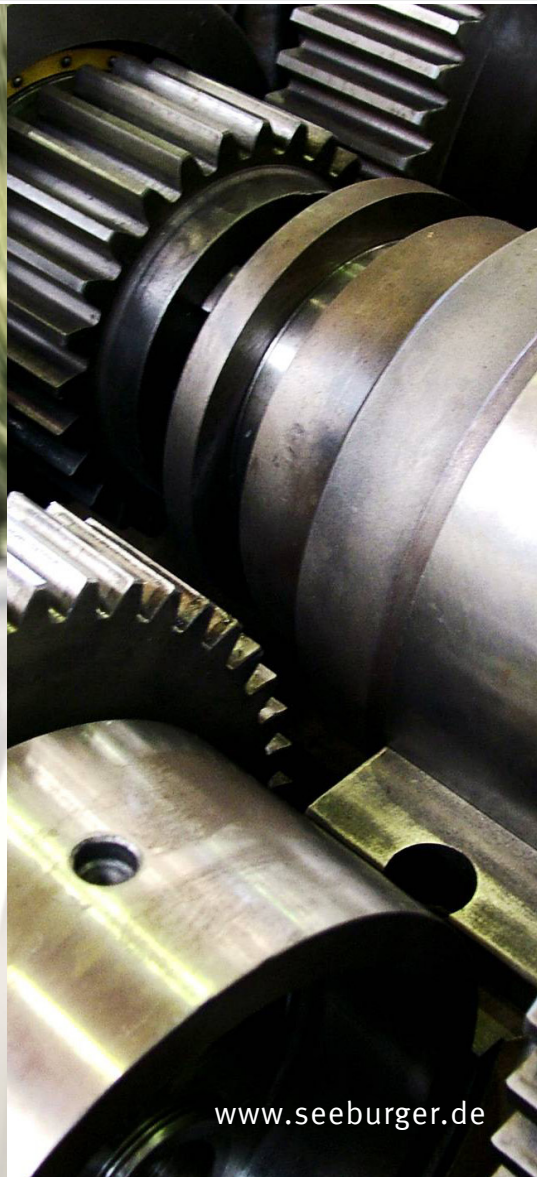
SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION

SEEBURGER BIS B2B/EDI-Lösung

B2B-PackagedSolution für CPG/Retail, Automotive und Maschinenbau



www.seeburger.de

Inhalt

1. B2B/EDI-INTEGRATION 3
1.1. Ist-Situation bei vielen Unternehmen 4
1.2. Ziele der SEEBURGER B2B-PackagedSolution 4
1.3. Problemlösung durch die Nutzung von Standards 5
1.4. Vorteile der SEEBURGER B2B-PackagedSolution 5

2. DIE B2B-PACKAGEDSOLUTION IM DETAIL 6
2.1. Transparenz 6
2.2. Technologie 7
2.3. Compliance 7
2.4. Kostenreduktion 7

3. INDUSTRIESPEZIFISCHE FUNKTIONEN & ADD-ONS 8
3.1. Branchenprofil CPG/Retail 8
3.2. Zusatzpaket Lieferantenanbindung CPG/Retail 9
3.3. Branchenprofil Automotive 10
3.4. Branchenprofil Maschinenbau & Fertigung 11

4. ZUSATZMODULE 12
4.1. Automotive Aftermarket 12
4.2. Automotive Supplier Connect 12
4.3. EDL-Integration 13
4.4. ERP-Connectivity 13
4.5. Langzeitarchivierung 13

5. BEST PRACTICES PROJEKTE 14
5.1. Projektverlauf: Schnelle und zuverlässige EDI-Einführung 14
5.2. Projektverlauf: Migration bisheriger EDI- und ERP-Systeme 15
5.3. Niedrige Kosten bei Systemupdates und bei Erweiterungen 15

1. B2B/EDI-Integration

Seit über 30 Jahren nutzen viele Branchen den elektronischen B2B-Datenaustausch zur effizienteren Gestaltung ihrer Logistikprozesse. Viele Anwender in allen Branchen stehen aktuell vor großen Herausforderungen. Die fortschreitende Globalisierung erfordert neue Geschäfts- und Kommunikationsstrukturen, um sich am Markt behaupten zu können. Das gilt umso mehr für Unternehmen, die ganz vorne im Ranking um Marktanteile mitspielen wollen.

