

**ERP und E-Business: Echtes Verknüpfen ist der Königsweg**

## Vor dem Sprung ins Web ist Integration angesagt

*ERP-Systeme sind in vielen Unternehmen das zentrale Steuerungsinstrument. Kaum ein System-Anbieter, der nicht damit wirbt, ein E-Business-Modul anbinden zu können. Die echte Integration in alle ERP-Funktionalitäten ist jedoch die Ausnahme. E-Business im B2B-Umfeld ist mehr als das Einbinden eines Shops.*

E-Business heißt einer der Trends im Geschäft mit der unternehmensweiten Standardsoftware (ERP). Teilaspekte daraus werden auch unter den Schlagworten CRM (Customer Relationship Management) oder SCM (Supply Chain Management) diskutiert. Doch wie sieht die Praxis aus? Bisher funktionieren fast ausschließlich Lösungen, die sich auf den Verkauf von Produkten an Endkunden konzentrieren. Dahinter stehen meist relativ einfache Shops – Systeme aus Mail, Abrechnung und eventuell einer Bestandsführung. Bücher, CD und einfache Produkte mit wenigen Varianten lassen sich damit durchaus sinnvoll und kostengünstig verkaufen.

Völlig anders funktioniert das Geschäft zwischen industriellen Zulieferern und deren Kunden. Die komplexen Abläufe mit Lagerhaltungen auf beiden Seiten, Abrufen und Abrufprognosen mit verschiedenen Zeithorizonten, individuellen, kunden- und produktabhängigen Zahlungskonditionen, extrem unterschiedlichen Losgrößen und anderen Randbedingungen erschweren die Kommunikation. Auswirkungen der Lieferabrufe auf eine mehrstufige Fertigungsplanung und das Ordergeschäft bei Sub-Zulieferern verlangen ein hohes Maß der Integration der E-Business-Module in vorhandene Strukturen und damit in die ERP-Systeme.

Bei näherer Betrachtung bieten die Werkzeuge des E-Commerce ganz neue

Möglichkeiten, die zunächst nicht unter dem Schlagwort vermutet werden. Damit lassen sich die Informations- und Logistikstrukturen zu Zulieferern und Kunden auf eine neue Basis stellen. Da die meisten Lieferanten gleichzeitig selber einkaufen, sind sie von solchen Veränderungen „beidseitig“ betroffen.

Um erweiterte Funktionalitäten in diesem Umfeld zu ermöglichen, müssen sich die ERP-Systeme weiter als bisher öffnen. Dadurch kann beispielsweise ein Zulieferer durch Zugriff auf bestimmte, freigegebene Logistikdaten beim Kunden nicht nur die aktuellen Lagerbestände seiner



Zulieferteile abfragen, sondern alle dispositionsrelevanten Daten wie Lagerabflüsse frühzeitig einsehen. Damit verlängert sich sein Planungshorizont, was Optimierungen in seiner Produktion und Logistik ermöglicht. So kann er beispielsweise prüfen, ob ausgelieferte Ware bereits beim Kunden eingebucht oder noch unterwegs ist. Die Diskussion erübrigt sich, wann welche Zulieferteile fakturiert werden. Automatisch werden zum

definierten Anlass, beispielsweise Entnahme aus dem Lager, Meldungen an den Zulieferer abgesetzt, die entsprechende Rechnungsfälle auslösen.

Über einen separaten Zugang zum ERP-System des Kunden können Zulieferer auf für sie freigegebene Daten zugreifen. Umfangreiche Such- und Selektionsmöglichkeiten erleichtern die Arbeit. Neben den vereinbarten Mengen und aktuellen Dispositionsdaten werden Verbrauchsstatistiken angeboten. Über die Belegverknüpfung kann der Lieferant nachschauen, welche Lieferungen bei seinem Kunden bereits eingetroffen sind. Die vom Lieferanten initiierten Ereignisse können auf Grundlage der flexiblen Workflowbasis weitergehende Verarbeitungsfunktionen anstoßen.

Der Aufwand für die operative Bestellabwicklung sinkt drastisch. Das schafft Freiräume für einen strategischen Einkauf. Andererseits ermöglicht es die Flexibilisierung dem Lieferanten, seine Ressourcen für Produktion und Logistik besser zu nutzen. Die Kostenreduzierung in dieser Logistikkette nützt beiden Partnern. Voraussetzung ist, dass die Lieferanten stets über aktuelle Informationen einfach verfügen können – und zwar weltweit, ohne die Datensicherheit zu gefährden.

Solche Funktionalitäten können nicht über spezialisierte Softwaremodule nachträglich „angestrickt“ werden. Sie müssen als integrale Bestandteile im ERP vorhanden sein, um redundante Datenhaltung zu vermeiden und einen intensiven Workflow zu ermöglichen. Bestellungen und Abverkäufe wirken sich auf Bedarfsprognosen und Lagerdaten des ERP-Systems aus, auch daraus ziehen Zulieferer Informationen für die nächsten Lieferungen. Ein weiterer wichtiger Punkt der Kommunikation ist die gesamte Fakturierung: Wann welche Ware in wessen Eigentum steht, lässt sich im System definieren, die Übergänge sind nicht an physikalische Grenzen, etwa Werkszaun oder Rampe, ge-

bunden. Die Abrechnung geschieht automatisch entsprechend diesen Definitionen, ohne zusätzlichen Aufwand zu verursachen. In Proalpha, dem ERP-System der Proalpha Software AG aus Weilerbach, sind solche Funktionen bereits vorhanden, die neuen Technologien werden deren Nutzung forcieren.

