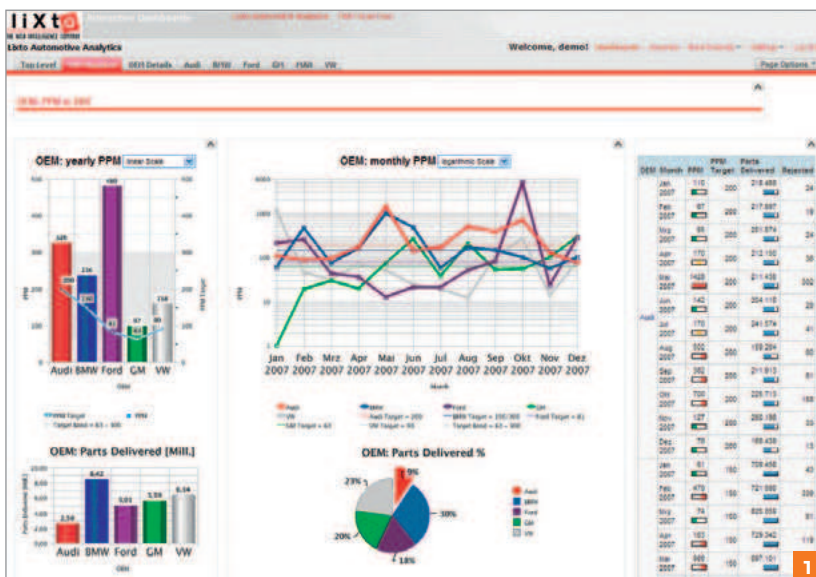


Web-Portale

B2B-Geschäftsprozesse einfach verbinden

Webbasierte Geschäftsprozesse schneller, kostengünstiger und zuverlässiger zu organisieren, stellt für Unternehmen derzeit eine der größten wirtschaftlichen und technischen Aufgaben dar. Firmen, die den Informationsfluss in ihrer Lieferkette automatisieren und transparenter gestalten können, verschaffen sich deutliche Wettbewerbsvorteile. Hier ein Beispiel aus der Automobilindustrie.



Die Kommunikation über B2B-Internetportale zwischen Hersteller (OEM) und Zulieferer ist in der Automobilbranche längst zum Standard geworden. Für viele neu aufzusetzende Prozesse sind traditionelle EDI-Lösungen nämlich zu teuer. Mittlerweile wird die B2B-Kommunikation und die darauf aufbauende Prozesse zu 95 Prozent über Web-Portale abgewickelt. Die Zulieferunternehmen stehen so vor einem zusätzlichen Anpassungsdruck. Der Aufwand für Monitoring, Datenerfassung und Auswertung ist immens und, aufgrund der wachsenden Informationsdichte, mit manuellen Verfahren nicht mehr kosteneffizient zu bewältigen. Automatisierte Lösungen können hier enorme Einsparungspotenziale erschließen (Bild 1).

Um den wachsenden Aufwand zu bewältigen, regelmäßig immer mehr Portale zu pflegen und auch bei zusätzlichen Ereignissen – wie Qualitätsproblemen oder neuen Lieferanfragen – schnell reagieren zu können,

setzen einige Automobilzulieferer Softwarelösungen ein, die diese Webdaten automatisiert und in Echtzeit aus dem Web extrahieren. Eine solche Lösung bietet z. B. der in Wien ansässige Softwareanbieter Lixto an. Zu dessen Kunden zählen u. a. global agierende sowie mittelständische Automobilzulieferbetriebe. Als Einsatzgebiete gelten zum Beispiel das Qualitätsmanagement, der Einkauf, die Auftragsabwicklung oder die automatische Abwicklung von Logistikprozessen.

Geschäftsverkehr automatisiert

VOSS Automotive, Hersteller von Leitungs- und Verbindungstechnik für den internationalen Fahrzeugbau, nutzt z. B. seit 2007 eine Lösung von Lixto in Form von Standard-Web-Services. Dazu ruft die Web-Datenextraktionstechnologie in regelmäßigen Zyklen die Bestellinformationen aus den Kundenportalen ab und meldet aufgetretene Veränderungen an das Logistiksystem von VOSS. „Unser Ziel bestand darin, auch Aufgaben, wie die

Lieferabrufe für kleinere Kunden, automatisiert abwickeln und direkt in den internen Logistik-Anwendungen weiterverarbeiten zu können“, sagt Walter Funke, Leiter Applikationsmanagement, VOSS Automotive GmbH. Seitdem werden die Lieferabrufdaten aus insgesamt acht Werken von zwei VOSS Kunden ermittelt. Insgesamt



Christian Koestler,
Geschäftsführer Lixto
Software GmbH

ist der Autor dieses Beitrags.

samt laufen 16 automatisierte Prozesse zwischen acht Kundenwerken und den beiden VOSS Werken in Deutschland. „Auf diese Weise haben wir im Bereich Logistik den elektronischen Geschäftsverkehr mit den Web-Portalen unserer Kunden automatisiert und in seine internen IT-Prozesse und Systeme integriert“, erläutert Walter Funke. „Durch können wir die Lieferabrufdaten aus den Kundenportalen elektronisch extrahieren, aufbereiten und nahtlos im eigenen SAP-System weiterverarbeiten.“

Andere Lösungen, wie sie z. B. im Qualitätsmanagement zu finden sind, minimieren nicht nur den Arbeitsaufwand der Web-Portal-Prozesse, indem sie manuelle Vorgänge automatisieren. Vielmehr können Unternehmen damit außerdem die Daten direkt in ihre internen Backend-Systeme integrieren und erhalten so einen einheitlichen Überblick über die Daten aus Kundensicht.