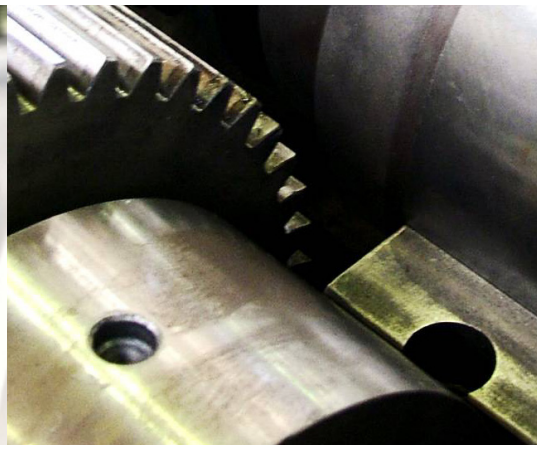
Weltweit verteilte Produktionsstandorte, ein enges Netz an Partnerbeziehungen und die Präsenz im internationalen Markt prägen den B2B-Alltag heute. Dies erfordert die technische und organisatorische Infrastruktur zu konsolidieren. Ein wesentlicher Aspekt ist dabei die gegenseitige Anbindung von Unternehmen für einen effizienten und reibungslosen B2B-Datenaustausch. Zukunftsfähige EDI-Lösungen zeichnen sich aus durch einen geringen Administrationsaufwand, nahtlose ERP-Integration, Transparenz sowie umfassende Überwachungs- und Dokumentationsmöglichkeiten, die den heutigen komplexen Anforderungen entsprechen. Die Umsetzung neuer EDI-Anforderungen in den einzelnen Branchen wird durch standardisierte Module sicher und kostengünstig unterstützt. Dazu kommt die Flexibilität auch andere interne und externe Anbindungen wie Managed File Transfer, API Management und E-Invoicing mit EDI nahtlos kombinieren zu können.

SEEBURGER hat sich an aktuellen Kundenbedürfnissen orientiert und die Erfahrungen aus zahlreichen Projekten hinsichtlich neuer und geänderter Standards im B2B-Umfeld in seine Branchenlösungen eingebracht. Mit der SEEBURGER B2B-PackagedSolution steht eine zuverlässige und flexible B2B-Lösung bereit. Damit können Unternehmen auf die branchentypischen, sich ständig ändernden Marktanforderungen reagieren.

SEEBURGER bietet einen durchgängigen Lösungsansatz bis hinein ins jeweilige ERP-System. Für SAP-Anwender (und auch weitere ERP-Systeme) sorgen umfassende ERP-Customizing-Vorschläge von SEEBURGER dafür, dass das ERP-System und die B2B-PackagedSolution nahtlos zusammenpassen – und damit „B2B by Click“ Wirklichkeit wird. Für zahlreiche ERP-/Warenwirtschaftssysteme stehen vorgefertigte Konnektoren oder standardisierte Schnittstellen zur Verfügung, welche die Integration schlank und einfach gestalten.

Durch die Standardfunktionalitäten und die umfassende ERP-Integration ergibt sich der entscheidende Mehrwert für Unternehmen: Partneranbindung, ERP-Integration oder Abbildung von Prozessen sind automatisiert, woraus ein nachhaltig niedriger TCO resultiert. Eine Migration oder Konsolidierung der B2B-Systemlandschaft beispielsweise, erfolgt in einem klar kalkulierbaren und günstigen Kostenrahmen.

Die SEEBURGER B2B-PackagedSolution basiert auf dem SEEBURGER Business Integration Server 6 (BIS 6) und deckt alle notwendigen Prozesse für Ein- und Ausgangsverarbeitung im B2B/EDI-Bereich ab. Je nach Unternehmensgröße und Anforderungen stehen verschiedene bedarfsgerechte Pakete zur Verfügung.



1.1 Ist-Situation bei vielen Unternehmen

Im Bereich B2B waren die letzten Jahre durch Konsolidierung der technischen und organisatorischen Infrastruktur auf der einen Seite und dem globalen Ausbau der Partnerbeziehungen zwischen Unternehmen auf der anderen Seite geprägt. Die digitale Transformation führt unter anderem dazu, dass sich Unternehmen immer schneller, kostengünstiger und mit unterschiedlichen Methoden untereinander verbinden müssen. Die Kunden sind aber immer häufiger mit der eingesetzten EDI-Lösung unzufrieden.

