

6 Dinge, die Sie heute über elektronischen Datenaustausch in der Automobilbranche wissen müssen

Elektronischer Datenaustausch zwischen Geschäftspartnern in der Automobilindustrie sollte eigentlich durchgängige Praxis sein. Für viele kleine und mittlere Betriebe trifft dies allerdings nicht zu. Sie sind nicht in den digitalen Datenfluss integriert. Aber warum ist das wichtig? Was behindert? Welche Lösungen gibt es? Antworten finden Sie in den nachfolgenden 6 Aussagen.

Fakt 1 / Aussage 1: Die Teilnahme an der digitalen Lieferkette ist gerade für KMU wichtig

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) spielen eine wesentliche Rolle in der Automobilindustrie: Sie sind innovativ, wachstumsorientiert, stellen die meisten Arbeitsplätze zur Verfügung und sind unverzichtbare Geschäftspartner größerer Zulieferer oder Hersteller aus Supply Chain oder Aftermarket. Voraussetzung für die Teilnahme an der digitalen Lieferkette ist die Fähigkeit, Geschäftsdokumente, z.B. bei Bestell-, Liefer- oder Finanzprozessen, elektronisch mit den Geschäftspartnern auszutauschen. Ist seitens des KMU die Integration in den elektronischen Datenaustausch nicht gegeben, kann dies negative Auswirkungen auf das Lieferanten-Ranking haben mit entsprechenden Wettbewerbsnachteilen.

Fakt 2 / Aussage 2: Viele KMU tauschen Informationen manuell aus

Viele kleine und mittlere Unternehmen arbeiten nach wie vor beim Austausch von Geschäftsdokumenten mit Fax, Brief oder E-Mail. Dies hat eine Studie des Förderprojektes CAR4KMU ergeben, das sich mit der IT-Integration von kleinen und mittleren Unternehmen in der Automobilindustrie beschäftigt (www.car4kmu.de). Die effizienten Geschäftsprozesse großer Unternehmen machen allerdings eine reibungslose elektronische Kommunikation unabdingbar. Sie erwarten daher von ihren Geschäftspartnern, dass sie ihnen die relevanten Daten elektronisch zur Verfügung stellen – und zwar auf einem Weg und in einer Form die ihre IT versteht.

Fakt 3 / Aussage 3: Viele Standards und Schnittstellen sorgen für Komplexität

Für die Realisierung eines elektronischen Datenaustausches bedarf es kompatibler IT-Systeme, doch die Vielzahl existierender Standards und Schnittstellen bei den Geschäftspartnern macht eine Anbindung an den elektronischen Geschäftsverkehr sehr komplex. Sie stellt – vor allem für KMU - große Investitionen dar und erfordert zudem entsprechendes Knowhow und Personaleinsatz. Diesen Aufwand können viele kleine und mittlere Unternehmen nicht stemmen und bleiben daher bei den klassischen Kommunikationsmedien. Die Folge: Medienbrüche, Fehleranfälligkeit und erhöhter Aufwand bei den Marktpartnern, was wiederum zu einer schlechteren Lieferantenbewertung führt.

Fakt 4 / Aussage 4: Die Lösung für eine kostengünstige Anbindung heißt „auto-gration“

Das auf einer EU Initiative beruhende und vom VDA empfohlene Projekt auto-gration setzt genau hier an. Auto-gration bietet über einen Webservice eine Universal-Schnittstelle für die Kommunikation zwischen verschiedenen IT-Systemen an. Zusatzfunktionen übersetzen die Daten aus den zurzeit eingesetzten Systemen der kleinen und mittleren Unternehmen in das auto-gration Format. Die dafür beim Unternehmen anfallenden Investitionen sind sehr gering, denn es muss nur eine Schnittstelle aufgesetzt werden um mit anderen Unternehmen über auto-gration zu kommunizieren. Die bisher genutzten IT-Systeme bleiben weiter wie gewohnt im Einsatz.

Fakt 5 / Aussage 5: Die Schnittstelle wird mit dem auto-gration Konnektor realisiert – leistungsfähig und flexibel

Der auto-gration Konnektor ist eine leistungsfähige und leicht konfigurierbare Schnittstellen-Serversoftware zum sicheren Austausch von Nachrichten. Über die webbasierte Oberfläche können Geschäftsbeziehungen und Benachrichtigungen konfiguriert werden. Der Konnektor ist open-source und bietet dadurch gerade auch KMU einen kostengünstigen Einstieg in die elektronische Integration der Geschäftsprozesse mit ihren Partnern.

Fakt 6 / Aussage 6: KMU in Supply Chain und Aftermarket können profitieren

Auto-gration sorgt für die elektronische Integration von KMU sowohl bei modernen Bedarfsprozessen in der Supply-Chain, den klassischen Beschaffungsprozessen im Aftermarket sowie bei operativen Finanzprozessen. In der Supply-Chain werden zum Beispiel Feinabrufe, Just-inTime und Just-In-Sequence Abrufe im Rahmen des Lieferabrufes vom Besteller an den Lieferanten mit Angabe von genauen Mengen und Lieferterminen übertragen. Im Aftermarket werden zum Beispiel Anfragen vom Besteller an den Lieferanten übermittelt, um die Verfügbarkeit bestimmter Artikel zu einem bestimmten Liefertermin zu prüfen und um die Disposition zu unterstützen.

Fazit

Kleine und mittlere Unternehmen können durch auto-gration in den elektronischen Datenaustausch mit größeren Geschäftspartnern der Automobilindustrie integriert werden. Dies wirkt sich positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit der KMU aus. Bei KMU und größeren Geschäftspartnern können manuelle Aufwände reduziert und Prozesse optimiert werden. Mit auto-gration sind jetzt die Voraussetzungen für eine breitflächige Integration geschaffen. Beim FUTURECongress 2015 im Rahmen der 3. IT&Media erfahren Sie, wie einfach es ist „auto-gration“ einzusetzen um am elektronischen Datenaustausch in Supply Chain und Aftermarket teilzunehmen, Kosten einzusparen und Lieferantenpositionen zu festigen.