

manage *it*

[[IT - S t r a t e g i e n u n d L ö s u n g e n]]

Linux kann sich rechnen

Die zwei Seiten
der Linux-Medaille

Moderne Architektur für das Data Warehouse

Neue Wege für die Datenkonsolidierung

Die Virtualisierung der Speicherlandschaft

Aus zwei mach eins –
Fusion von SAN und NAS

Verlässliche Vorhersagen

Business Intelligence

Nutzen Sie unser Angebot für
Sonderdrucke oder E-Publishing-Dateien
von Artikeln dieser Ausgabe

Tel.: +49 8092 87543



Enterprise Application Integration und Web Services

Beleg-Austausch automatisiert

In Zukunft wird die DURA Automotive Body & Glass Systems GmbH, Plettenberg mit allen Lieferanten den Beleg-Austausch automatisiert über ihr ERP-System ausführen. Der Einsatz der neuen Business Integration Plattform Abbino 2.1 des Dortmunder Unternehmen GamNet ermöglicht auch die kostengünstige Anbindung von B- und C-Lieferanten.

Bislang wurden Integrationsprojekte – zusammengefasst unter dem Schlagwort EAI (Enterprise Application Integration) – vorwiegend auf Basis von proprietären Lösungen entwickelt; behaftet allerdings mit dem Makel, dass diese sich teilweise einzig durch hohe Kosten und geringe Flexibilität auszeichneten.

Webservices und XML können diesem Ansatz eine neue Richtung geben, bieten sie doch die Möglichkeit zur Entwicklung einer Service-orientierten Architektur womit die Kosten von Integrationsprojekten reduzierbar sind, bei gleichzeitiger Steigerung der Flexibilität und Zukunftsoffenheit der realisierten Lösung. Dies ist ein wichtiger Schritt nach vorne, weil viele Unternehmen auf der einen Seite Geschäftsprozesse in bestehende Abläufe integrieren wollen aber auf der anderen Seite soll dies ohne großen Aufwand und möglichst kostengünstig zu erledigen sein. Ganz oben auf der Wunschliste steht dabei – egal in welcher Branche – die Einbindung der Lieferanten in ein bestehendes Warenwirtschaftssystem: denn nur so ist die effektive Abwicklung der Abläufe zwischen zwei Geschäftspartnern zu gewährleisten, was letztendlich wertvolle Ressourcen wie Zeit und Geld einspart. Bestens erprobt hat sich hier bereits der elektronische Austausch von – über EDI (Electronic Data Interchange) – standardisierten Geschäftsdokumenten. EDI – der Oberbegriff für alle Systemkonzepte,

die sowohl eine Übertragung von in einem EDV-System erstellten Daten zu einem beliebigen anderen System ermöglichen, sowie deren Weiterbearbeitung ohne sonstige manuelle Eingriffe – birgt jedoch einen großen Nachteil: dieser Standard ist nur geeignet für Lieferanten, die ein hohes Umsatzvolumen mit dem jeweiligen Unternehmen generieren, denn eine solche Integration setzt hohe Investitionen voraus.