Die Lösung ist oft technologisch veraltet und der Betrieb ist mit hohem personellem Betreuungsaufwand verbunden. Das Nachvollziehen einzelner Prozesse ist nur sehr schwer möglich und bedarf normalerweise IT-Know-how. Durch die Individualität der einzelnen B2B-Prozesse fehlt häufig eine gute Dokumentation. Des Weiteren sind die ERP-Schnittstellen oft in kostenintensiven Projekten entstanden oder ausgebaut worden – nicht selten mit unterschiedlichen Ausprägungen bei jedem B2B-Partner.

Weitere Partneranbindungen sind aus diesen Gründen meist kosten- und zeitaufwändig. Die Lösung dieser Situation, nämlich eine Konsolidierung und Migration der bestehenden Lösung, scheiterte bisher am zu hohen Migrationsaufwand.

1.2 Ziele der SEEBURGER B2B-PackagedSolution

Die B2B-PackagedSolution ist eine einfache, flexible und anpassbare B2B-Lösung. Neue und geänderte Standards im B2B-Umfeld werden von SEEBURGER aktiv in die Standardlösung integriert. Die Lösung bietet die Möglichkeit Prozesse automatisch zu überwachen und, im Falle eines Fehlers, die notwendigen Alarmierungen über ein Eskalationsmanagement auszulösen.

Die Anbindung neuer Partner erfolgt „by Click“ ohne individuelle Projektaufwendungen. Interne Ressourcen können sich anderen Aufgaben widmen und werden nicht durch die Administration des B2B-Systems blockiert. SEEBURGER bietet sowohl für die Migration vorhandener B2B-Systeme, wie auch für die ERP-Konsolidierung und Migration mit der B2B-PackagedSolution, zahlreiche Tools, um diese Projekte erfolgreich abzuschließen.

1.3 Problemlösung durch die Nutzung von Standards

Die Anforderungen an eine Standardlösung ergeben sich aus den allgemeinen Problemen vorhandener und gewachsener B2B-Infrastrukturen. Oftmals ist die Anbindung neuer Partner kosten- und zeitaufwändig. Viele direkte Anbindungen verursachen entsprechend auch sehr hohe Kosten und Risiken.

Prozesse sind selten nachvollziehbar und transparent. Fehlende Dokumentationen der Prozesse und ein nicht automatisiertes Reporting führen zu hohen Wartungsaufwendungen sowie zu erheblichen Risiken bezüglich der Compliance sowohl im betriebswirtschaftlichen wie auch im sicherheitstechnischen Umfeld.

Eine fehlende automatisierte Überwachung der Prozesse und nicht vorhandene Tools zum Eskalationsmanagement bergen erhebliche zusätzliche Risiken und Aufwände.

All dies verursacht hohe Projekt-, Betriebs- und Gesamtkosten (TCO) sowie Risiken im Systembetrieb. Die konsequente und umfassende Nutzung von Standards und die gleichzeitige Minimierung kundenindividueller Implementierungen ist die Grundlage zur Lösung all dieser Aufgaben.

1.4 Vorteile der SEEBURGER B2B-PackagedSolution

Transparenz
Ein zentrales Message Tracking, welches die Suche nach allen denkbaren Parametern erlaubt, ein umfassendes Monitoring des Gesamtsystems und ein leistungsfähiges Reporting gewähren eine maximal mögliche Transparenz aller Prozesse im System. Mit dem integrierten Target Monitoring ist es zusätzlich möglich auf Ereignisse zu reagieren, die nicht wie erwartet eintreffen – so werden z. B. selbst nicht eingehende aber regelmäßig erwartete Dokumente erkannt und automatisiert gemeldet.

