



Nº **11**

## Im Interview:

**Andreas Hartl,**  
Leiter Plattformstrategie  
Microsoft Deutschland

## Branche:

**Behörden:**  
Darf's ein bisschen  
mehr sein?

## Portale/Plattformen:

# Innovation fördern und fordern



# Cockpit zur Integration

Zwei gegenläufige Informations-Strategien bei OEMs und Zulieferern katapultieren den Datenaustausch zurück in die EDV-Frühzeit.

> Während die OEMs versuchen, Information dezentral in Portale auszulagern, wollen die Zulieferer auf ihrer Seite die Zentralisierung der Information in ein einziges System. Das Ergebnis: Wie vor zwanzig Jahren müssen Sachbearbeiter Daten mühevoll zusammensuchen, ausdrucken und manuell eingeben. Aufgabe ist es nun, Portale und Systeme zu vernetzen. Ein Ansatz: Agent plus ERP-Integrationstechnik. Der Agent ist ein intelligenter Datenbeschaffer, das Integrations-Tool ist der Vernetzer der Welten Internet – ERP.

Alle Hersteller nutzen die Plattform Internet und stellen einen Großteil der Informationen auf ihren Portalen zur Verfügung. Das erspart den OEMs die Arbeit, jeden Zulieferer individuell in-

formieren zu müssen und ersetzt teils bereits EDI. Damit ist der Zulieferer in der Pflicht, die für ihn relevanten Daten aus den Systemen heraus zu suchen. Die Informationen auf den Portalen sind in den allermeisten Fällen Daten, die sich oft ändern: produktbezogene Normen und Spezifikationen, Verpackungseinheiten, -rücknahme- oder -entsorgungs-Richtlinien, umwelt- oder finanzrechtliche Änderungen, neue Vorschriften zu Schadstofftransporten oder Preisdaten. »Wer beobachtet schon ständig für jedes Produkt und auf jedem Portal alle Änderungen?«, fragt sich Jörg Walden, Geschäftsführer von iPoint-systems GmbH, dem Anbieter des Agenten, und gibt ein Beispiel: Ein Zulieferer liefert jährlich 17.000 Artikel an einen OEM. Jeder Artikel wird von einem dreiseitigen Formular begleitet, das komplett gelesen werden muss. Denn es kann z.B. enthalten, dass der Hersteller anteilig die Werkzeugkosten



übernimmt. Oft sind nur etwa zehn Prozent der mitgelieferten Informationen wirklich relevant, weil sie von vereinbarten Normwerten abweichen oder besondere Aktionen erfordern. Doch genau diese zehn Prozent werden in der Datenflut eventuell übersehen. »So kann leicht beträchtlicher Schaden entstehen«, erklärt Jörg Walden. Sendet der Zulieferer jedoch einen Agenten aus mit der Mission: Gehe auf das Hersteller-Portal, logge dich ein, navigiere zu bestimmten Punkten, extrahiere mir die Daten für bestimmte Produkte und spiele sie mir in mein ERP-System ein, dann erspart sich der Zulieferer in diesem Fall bereits 80 bis 90 Prozent der Datenarbeit von der Suche bis zum Eintippen ins System. Das Cockpit zur Integration von Portalen bemeldet nur die entscheidenden zehn Prozent und versendet darüber E-Mails an die Mitarbeiter. »Der Mensch soll sich in seiner Arbeitszeit lieber intelligent mit den Daten auseinandersetzen«, meint Peter Heidecke, Geschäftsführer der amotIQ automotive GmbH, deren Tool die Daten ins ERP-System integriert. »Uns geht es darum, die Info-Flut zu überwachen, Standards zu automatisieren und nur die wichtigen Dinge zur Entscheidung vorlegen.« Die OEMs sehen den Einsatz eines solchen Cockpits gerne. Zum einen garantiert dies, dass die Daten den Zulieferer sicher erreichen, zum anderen entlastet es die Portale, weil der Agent sich nicht nur zu den Hauptverkehrszeiten aufschaltet, sondern auch nachts, wenn wenig Betrieb ist. Zudem kann der OEM sicher sein, dass seine Zulieferer mit Strukturänderungen seines Portals zu Recht kommen. Denn der Agent holt sich je nach Konfiguration mehrmals in der Woche ein Update für jedes der OEM-typischen Systeme.

### Integration von Preisdaten

Auch Änderungen der Preisabschlussdaten kommen über die Portale zu den Zulieferern. Eine Gruppe der OEMs – DaimlerChrysler, VW/Audi – stellt einen abgestimmten Weg zum Download der Preisdaten bereit. Sie können nach Bestätigung im XML-Format herunter geladen werden. Eine zweite Gruppe Zulieferer liefert auf ihren Websites PDFs, die von der Agentensoftware in XML-Dateien übersetzt werden können. Mit dem Cockpit der amotIQ werden diese Preise aus beiden Portalgruppen automatisiert in z.B. SAP R/3



**Jörg Walden,**  
Geschäftsführer von  
iPoint-systems GmbH

**Peter Heidecke,**  
Geschäftsführer der  
amotIQ automotive  
GmbH

zur Verarbeitung zur Verfügung gestellt. Bei der Integration werden die übermittelten Preisdaten gegen die aktuellen Konditionen geprüft und die Abweichungen gegen eingestellte Toleranzen verglichen. Wenn die Preise ins System einlaufen, erfolgen die Plausibilitäts- und Toleranzprüfungen aufgrund der vom Nutzer vorgegebenen Richtwerte. Das können Absolutwerte oder definierte prozentuale Schwankungen sein, in der sich der Preis bewegen darf. Liegt ein Preis außerhalb dieser Toleranzen, wird eine Ampel für diesen Satz auf rot gesetzt. Sobald ein Satz freigegeben und übernommen wurde, wird die Ampel auf grün gesetzt. Beim nächsten Aufruf wird dieser Satz dann nicht mehr berücksichtigt. Bleiben die Abweichungen in den vor eingestellten Werten, können die Daten per »Knopfdruck« in die Konditionsverwaltung als neue Preise mit einem neuen Gültigkeitsdatum übernommen werden. Bei Abweichungen können die neu verhandelten Konditionen zusätzlich gepflegt und in die Konditionswerte eingetragen werden. Alle übermittelten Daten sowie die komplette Änderungsprotokollierung bleiben erhalten und können historisiert werden. So bleibt eine lückenlose Historie als Archiv erhalten. Weiterhin ist es möglich, vorgegebene Preisdaten aus beliebigen Quellen, z.B. Excel als Referenz für die Preisprüfungen zu nutzen. <