**Nutzen Sie unser
Angebot für
Sonderdrucke oder
E-Publishing-Dateien
von Artikeln aus**

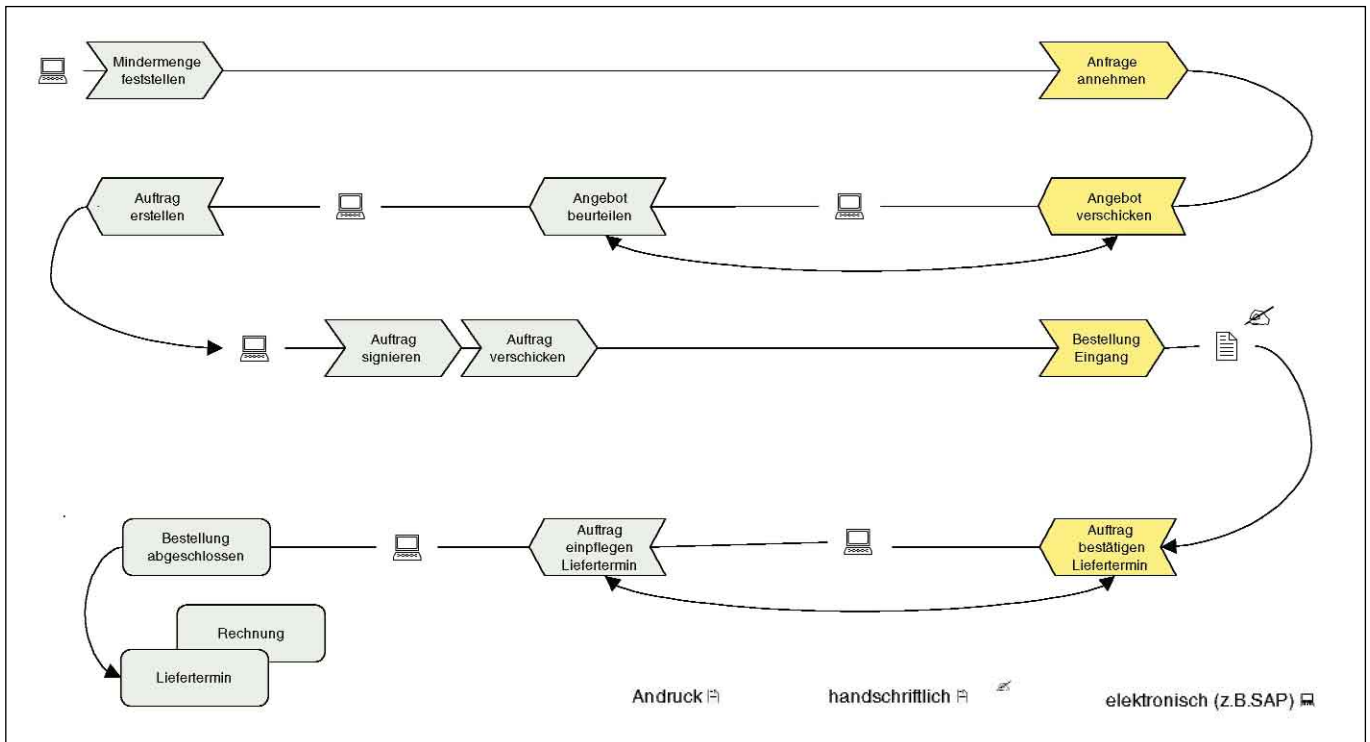
manage it
[IT-Strategien und Lösungen]

Tel.: +49 8092 87543

Durchgängige Integration aller Lieferanten. So konnte auch bei der DURA Automotive Body & Glass Systems GmbH, Plettenberg lange Zeit nur mit A-Lieferanten ein automatisierter Beleg-Austausch stattfinden.

Bei kleineren Lieferanten gab es lediglich die Möglichkeit der manuellen Abwicklung einer Bestellung: Angefangen von der Feststellung einer Mindermenge über entsprechenden Ausdruck und Versand eines Bestellformulars per