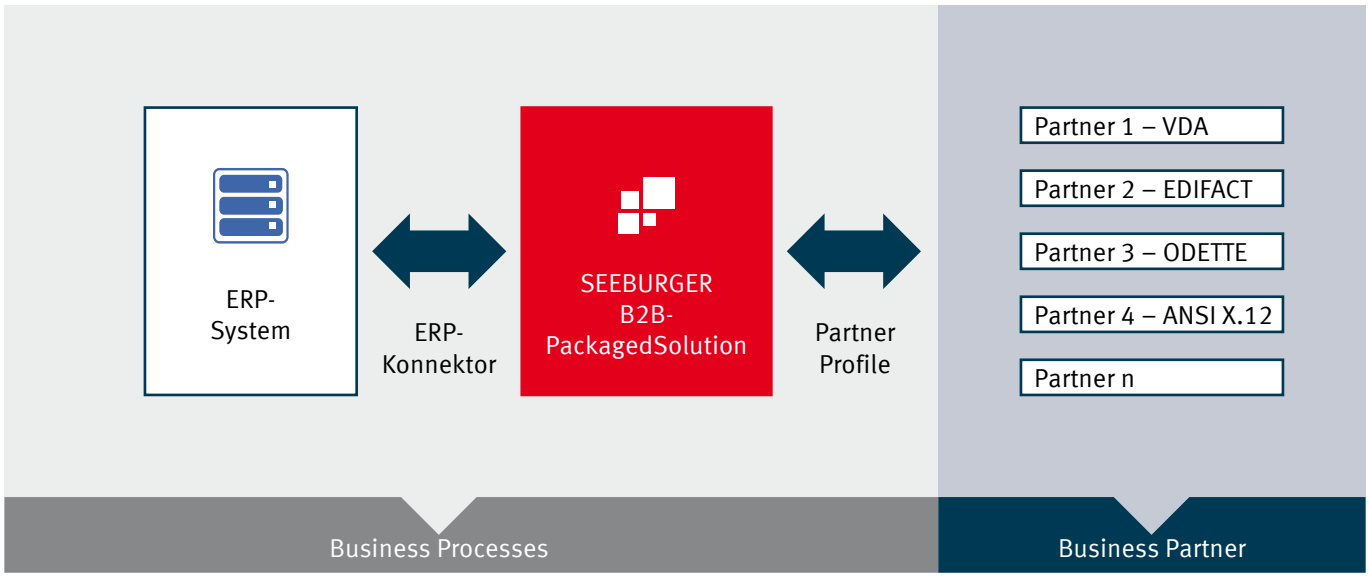
Compliance
Die umfassende Dokumentation aller Prozesse ist die Basis für das Erfüllen der verschiedenen Compliance Anforderungen. Wie z. B. der Archivierung von Rechnungen und abrechnungsrelevanten Informationen. Hinzu kommen die standardisierte Schnittstelle zur Archivierung von Daten und die umfassende Unterstützung aller sicherheitsrelevanten Anforderungen, wie z. B. die Unterstützung der Protokolle AS2 und OFTP2 oder einer auf Rollen- und Berechtigungen basierende Zugriffsverwaltung.

Technologie
Alle Kommunikationsprotokolle wie z. B. AS2 und OFTP2 werden nativ durch die Lösung unterstützt und sind integriert. Die Anbindung von externen Plattformen wie z. B. Portalen ist über API-Integration möglich. Das System ist plattformunabhängig und kann virtualisiert werden. Selbstverständlich gibt es Interfaces für alle gängigen ERP-Systeme. Neue Features und Anforderungen, wie z. B. die EDIFACT Global INVOIC, werden von der Anwendung unterstützt und durch SEEBURGER laufend integriert.

Kosten
Durch Nutzung von Standards werden sehr kurze Projektlaufzeiten erreicht. Die Partneranbindung erfordert durch die Nutzung der vorgefertigten Partnerprofile nur minimalen Aufwand sowohl bei der Installation wie auch beim Test. Durch die konsequente Nutzung standardisierter Komponenten, Prozesse und der Vermeidung von Individuallösungen, wo immer das sinnvoll und möglich ist, wird auch der Wartungsaufwand auf ein Minimum reduziert. Die Risiken bei Nichterfüllung von gesetzlichen Auflagen sind ebenfalls minimiert. Die Lösung unterstützt zahlreiche Methoden zur Vermeidung von Ausfällen und minimiert auch das Risiko von Datenverlusten, Ausfallzeiten und finanziellen Verlusten.