Größtmöglichen Nutzen haben solche Lösungen, wenn sie beim Zulieferer und beim Kunden verankert sind. Da jedoch noch längst nicht alle einbezogenen Lieferanten und Kunden die technischen Möglichkeiten für eine System-zu-System-Kommunikation besitzen, kann in einer ersten Ausbaustufe zunächst eine Browser-basierende Lösung implementiert werden.

Web-Speed ist die Technologie, die Geschäftstransaktionen zwischen Web-Usern und Proalpha ermöglicht. Der Web-User benötigt außer dem Browser keine weitere Anwendungssoftware. Die Web-Speed-Entwicklungsumgebung erlaubt das schnelle Implementieren von Web-Applikationen, so dass auch kundenspezifische Anforderungen mit angemessenem Aufwand realisiert werden können.

Maßgeblich für den Erfolg des Einsatzes der E-Commerce-Werkzeuge ist vor allem eine moderne Ablauforganisation. Der Einstieg ins E-Business ist nur ein weiterer Baustein der konsequenten strategischen Unternehmensentwicklung. Allerdings wird sich kein Mittelständler auf Dauer den neuen Möglichkeiten verschließen können. Der Druck von Kunden und Zulieferern wird wachsen. Hektisches Reagieren auf Schlagworte wie CRM oder SCM kann nicht der richtige Weg sein.

Hohe Integration der neuen Funktionalitäten mit den internen Abläufen bedingt die vollständige Einbettung der neuen Technologie in die interne Informationstechnik, sprich in das ERP-System. Gerade für Unternehmen mittlerer Betriebsgrößen ergeben sich enorme Rationalisierungspotentiale und attraktive Zusatznutzen für die Kunden.

Meinolf Droese ist freier Journalist in Ingelheim



<sup>1</sup> www.proalpha.de

<sup>2</sup> www-bior.sozwi.uni-kl.de

## Nachgefragt

### ERP und Internet



Prof. Dr. Heiner Müller-Merbach leitet den Lehrstuhl für Betriebsinformatik und Operations Research (BIOR) der Universität Kaiserslautern

**?** Wie tief wird E-Business in die Abläufe mit-

telständischer Unternehmen eingreifen? Wird in einigen Jahren auch im Mittelstand nur die Qualität der Informationsverarbeitung den Erfolg bestimmen?

**!** Das E-Business wird wohl für fast jedes Unternehmen zu einer Selbstverständlichkeit werden. Zumindest wird jeder Betrieb sein Leistungsangebot in das Internet stellen und elektronische Bestellungen ermöglichen. Voraussetzung dafür ist die einfache Handhabbarkeit durch Informatik-Laien. Der Erfolg der Unternehmen wird weiterhin primär durch die Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen bestimmt; diese werden aber durch die Qualität der Informationsverarbeitung unterstützt, die somit sekundär den Unternehmenserfolg beeinflussen.

**?** Innovation im IT-Bereich wird noch immer mit dem möglichst schnellen Einbau neuer Technologien gleichgesetzt. Vernachlässigen die ERP-Anbieter den längerfristigen Blick in die Zukunft?

**!** Gegenwärtig stehen ERP-Konzepte immer noch im sicheren Zentrum der Standardsoftwarepakete für Unternehmen. Möglicherweise werden die ERP-Funktionen in die Peripherie von Paketen mit anderer Hauptorientierung wie CRM gedrängt werden, zumindest einige Funktionen. Darüber gibt es aber bisher nur Mutmaßungen und noch keine erkennbaren Trends.

Lager Spezial Service

## Standardfedern



• Druckfedern

• Zugfedern

• Schenkelfedern

• Drahtbiegeteile

in über 10.000  
Baugrößen

# GUTEKUNST FEDERN

Fordern Sie kostenlos  
unseren Katalog an, oder  
wählen Sie im Internet

• **Federnkatalog**

Fon 0 71 23 / 9 60-192  
Fax 0 71 23 / 9 60-195  
service@gutekunst-co.com

• **Katalog-CD-ROM**

Federauswahl, CAD-Daten,  
Berechnungsprogramm ...  
Fon 0 71 23 / 9 60-192  
Fax 0 71 23 / 9 60-195  
service@gutekunst-co.com

• **Federauswahl  
im Internet**

www.gutekunst-federn.de

• D-72555 Metzingen · Carl-Zeiss-Strasse 16  
Fon 07123 / 960-0 · Fax 07123 / 960-195

• D-02733 Cunewalde · Gewerbegebiet  
Fon 035877 / 227-0 · Fax 035877 / 227-14

• D-22844 Norderstedt · Mühlenweg 143  
Fon 040 / 5353-1300 · Fax 040 / 5353-1314

• F-52210 Arc en Barrois · rte. d'Aubepierre  
Fon+33 32 5022850 · Fax+33 32 5022855