



Autoliv beschleunigt Datentransfer & Prozessintegration mit SEEBURGER Business Integration Server (BIS) vereinfacht B2B/EDI & ERP-Migrationsprozesse

Europaweit arbeiten die Automobilzulieferer in einem zyklischen Geschäftsmodell. Wichtig für die Unternehmen ist hier, sich gut vorzubereiten und rechtzeitig Maßnahmen einzuleiten, um ein profitables langfristiges Wachstum sicherzustellen. Die Automobilzulieferer verfolgen dabei zwei unterschiedliche Strategien: Zum einen suchen sie nach neuen Absatz- und Wachstumsmärkten, zum anderen nach Möglichkeiten, die eigenen Kosten zu reduzieren. Autoliv als Marktführer für Airbags und Sicherheitsgurte baut beispielsweise seit drei Jahren eine neue, stark wachsende Sparte mit präventiv eingreifenden Sicherheitssystemen (Aktive Sicherheit) auf. Auf der Kostenseite soll die IT-Landschaft konsolidiert werden. Beim Thema B2B/EDI (Electronic Data Interchange) setzt hier das amerikanisch/schwedische Unternehmen auf den Business Integration Server.

Verschiedene IT-Lösungen bremsen den Datenfluss

Laut der Studie »ERP-Konsolidierung – Aus vielem eines«¹ werden gerade in der Fertigungsindustrie viele unterschiedliche IT-Systeme eingesetzt. Diese Situation zeigte sich auch bei Autoliv, die in ihren 32 Standorten in Europa sieben bis acht EDI- und ERP-Systeme wie Amtrix, Enterprise Collaborator, WinELKE, DIACAR und Movex einsetzte. Zusätzlich verwendeten ihre ungefähr 150 Partnerfirmen beim Datenaustausch verschiedene Schnittstellen und Standards wie OFTP ISDN, OFTP TCP/IP, AS2, OFTP2, FTP oder VAN-Verbindungen. Dies machte eine durchgängige Kommunikation schwierig.

Olaf Schwartz, Manager IT Business Competence Center, Autoliv: »Durch die vielen Systeme waren standortübergreifende Änderungen im IT-System schwer sowie teilweise gar nicht umzusetzen. Umstellungen kosteten viel Zeit und Geld. Weitere Einsparpotenziale lagen bei den verschiedenen Lizenzmodellen, die teilweise sogar mit demselben Hersteller liefen. Ziel war es, vor der Umstellung der ERP-Landschaft auf SAP® ERP zunächst ein zentrales und konsolidiertes EDI-System zu installieren, um die Datenmigration zu erleichtern.«

Kunden- und Lieferantenanbindung werden zur Herausforderung

Die heutige Geschäftswelt ist global verzweigt. Business-Netzwerke verlangen von Unternehmen sowie deren IT-Landschaften, verschiedenste Anforderungen an B2B/EDI abbilden zu müssen. Auf der Kundenseite (hier sind es vor allem OEMs, aber auch weitere Zulieferer) finden sich häufig individuelle Ausprägungen von EDI-Standards und Systemen. Dem stehen standardisierte Formate gegenüber. Eine EDI-Lösung muss Standards wie etwa OFTP2 unterstützen und gleichzeitig individuelle Anpassungen an die Kundensysteme zulassen. Auf der Lieferantenseite wird dagegen der Lieferantenstamm immer globaler. Viele Firmen aus China und dem asiatischen Raum drängen hier vermehrt auf den Markt. Die EDI-Systeme, die sich in Europa 20 Jahre entwickeln konnten, müssen in Asien deshalb sehr schnell, in drei bis vier Jahren ausgebaut werden. EDI-Spezialisten sind hier gefordert.

Begleitet wird dies von zwei sich abzeichnenden Entwicklungen auf der OEM-Seite. Olaf Schwartz: »Wir begrüßen, dass erste Kunden bereits zu OFTP2 gewechselt haben. OFTP2 reduziert die Betriebskosten und erhöht die Prozesssicherheit. Als negative Entwicklung sehen wir jedoch die vermehrte Nutzung von VAN-Providern, deren Nutzung bei jeder Transaktion enorme Kosten für Kunden und Partner verursacht. Um diese Kosten zu sparen, planen wir Gespräche mit Kunden und Lieferanten, um damit den Umstieg auf OFTP2 voranzutreiben.«

¹ <http://www.automotiveit.eu/viele-firmen-wollen-nur-ein-erp-system-manche-haben-aber-noch-mehr-als-hundert/management/id-0037080>

Vorsprung durch lange B2B/EDI-Erfahrung und klare Release-Strategie

Bei der Auswahl für eine zentrale Kommunikationsplattform überzeugte SEEBURGER durch eine klare Release-Strategie, durch die langjährige Erfahrung im B2B/EDI-Markt und mit seinem Produkt-Portfolio. Autoliv kannte den B2B/EDI-Spezialisten aus dem eigenen Betrieb von WinELKE in Deutschland und einer WebEDI-Plattform für die Lieferantenanbindung in Europa und Asien.