Fax oder per Post bis hin zum Einlesen der Bestellung beim Lieferanten sowie analoger Auslösung der weiteren Aktivitäten wie Rechnungserstellung und Bekanntgabe des Liefertermins – alle Vorgänge jeweils kontrolliert durch einen Sachbearbeiter. Überzeugt davon, dass es auch für B- und C-Lieferanten eine Lösung zum elektronischen Beleg-Austausch geben muss, begann der verantwortliche IT-Spezialist des Plettenberger Unternehmens Mitte letzten Jahres damit, sich bei verschiedenen Herstellern zu informieren. Dabei stand im Vordergrund, dass »wir eine Lösung suchen, die sich einfach in unsere Softwarelandschaft (SAP R/3) integrieren lässt und dass die Anbindung neuer Lieferanten ohne große Anpassung möglich ist – sie darf auf keinen Fall unnötig Ressourcen im IT-Bereich binden«, erklärt Peter Hollex, der IT-Leiter von DURA sein Anforderungsprofil. Weitere Positionen in seinem Pflichtenheft waren die Schnittstellenunabhängigkeit von bestehenden ERP-Systemen, eine geringe Amortisationszeit, eine entsprechende Reduzierung der laufenden Kosten sowie eine Minimierung des Zeitaufwandes. Dabei musste die Lösung extrem kostengünstig sein, so dass alle Lieferanten schnell eingebunden werden können. »Denn eine geringe Belastung«, so weiß Peter Hollex, »ist für die Akzeptanz seitens der Zulieferer ein wichtiges Kriterium und für uns macht die Einführung eines solchen Systems nur



Beim klassischen Bestellvorgang bedarf es vieler manueller Eingriffe von Mitarbeitern aus verschiedenen Abteilungen.

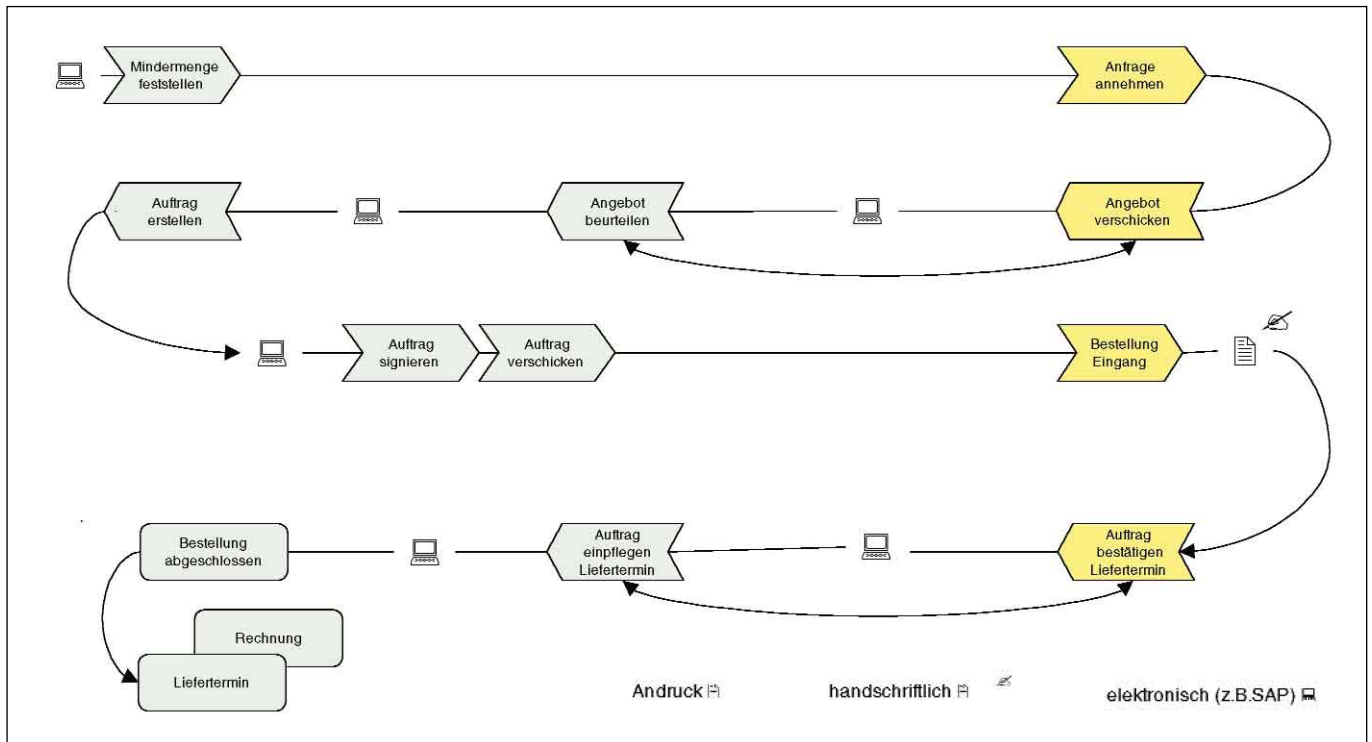
Sinn, wenn alle Lieferanten mitmachen«.

