentümer. Gedruckt in der EU.

SC0600G 08/09