»Ein weiterer Grund, der für die Lösung spricht, ist das Vertrauen in die Applikation selbst. Hier sehen wir SEEBURGER als Technologieführer im B2B/EDI-Sektor«, so Olaf Schwartz. »Zudem unterstützt sie technisch wie innovativ am besten die Geschäftsprozesse von Autoliv.«

Mit guter Enabling-Strategie ins Ziel

Ab Juni 2010 wurde die neue B2B/EDI-Landschaft in einem zentralen Rechenzentrum gemeinsam durch das internationale Projektteam installiert. Die ersten Migrationen sowie Training und Mitarbeiter-Enablement erfolgten im dritten Quartal. Bei den ersten Migrationsprojekten waren zunächst noch die SEEBURGER-Consultants federführend. In den folgenden Projektphasen übernahmen die Autoliv-Mitarbeiter die eigenständige Migration in den BIS und die B2B/EDI-Experten griffen nur noch unterstützend ein. Hier zeigte sich auch die gute Zusammenarbeit zwischen Autoliv-Mitarbeitern und SEEBURGER-Beratern. Diese erste gemeinsame Implementierungsphase führte zu einem schnellen Know-how-Transfer, sodass das unter spanischer Leitung stehende B2B/EDI-Team von Autoliv in Rumänien die weiteren bestehenden Systeme eigenverantwortlich ablösen konnte.

Dirk Gröner, Senior Vice President, SEEBURGER: *»Die Investitionssicherheit Autolivs stand bei diesem Projekt im Vordergrund. Autoliv wollte in der Lage sein, das B2B/EDI-System vollständig unabhängig beherrschen und modellieren zu können. Die Altsysteme ließen teilweise derartige Veränderungen am System nicht oder nur schwer zu.«*

Schnelle ERP-Migration dank standardisiertem Mappingkonzept

Vor allem das SEE-XML-Konzept trug mit zur Entscheidung für den BIS bei. Durch dieses Doppelkonvertierungskonzept wurde die Migration der verschiedenen, bestehenden ERP-Systeme auf das neue SAP-System einfacher und schneller, weil nur noch die Mappings auf der Prozessseite angepasst werden mussten. Die Partner-Mappings werden aus der SEEBURGER-Bibliothek je Partner einmalig zur Verfügung gestellt und bleiben bei der Umstellung der ERP-Systeme unberührt. Somit sind keine Anpassungen und Tests mit jedem einzelnen Partner mehr notwendig. Bei Autoliv reduzierte dies den Migrationsaufwand um ein Drittel.

Olaf Schwartz: *»Mit SEEBURGER haben wir einen verlässlichen Partner gefunden. Besonders gut gefällt uns hier der professionelle Austausch zwischen Autoliv-Mitarbeitern und SEEBURGER-Beratern – auch nach der Implementierung. Das ist in dieser Branche nicht üblich: Oft wird hier anfangs viel Aufwand betrieben, der aber meist nach der Implementierung schnell nachlässt.«*

Autoliv bleibt mit BIS auch künftig im Rennen

Derzeit ist Autoliv gerade dabei, die Hochverfügbarkeitslösung von SEEBURGER zu implementieren, um damit die Ausfallsicherheit des Systems zu steigern. Die SAP-Migration dauert noch an, es wurden aber bereits circa 800 Partner live geschaltet.

Olaf Schwartz: *»Die Übertragung des Financial-Bereichs ist in Deutschland bereits abgeschlossen und wird derzeit in allen Europäischen Werken ausgerollt. Parallel dazu findet die Implementierung des neuen Supply-Chain- und Logistik-Prozesses statt. Auch hier werden keine Probleme erwartet. Dank dem Business Integration Server, der guten Zusammenarbeit mit SEEBURGER und der Möglichkeit der selbstständigen Nutzung und Anpassung durch Autoliv lassen sich die Logistikprozesse schnell umsetzen.«*

Der Business Integration Server schafft durch die einheitliche und zentrale Organisation mehr Transparenz, Kontrolle und Standardisierung. Durch diese qualitativen Vorteile spart Autoliv bei den EDI-Kosten. Auch die Time-to-Market hat sich deutlich verbessert. Heute benötigt der Automobilzulieferer hier gerade einmal fünf bis zehn Tage anstatt wie früher bis zu einem Jahr, um Änderungen am System durchzuführen. Innerhalb von zwei Jahren konnten so die EDI-Kosten um die Hälfte gesenkt werden.