Entschieden haben sich Hollex und seine Kollegen letztendlich für die Kommunikationsplattform Abbino 2.1 des Dortmunder Unternehmens GamNet – GamBit Networking GmbH. Diese Lösung entspricht allen Anforderungen – den externen wie den internen. Für die Zulieferer stehen ganz klar eine einfache Handhabbarkeit und geringe Kosten im Vordergrund. Hier überzeugt die Lösung der GamNet in allen Punkten: denn seitens der Lieferanten sind keine Investitionen zu tätigen. Jedem Geschäftspartner wird neben der kostenfreien und direkten Anbindung an das ERP-System der DURA außerdem eine eigene automatische Belegverwaltung zur Verfügung gestellt, mittels derer er zusätzlich ein Einsparungspotential im eigenen Unternehmen generieren kann. Als Mindestvoraussetzung für die Nutzung des Systems ist lediglich ein PC mit Internetzugang notwendig; die Kommunikation läuft über einen eigenen Browser, auf dem alle Belegvordrucke der DURA – analog zu den bisherigen Formularen in Papierform – darge-

stellt sind. Im geöffneten Browserfenster können dann die Belege wie gewohnt bearbeitet werden. Unter Einsatz der gängigen JDBC Technologie ist die lückenlose Protokollierung und Archivierung von Geschäftsprozessen revisionssicher gemäß GDPdU (Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen) gewährleistet. Darüber hinaus ist auch bei einem bestehenden System (ERP/EDI/WebEDI) eine Anbindung an das ERP-System von DURA realisierbar; diese tiefere Integration ist dann allerdings für den Lieferanten mit – immer noch vergleichsweise – geringen Kosten verbunden. Eine Investition, die sich jedoch für den Zulieferer schnell rentiert, weil so problemlos der direkte elektronische Datenaustausch zwischen den beiden ERP-Systemen ermöglicht wird und damit die Vorgänge rund um die Dateneingabe und Datenhaltung rationalisierbar sind.

Offenheit und Flexibilität garantiert. Ebenso überzeugt sind Peter Hollex und seine Mitarbeiter aus der IT-Abteilung von der Lösung des

Dortmunder Unternehmens auch unter technischen Aspekten. Durch den konsequenten Einsatz von Design-Pattern und die deutliche Trennung der einzelnen Verarbeitungsschritte in klar definierte Schichten konnte die Aufteilung eines sehr komplexen Systems in viele einfache und isoliert zu lösende Aufgabenfelder realisiert werden. So wird die Offenheit des Systems gewährleistet, denn einzelne Vorgänge wie zum Beispiel die Entgegennahme eines Belegs ist softwaretechnisch in viele isolierte Teilsysteme aufgeteilt; der Vorteil hierbei besteht darin, dass in jedem Teilsystem eine Technologie – zum Beispiel ein Webservice Connector – durch eine beliebige andere Technologie – zum Beispiel einen File Connector – ersetzt werden kann und so eine flexible Anpassung an neu definierte Geschäftsabläufe möglich ist. Flexibilität ist auch ein wichtiges Stichwort für die Abwicklung der Datenübertragung. Da im Tagesgeschäft eine Koordination dahingehend, wann welcher Zulieferer seine Angebote an die DURA schickt unmöglich durchführbar wäre, müssen die gesamten Prozesse asynchron verlaufen können; das heißt,



Reduzierung des Zeit- und Kostenaufwandes durch automatisierten Bestellvorgang unter Einsatz von Abbino 2.1.

der Übertragungsvorgang kann sich über einen längeren Zeitraum erstrecken, ohne das hierdurch weder die zuverlässige Auslieferung der Daten noch die Transformation der unterschiedlichen Datenformate von Sender und Empfänger beeinträchtigt wird.

