

ZuliefererMarkt

SEPTEMBER

für Konstrukteure und technische Einkäufer

5|06

SPEZIAL: Messe



Die neuesten
Komponenten
und Systeme

16

Antriebstechnik



Intelligente
Servos erset-
zen Mechanik

42

Einkauf



Portaldaten der
OEM mit ERP
vernetzen

88



TITEL: Energieführungssysteme im Vergleich

Vernetzte Welten

Cockpit beschafft OEM-Portaldaten und integriert sie in ERP

Zwei gegenläufige Informations-Strategien bei Herstellern und Zulieferern katapultieren den Datenaustausch zurück in die EDV-Frühzeit. Während die OEM versuchen, Information dezentral in Portale auszulagern, wollen die Zulieferer die Zentralisierung der Information in ein einziges System. Das Ergebnis: Wie vor zwanzig Jahren suchen Sachbearbeiter Daten mühevoll zusammen, drucken sie aus und geben sie manuell in ihre Systeme ein. Das muss nicht sein.



→ ALLE HERSTELLER nutzen die Plattform Internet und stellen einen Großteil der Informationen auf ihren Portalen zur Verfügung. Das erspart es ihnen, jeden Zulieferer individuell informieren zu müssen, und ersetzt zum Teil bereits EDI. Damit sind die Zulieferer in der Pflicht, die für sie relevanten Daten aus den Systemen herauszusuchen. Aufgabe ist es nun, Portale und Systeme zu vernetzen. Ein Ansatz hierfür: Agent plus ERP-Integrationstechnik. Der Agent ist ein intelligenter Daten-Beschaffer, das Integrations-Tool vernetzt die IT-Welten Internet und ERP.

Die entscheidenden Daten finden

Die Informationen auf den Portalen sind in den allermeisten Fällen Daten, die sich

häufig ändern: produktbezogene Normen und Spezifikationen oder Verpackungseinheiten und Preisdaten. «Wer beobachtet schon ständig für jedes Produkt und auf jedem Portal alle Änderungen?», fragt sich Jörg Walden, Geschäftsführer von iPoint-systems gmbh, Anbieter eines 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. Oft sind jedoch 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 er sich bereits 80 bis 90 Prozent der Datenarbeit von der Suche bis zum Eintippen ins System.

Das Cockpit zur Integration von Portaldaten bemeldet nur die entscheidenden zehn Prozent und versendet darüber E-Mails an die zuständigen 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. Ihm geht es darum, die Info-Flut zu überwachen, Standards zu automatisieren und nur die wichtigen Dinge zur Entscheidung vorzulegen.

Anwendungsbeispiel: Cockpitintegriert Preisdaten

OEM 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 auf das Portal aufschaltet, sondern auch um drei Uhr nachts, wenn wenig Betrieb ist. Zudem kann der OEM sicher sein, dass seine Zulieferer mit den häufigen Strukturänderungen seines Portals zurechtkommen. Denn der Agent holt sich je nach Konfiguration mehrmals in der Woche ein Update für jedes der sehr unterschiedlichen OEM-typischen Systeme.

Auch Änderungen der Preisabschlussdaten kommen über die Portale zu den

Zulieferern. Eine Gruppe von Daimler-Chrysler und VW/Audi stellt einen abgestimmten Weg zum Download der Preisdaten bereit. Sie können nach Bestätigung im XML-Format heruntergeladen werden. Eine zweite Gruppe von Zulieferern liefert auf ihren Websites PDF-Dokumente, die von der Agentensoftware in XML-Dateien übersetzt werden können. Mit dem Cockpit von amotIQ automotive werden diese Preise aus beiden Portalgruppen automatisiert in z. B. einem SAP-R/3-System zur Verarbeitung zur Verfügung gestellt. Bei der Integration werden die übermittelten Preisdaten gegen die aktuellen Konditionen geprüft und die Abweichungen mit eingestellten Toleranzen verglichen.

Wenn die Preise ins System einlaufen, erfolgen die Plausibilitäts- und Toleranzprüfungen aufgrund der vom Anwender vorgegebenen Richtwerte. Das können Absolutwerte oder definierte prozentuale Schwankungen sein, in denen 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 voreingestellten 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, vom Anwender vorgegebene Preisdaten aus beliebigen Quellen, z. B. MS Excel, als Referenz für die Preisprüfungen zu nutzen. Sämtliche übermittelten Bestellungen können auch über die Dokumentenfunktion angezeigt werden. ■

INFO

ipoint-systems gmbh, Reutlingen
Tel. 0 71 21 / 144 89 60
www.ipoint-systems.de

amotIQ automotive GmbH, Heilbronn
Tel. 0 71 31 / 58 77 07 - 0
www.amotiq.de