2. Die B2B-PackagedSolution im Detail

Die SEEBURGER B2B-PackagedSolution basiert auf dem SEEBURGER Business Integration Server 6 (BIS 6) und deckt alle notwendigen Prozesse für Ein- und Ausgangsverarbeitung im B2B/EDI-Bereich ab. Die folgenden Kapitel geben einen Leistungsüberblick und beschreiben die Funktionsweise der einzelnen Bestandteile der Lösung. Die Lösung ist für den branchenübergreifenden Einsatz konzipiert. Darüber hinaus bietet SEEBURGER spezielle ergänzende Branchenprofile z. B. für CPG oder Automotive an, in denen die Besonderheiten der jeweiligen Branche abgedeckt sind. Dies wird pro Branchenprofil u. a. durch Erweiterungen des Standardprozesses und den Einsatz weiterer Softwaremodule erreicht. Die Branchenprofile lassen sich auch paralell zueinander betreiben.



2.1. Transparenz

Message Tracking
Das Message Tracking der B2B-PackagedSolution ermöglicht es in allen ein- und ausgehenden Nachrichten im System zu suchen. Die Suche ist nach verschiedenen Kriterien wie z. B. der Nachrichtenart, dem Partner, der Richtung, dem Status, aber auch als Volltextsuche möglich. Die Nachrichten können im Original- und dem Zielformat oder als aufbereitetes PDF angezeigt werden. Für alle Nachrichten kann auch automatisch ein PDF erzeugt werden.

Monitoring
Das Monitoring des Systems erlaubt es alle Systemzustände übersichtlich an zentraler Stelle zu überwachen. Dies gilt sowohl für Nachrichten wie auch für die Kommunikationsadapter.

Target Monitoring
Im Target Monitoring können Regeln erstellt werden, welche einen Alarm auslösen, sollte eine bestimmte Nachricht nicht zu einem vorher definierten Zeitpunkt eintreffen. So lässt sich z. B. das rechtzeitige Eintreffen produktionsrelevanter Daten überwachen.

Reporting
Das integrierte Reporting stellt die wichtigsten vorgefertigten Reports zur Verfügung. Weitere kundenspezifische Reports lassen sich einfach zum System hinzufügen und aufrufen.

2.2. Technologie

Konnektivität
Das System unterstützt alle relevanten Kommunikationsadapter inklusive internetbasierter Kommunikationsadapter, wie z. B. AS2 und OFTP2. Zur Anbindung von Portalen oder Web Shops kann API-Integration genutzt werden.

Virtualisierung & Plattformen
Das System lässt sich auf virtuellen Servern betreiben und kann somit einfach in die bestehende Systeminfrastruktur integriert werden. Die B2B-PackagedSolution ist plattformunabhängig.

SAP-Spezifika
Für SAP-Systeme liefern wir eine Customizing Guideline für die verwendeten SAP-Standard iDocs mit aus.

ERP-Anbindung
Für die Integration in Ihr ERP-System gibt es zahlreiche Konnektoren für die gängigsten ERP-Systeme. Ebenso existieren Standardadapter für VDA-, XML- oder CSV-basierte ERP-Systeme. SAP-Systeme können über den reinen Datenaustausch auch mit einem vollständigen End-to-End-Monitoring und einer Archivschnittstelle angebunden werden. Eine direkte Integration mit End-to-End-Monitoring ist ebenfalls für weitere ERP-Systeme verfügbar.

Neue Funktionen & Software Pflege
Neue Features, wie z. B. die EDIFACT D07a Global INVOIC, werden laufend integriert – so bleibt die Lösung auf einen aktuellen Stand.

2.3. Compliance

Archivierung
Um die Anforderungen der relevanten Gesetzgebung zu erfüllen, ist die Archivierung von Rechnungen und abrechnungsrelevanten Informationen im Standard integriert. Es gibt vorkonfigurierte Interfaces für den Archivschnittstellenstandard COLD und für den SAP-Standard Archive Link.

EASY Archive
Optional ist für die B2B-PackagedSolution ein vorkonfiguriertes EASY Archive verfügbar, welches die Archivierung von EDI-Daten erlaubt.

Sicherheit
Alle aktuellen Anforderungen an die Systemsicherheit werden unterstützt. Das System beinhaltet eine Zertifikatsverwaltung für Protokolle wie AS2 und OFTP2 oder die EDIFACT-Signatur. Die Zugriffs- und Benutzerverwaltung basiert auf einem Rollen- und Berechtigungsmodell und unterstützt auch externe LDAP-Benutzerverzeichnisse.