Datenübertragung perfekt abgesichert. Ein weiterer wichtiger Aspekt war für die IT-Spezialisten das Thema Sicherheit – schließlich findet ein Austausch von unternehmensinternen Daten über ein offenes Netz statt. Zur Absicherung dieser vertraulichen Kommunikation wird in der Kommunikationsplattform Abbino 2.1 die bewährte SSL/TLS Technologie eingesetzt. SSL wird insgesamt für die komplexe Chiffrierung der Nachrichten genutzt und ist in zwei Ebenen unterteilt, die beide von der Kommunikationsplattform Abbino unterstützt werden: Zum einen dem TLS Protokoll für den Aufbau der Kommunikationsverbindung mittels dessen sich das Transportmedium (Channel Server) und der Abbino Client authentifizieren und zum anderen SSL für die eigentliche Ver- und Entschlüsselung der Daten. Die Ver-

schlüsselung der Belege erfolgt über RSA – eines der bekanntesten asymmetrischen Verschlüsselungsverfahren.

Nutzen Sie unser
Angebot für
Sonderdrucke oder
E-Publishing-Dateien
von Artikeln aus

manage it
[IT-Strategien und Lösungen]

Tel.: +49 8092 87543

Auch die Zahlen überzeugen Doch nicht nur die Technik hat überzeugt – auch unter dem betriebswirtschaftlichen Blickwinkel ist die Lösung optimal auf den Bedarf der DURA Automotive Body & Glass Systems GmbH zugeschnitten. Generell wird seitens der GamNet als Faustformel angegeben, dass ab einem Volumen von 2.000 Belegen pro Jahr eine Reduzierung der Kosten pro Beleg um 60 Prozent generiert werden kann. Eine Kostenredu-

zierung in dieser Größenordnung wird auch seitens der DURA erwartet. »Hinzu kommt«, so Manfred Miede, Leiter Einkauf Technik bei der DURA, »das wir im Vergleich mit einer Auftragserstellung auf postalischem Weg einen Zeitvorteil von mindestens drei bis vier Tagen erreicht haben. Die Optimierung der Reaktionszeiten unserer Lieferanten wirkt sich somit mehr als positiv auf die Straffung unserer eigenen Lieferkette aus«. Die Anfangsinvestitionen sind überschaubar, da die Lösung skalierbar ist. So kann – angepasst an die jeweiligen Rahmenbedingungen im Unternehmen – ein lauffähiges System implementiert werden, welches stets erweiterbar ist, zum Beispiel zur Integration weiterer Lieferanten. »Wir haben die Voraussetzung geschaffen, mit der wir unser Leben und das unserer Zulieferer erleichtern können«, so Manfred Miede, »und für unsere Kunden gibt es jetzt kein triftiges Argument mehr abzuwinken, wenn wir sie in unsere Geschäftsprozesse integrieren möchten.«

Ursula Coester

3 Monate lang

Einblick

Durchblick

Ausblick

f ü r d r e i z e h n f ü n f z i g !



[] **Ja**, ich bestelle » *manage it* « für drei Monate zum Preis von Euro 4,50 pro Ausgabe. Dieses Probeabonnement verlängert sich nicht automatisch.

Schicken Sie diesen Coupon an:

ap verlag GmbH
Postfach 1380
85554 Ebersberg

oder faxen Sie die Seite einfach an die Nummer

+49 8092 87544

Titel: _____

Vorname: _____

Nachname: _____

Position: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ: _____ Ort: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Fax: _____