Außerdem können die Unternehmen mit diesen Lösungen sicherstellen und dokumentieren, dass sie sowohl die externen als auch die internen Compliance-Anforderungen erfüllen. Zusätzlich zur Überprüfung, ob die vertraglichen Zusicherungen an die Kunden oder gesetzliche Vorschriften eingehalten werden, können die Fachabteilungen auch die interne IT-Compliance prüfen, z. B. inwieweit die turnusmäßigen Prozesse im Qualitätsmanagement auch regelmäßig ausgeführt werden und damit die internen Richtlinien erfüllen.

Der ZF-Konzern z. B. setzt eine Lösung von Lixto in mehreren Unternehmensbereichen im Qualitätsmanagement ein. ZF hat die Interaktion mit OEM-Kundenportalen automatisiert und verarbeitet Qualitätsberichte, Reklamationen, Normen usw. weltweit in Echtzeit.

Mehr Produktivität, Qualität und Transparenz

Aufgrund der Integration von Webprozessen profitieren Unternehmen von Zeit- und Ressourceneinsparungen, einer verbesserten Datenqualität und einer höheren Transparenz. Für das Qualitätsmanagement eines Zulieferers besteht der Vorteil darin, dass die Verantwortlichen ad hoc einen Überblick über die Gewährleistungslage bekommen und rascher auf Reklamationen reagieren können. Da die



Walter Funke, Leiter Applikationsmanagement, VOSS Automotive:

„Wir haben im Bereich Logistik den elektronischen Geschäftsverkehr mit den Web-Portalen unserer Kunden automatisiert“.

Qualitätsmanager ihre Berichte nun automatisch und tagesaktuell aus den Kundenportalen erhalten, ohne sich dort einloggen zu müssen, spart ein Unternehmen viel Zeit. So belegen Erfahrungswerte im Qualitätsbereich Produktsicherheit, die von der Universität St. Gallen in Zusammenarbeit mit dem ZF-Konzern ermittelt wurden, dass der Zeitaufwand pro Mitarbeiter auf den Kundenportalen – wie etwa bei GM, BMW oder Ford – um den Faktor 6 bis 8 verringert worden ist.

Analytische Anwendungen

Neben der Integration der Daten aus den Web-Portalen in unternehmensinterne Systeme, gehört deren Auswertung in Business Intelligence-Tools zu den strategischen Anwendungen. In der Automobilindustrie bewerten die OEM ihre Zulieferer monatlich anhand von Scorecards, die ebenfalls auf dem OEM-Portal abrufbar sind. Da diese Bewertungen, PPM-Scorecards (Parts per Million) und Reklamations-Scorecards die wirtschaft-

liche Basis für die künftige Zusammenarbeit bilden und auch die Preisverhandlungen beeinflussen, müssen sie von jedem Zulieferer auf ihre Richtigkeit überprüft werden. Jeder Bereichsleiter eines Zulieferunternehmens benötigt jeden Monat eine detaillierte Auswertung, wie es sich mit der Qualitätslage

und den Qualitätsdaten in seinen Werken verhält. Dabei müssen Scorecards für jede einzelne Produktgruppe, in jedem Werk und für die jeweiligen OEMs aufgeschlüsselt werden. Einen kompletten Überblick über die Qualitätslage aller Kunden zu bekommen, dauert bei einer manuellen Vorgehensweise oft bis zu zehn Tagen – mit einer automatisierten Lösung braucht man im Idealfall nur wenige Minuten.

Frühwarnsystem für das Qualitätsmanagement

Ein Unternehmen, das die relevanten Daten der Portale tagesaktuell und abrufbereit hat, besitzt hiermit ein wertvolles Controlling-Instrument, das auch als Frühwarnsystem verwendbar ist. Auf diese Weise kann zum Beispiel eine Firma im Qualitätsmanagement erkennen, wie die Anlaufkurven von Reklamationen aussehen und somit die zukünftige Entwicklung für ihre Produkte und den Ressourcenaufwand einschätzen.

Web-Portale für den elektronischen B2B-Geschäftsverkehr

Aufgrund der Marktdominanz der OEMs in der Automobilindustrie sind die Zulieferer zur Nutzung und Pflege der Applikationen und Daten auf den Web-Portalen verpflichtet. So sehen die vertraglichen Verpflichtungen vor, dass sich die Zulieferer regelmäßig mehrmals am Tag in die Portale einwählen, um zu prüfen, ob dort neue oder geänderte Informationen hinterlegt sind: etwa zu Reklamationen und Qualitätsmeldungen, Lieferantenbewertungen, Normen, Erstmusterungen, Lieferabrufen, Ausschreibungen, Preisen oder Verfügbarkeiten. Die erfor-

derliche Antwortzeit beträgt hierfür je nach Problem zwischen 12 und 48 Stunden. Bei jedem Problem muss z. B. der Qualitätsmanager des Zulieferers dafür sorgen, dass zwischen 30 bis 50 Datenfelder bearbeitet und die Daten kopiert, umgewandelt und in das eigene ERP-System eingegeben werden. In der Regel beliefert ein größerer („Tier 1“-) Zulieferer meist von mehreren seiner Fabriken mehrere OEMs. Dadurch können sich für größere Zulieferer zwischen einigen Hundert bis zu 1.000 Prozesse für die Abfrage von OEM-Portalen ergeben.