2.4. Kostenreduktion

Partneranbindung
Durch die durchgängige und konsequente Nutzung von Standards werden erheblich kürzere Projektlaufzeiten ermöglicht, als dies auf herkömmlichen Weg möglich ist. Die einfache Partneranbindung „by Click“ durch die Nutzung vorgefertigter Partnerkonnektoren verringert signifikant den Aufwand zur Anbindung eines Partners. Änderungen in der Schnittstelle zum Partner erfolgen per Softwareupdate und erfordern keine Projekte. Der Testaufwand wird ebenfalls deutlich reduziert, da hier Standardsoftware zur Partneranbindung genutzt wird.

Compliance-Risiken
Durch den Einsatz standardisierter, erprobter und dokumentierter Prozesse wird sichergestellt, dass alle gesetzlichen Anforderungen erfüllt werden. Somit werden Risiken bei Nichterfüllung von gesetzlichen Auflagen vermieden.

Ausfallsicherheit
Durch die serienmäßige Unterstützung von gespiegelten, Cold- und Hot-Standby-Systemen (active-active) sowie der Virtualisierung der Systeme werden die Ausfallrisiken bestmöglich reduziert.

3. Industriespezifische Funktionen & Add-Ons

Branchenprofile – Die vorkonfigurierten Branchenprofile bündeln die notwendigen technischen Anforderungen und den gesamten „Content“ zur Anbindung der jeweiligen B2B-Partner in einem fertigen Branchenpaket. Es können auch mehrere Branchenpakete innerhalb der B2B-PackagedSolution parallel eingesetzt werden.

3.1. Branchenprofil CPG/Retail

Das Branchenprofil CPG/Retail deckt die in der CPG-Branche notwendigen Spezialisierungen ab. Es ist für die meisten Märkte in Europa und den USA erhältlich. Es bildet die EDI-Kommunikation zwischen dem CPG-Lieferanten und den Handelsketten in der Region ab. Sie erlaubt außerdem die Kommunikation mit Sublieferanten, die EDI nach ihrer eigenen EDI-Guideline fordern.

Die Lösung orientiert sich an den Standards der regionalen GS1-Organisationen. Das Lösungsangebot wird ergänzt durch Partner-Nachrichtentyp-Profile. Diese beinhalten SE-EXML-Partnermappings, Kommunikationsstammdaten und Verarbeitungsregeln für alle Handelsketten, Baumärkte, Händler und Zentralregulierer. Das manuelle Konfigurieren der Partnereinstellungen entfällt dadurch.

Geschäftsvorfall	EDIFACT	TRADACOMS	ANSI X.12
EINGEHEND			
Bestellung	ORDERS	THE ORDER FILE	850
Inventory Report	INVRPT	THE STOCK SNAPSHOT FILE	846
Sales Report	SLSRPT		
Zahlungsavis	REMADV	THE PAYMENT ORDER FILE	820
Bestelländerung	ORDCHG		860
Bestellbestätigung	ORDRSP	THE ACKNOWLEDGEMENT OF ORDER FILE	855
Lieferschein	DESADV	THE DELIVERY NOTIFICATION FILE	856
Rechnung	INVOIC	THE INVOICE FILE	810
AUSGEHEND			
Rechnung	INVOIC	THE INVOICE FILE	810
Lieferschein	DESADV	THE DELIVERY NOTIFICATION FILE	856
Bestellbestätigung	ORDRSP	THE ACKNOWLEDGEMENT OF ORDER FILE	855
Artikelstammdaten	PRICAT	THE PRICE INFORMATION FILE	832
Bestellung	ORDERS	THE ORDER FILE	850

Für das Status-/Control-Handling werden ANSI 997 und EDIFACT CONTRL unterstützt. Für die externe Partneranbindung sind die im jeweiligen Markt erforderlichen Kommunikationsprotokolle enthalten.

3.2. Zusatzpaket Lieferantenanbindung CPG/Retail

Für die Lieferantenanbindung liefert SEEBURGER mit einem Zusatzpaket fertige EDI-Guidelines, Mappings und Prüfroutinen zur Validierung mit lesbaren Fehlerreports. Da auch hier alle ausgetauschten B2B-Daten über ein zentrales Meta-Format (SEEXML) geführt werden, können bereits umfassende fertige Bausteine „out-of-the-box“ genutzt werden:

- Message Tracking: Fachliche Suche auf Belegdetailebene
- Alle in der Lösung enthaltenen Reports
- Vorkonfigurierte System- und Fehlerreports

Die erzeugten Fehlerreports können automatisiert den Lieferanten zugestellt werden. Modifikationen an Guidelines und Mappings sind möglich. Optional steht ein SEEBURGER-Full-Service zum Lieferanten-Roll-Out zur Verfügung.

