



EDI, ELGATE und ETIM Optimierte Geschäftsprozesse in der Elektrobranche

Die neuen Datenaustauschprogramme unterstützen einen effizienten Workflow und schaffen optimierte Prozesse in der Elektrobranche. Standardisierte Webservices ermöglichen den Austausch von Informationen zwischen den heterogenen Systemen von Elektrogroßhandel und Industrie.

Die Ausgangssituation

Jeder Elektrogroßhandel und die unterschiedlichen Industrien nutzen eigene IT-Systeme. In der Konsequenz waren die Informationsübertragung der Bedarfe von Kunden sowie der eigenen Nachfrage nach Produkten mit erheblichem Aufwand verbunden. So waren zusätzliche Telefonate, Mails oder Briefwechsel notwendig, um den Austausch zwischen dem Elektrogroßhandel und den Industriepartnern aus anderen Branchen zu ermöglichen. Folglich konnten die Verfügbarkeit von Produkten, Preise sowie der Auftragsstatus einer Bestellung nur durch zusätzliche Kontaktaufnahmen nachvollzogen werden.



Die Zielsetzung

In diesem Zusammenhang riefen der Bundesverband des Elektro-Großhandels e.V. (VEG) und der Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. (ZVEI) im Jahr 2007 ein neues Projekt ins Leben. Ziel war es, eine branchenweit einheitliche Datenstruktur in der Elektroindustrie einzuführen. Da Unternehmen nur erfolgreich sind, wenn sie eine hohe Wertschöpfung generieren, bestand in der Elektrobranche der Wunsch, effiziente und unternehmensübergreifende Abläufe einheitlich zu definieren. Zudem sollte eine Lösung gefunden werden, die unterschiedlichen Systeme von Elektrogroßhandel und Industrien so miteinander verknüpft, dass eine automatische Informationsübertragung zwischen den Systemen möglich ist. Bei dieser Optimierung wurde die beiden Verbände VEG und ZVEI von NOWIS (ein Unternehmen der VRG-Gruppe, aus dem der heutige EDI-Spezialist CURAMUS ausgegründet wurde) unterstützt. Die Konzepte ELGATE, EDI und ETIM waren dabei die Stichworte zur Prozesskostenoptimierung.

Die Umsetzung

Durch ETIM-Daten werden die Verarbeitung und der Austausch elektronischer Katalogdaten im Fachbereich Elektro deutlich vereinfacht, was zu niedrigeren Kosten bei allen Beteiligten führt. Da die Anzahl der Artikel im Elektrosortiment immer größer wird, „kommt auf Dauer ohne einheitliche Datenstruktur kaum jemand klar“, argumentiert ETIM-Vereinsvorsitzender Franz Ernst. Diplom-Informatiker und Geschäftsführer der Sonepar Deutschland Information

Services GmbH in Hannover. Seitdem das Modell mit wissenschaftlicher Unterstützung entwickelt worden ist, gibt es jetzt mehr als 2500 Klassen in verschiedenen Fachgruppen.



Die Prozesskostenoptimierung durch den elektronischen Austausch von Geschäftsdokumenten via EDIFACT ist zwischen den Geschäftspartnern des Elektrogroßhandels seit vielen Jahren erfolgreich im Einsatz. Der Anteil der elektronischen





Bestellungen am Gesamtvolumen beträgt bei einzelnen Lieferanten teilweise bereits über 80 Prozent. „Dies ist ein Beleg für den hohen Automatisierungsgrad im Auftragsabwicklungsprozess“, sagt Friedhelm Lacina, Berater EDI & ELGATE bei CURAMUS.

Neben der Auftragsabwicklung entstehen im dreistufigen Vertrieb einige auftragsvorgelagerte Geschäftsvorgänge, die bisher hauptsächlich telefonisch abgewickelt werden. ELGATE, die Elektro-Geschäftsdaten-Austausch-Technologie, löst die telefonischen Standardanfragen des Großhandels bei den Herstellern als elektronisches Online-Auskunftssystem der IT-Systeme von Großhandel und Industrie ab. Im ERP-System des Großhandels sind durch ELGATE Preisauskünfte und Verfügbarkeitsanfragen schnell und individuell abrufbar. Auch bei der Auftragsstatusverfolgung werden durch die Übergabe der Warenwirtschaftsdaten des Herstellers an den Großhandel tägliche Transaktionen vereinfacht.



Vorteile und Nutzen

Das von VEG, ZVEI und CURAMUS erarbeitete ELGATE-Konzept zeichnet sich durch eine schnelle und einfache Nutzung aus. Der Datenaustausch zwischen den heterogenen IT-Systemen verläuft über standardisierte Webservices. Somit ist keine externe, zentrale Datenbank erforderlich. Zudem ist ELGATE für die Teilnehmer aus Großhandel und Industrie schnell und einfach zu implementieren. Für den Großhandel besteht neben der direkten Einbindung in das Warenwirtschaftssystem auch die Möglichkeit, die Abfragen online durchzuführen.

Wesentliche Vorteile von ELGATE im Überblick:

- Schnellere Prozessabläufe durch Integration im jeweiligen IT- System
- Geringere Kosten durch hohen Automatisierungsgrad
- Aktualität der Daten durch Zugriff auf Echt Daten
- Orts-, Zeit- und Personenunabhängigkeit



„Mit ELGATE steht uns ein Instrument zur Verfügung, mit dem sowohl Hersteller oder Lieferanten als auch Großhändler in der Elektrobranche wertvolle Zeit und damit Kosten einsparen können. Schnelle und aktuelle Informationen sorgen bei den Partnern für optimierte Prozesse.“

Dr. Hans Henning, VEG-Hauptgeschäftsführer

Oldenburg
Mittelkamp 110-118
26125 Oldenburg
Tel.: 04 41 / 39 07 0

www.vrg-curamus.de | info@vrg-curamus.de