Für die Anbindung kleinerer Partner, die keine klassischen EDI-Nachrichten verarbeiten können, beinhaltet das Profil einen Adapter zur Anbindung an die SEEBURGER Solution „WebEDI Auftragsabwicklung“, das branchenübergreifende WebEDI-Portal für den Handel, die Fertigungs-, Automotive- und Konsumgüterindustrie.

Der Geschäftsbelegaustausch mit diesen Lieferanten erfolgt noch sehr oft über klassische Wege wie Brief und Fax, da die kleinen Unternehmen meist kein ERP-System und damit auch kein EDI-System einsetzen. Die manuellen Prozesse der Belegabwicklung mit diesen Geschäftspartnern sind erheblich verlangsamt und erzeugen hohe Prozesskosten. Eine optimale Versorgung des Kunden kann somit nicht immer gewährleistet werden.

Die Nutzung der B2B-PackagedSolution ermöglicht somit über das Web eine Integration aller Partner, die nicht über ein ERP-System verfügen. Eine Vision wird Wirklichkeit – EDI mit 100 % Lieferanten- und Partnerintegration.

Folgende Nachrichten/Prozesse können standardmäßig mit dem Branchneprofil über SEEBURGER eOrder Marktplatz abgewickelt werden:

Prozesse (Nachrichten)	
1	Bestellung (ORDERS)
2	Bestelländerung (ORDCHG)
3	Bestellbestätigung (ORDRSP)
4	Rechnung (INVOIC)
5	Lieferabruf (DELFOR)
6	Lieferschein (DESADV)

3.3. Branchenprofil Automotive

Das Branchenprofil Automotive deckt die in der Automotive-Branche notwendigen Spezialisierungen ab. Die Identifikation des Partners erfolgt durch die ODETTE-Codes oder individuelle Partnercodes. Das Branchenprofil ist für Europa, Amerika und die Region Asia-Pacific erhältlich. Dieses Lösungspaket richtet sich an Automobilzulieferer weltweit, die Automobilhersteller und Tier1-Zulieferer beliefern. Die Lösung orientiert sich an den Standards der regionalen Automobilorganisationen.

Das Lösungsangebot wird ergänzt durch Partner-Nachrichtentyp-Profile. Diese beinhalten SEEXML-Partnermappings, Kommunikationsstammdaten und Verarbeitungsregeln aller Automobilhersteller und Tier1-Zulieferer in der Region. ERP-Systeme mit VDA-Schnittstelle können direkt angebunden werden.

Unterstützte EDI-Nachrichtenformate (Richtungsangaben aus Lieferantensicht):

Geschäftsvorfall	EDIFACT	ODETTE	VDA	ANSI X.12
EINGEHEND				
Lieferabruf	DELFOR		VDA4905	830
Feinabruf	DELJIT	DELINS	VDA4915	862
Zahlungsavis	REMADV	DELINS (Call off)	VDA4907	820
Gutschrift	(SB)INVOIC		VDA4908, VDA4938	
Wareneingang	RECADV			861
Text Nachricht				864
Ladungsträger			VDA4927	
Applikations Bestätigung	APERAK			824
AUSGEHEND				
Lieferschein	DESADV	AVIEXP	VDA4913	856
Rechnung	INVOIC	INVOIC	VDA4906, VDA 4938	810
Ladungsträger			VDA4927	

Für das Status-/Control-Handling werden ANSI 997 und EDIFACT CONTRL unterstützt. Für die externe Partneranbindung sind die im jeweiligen Markt erforderlichen Kommunikationsprotokolle enthalten.

Folgende Druckformulare sind ebenfalls standardmäßig in der Branchenösung enthalten:

Druckformulare (PDF)	
1	Lieferabruf
2	Feinabruf
3	Gutschrift
4	Rechnungsprotokoll 10 (VDA) oder 11
5	Sammelabrechnungsliste
6	Lagerbewegung und -bestand
7	Zahlungsavis
8	Warenbegleitschein

3.4. Branchenprofil Maschinenbau & Fertigung

Das Branchenprofil Discrete Manufacturing deckt die in der Fertigungsindustrie üblichen Spezialisierungen ab. Die Identifikation des Partners erfolgt über individuelle Partnercodes. Dieses Lösungspaket richtet sich an Fertigungsunternehmen weltweit und unterstützt sowohl die Kunden- wie auch die Lieferantenanbindung. Die Lösung orientiert sich an den EDIFACT-Standards. Das Lösungsangebot wird ergänzt durch Partner-Nachrichtentyp-Profile. Diese beinhalten SEEXML-Partnermappings, Kommunikationsstammdaten und Verarbeitungsregeln. Unterstützte EDI-Nachrichtenformate (Richtungsangaben aus Lieferantensicht):

Geschäftsvorfall	EDIFACT
EINGEHEND	
Bestellung	ORDERS
Bestelländerung	ORDCHG
Bestellbestätigung	ORDRSP
Lieferschein	DESADV
Rechnung	INVOIC
Sales Report	SLSRPT
Zahlungsavis	REMADV
AUSGEHEND	
Lieferschein	DESADV
Rechnung	INVOIC
Bestellung	ORDERS
Bestellbestätigung	ORDRSP
Lieferabruf	DELFOR
Artikelstammdaten	PRICAT

Für die Anbindung kleinerer Partner, die keine klassischen EDI-Nachrichten verarbeiten können, beinhaltet das Branchenprofil einen Adapter zur Anbindung an die SEEBURGER Solution „WebEDI Auftragsabwicklung“, das branchenübergreifende WebEDI-Portal für den Handel, die Fertigungs-, Automotive- und Konsumgüterindustrie.

Der Geschäftsbelegaustausch mit diesen Lieferanten erfolgt noch sehr oft über klassische Wege wie Brief und Fax, da die kleinen Unternehmen meist kein ERP-System und damit auch kein EDI-System einsetzen. Die manuellen Prozesse der Belegabwicklung mit diesen Geschäftspartnern sind erheblich verlangsamt und erzeugen hohe Prozesskosten. Eine optimale Versorgung des Kunden kann somit nicht immer gewährleistet werden.

Die Nutzung der B2B-PackagedSolution ermöglicht somit über das Web eine Integration aller Partner, eOrder Marktplatz abgewickelt werden:

Prozesse (Nachrichten)	
1	Bestellung (ORDERS)
2	Bestelländerung (ORDCHG)
3	Bestellbestätigung (ORDRSP)
4	Rechnung (INVOIC)
5	Lieferabruf (DELFOR)
6	Lieferschein (DESADV)

4. Zusatzmodule

4.1. Automotive Aftermarket

Dieses Lösungspaket erweitert das Branchenprofil Automotive und richtet sich an Automobilzulieferer, die im Ersatzteilhandel (Aftermarket) aktiv sind. Die Lösung unterstützt die Kommunikation mit dem Ersatzteilehandel nach dem EDIFACT-Standard.

Die Lösung wird durch SEEBURGER Partnerprofile ergänzt. Diese beinhalten SEEXML-Partnermappings, Kommunikationsstammdaten und Verarbeitungsregeln. Unterstützte EDI-Nachrichtenformate (Richtungsangaben aus Lieferantensicht):

Geschäftsvorfall	EDIFACT
EINGEHEND	
Bestellung	ORDERS
Bestelländerung	ORDCHG
Verkaufsreport	SLSRPT
AUSGEHEND	
Rechnung	INVOIC
Lieferschein	DESADV
Bestellbestätigung	ORDRSP
Preiskatalog	PRICAT

Für das Status-/Control-Handling werden ANSI 997 und EDIFACT CONTRL unterstützt. Für die externe Partneranbindung sind die im jeweiligen Markt erforderlichen Kommunikationsprotokolle enthalten.

4.2. Automotive Supplier Connect

Dieses Lösungspaket erweitert das Branchenprofil Automotive und richtet sich an Automobilzulieferer, die bereits EDI mit Kunden praktizieren und zusätzlich Lieferanten über EDI anbinden möchten.

Geschäftsvorfall	EDIFACT	VDA	ANSI X.12
EINGEHEND			
Lieferschein	DESADV	VDA4913	856
Rechnung	INVOIC	VDA4906	810
Bestellbestätigung	ORDERSP		855, 865
AUSGEHEND			
Lieferabruf	DELFLOR	VDA4905	830
Feinabruf	DELJIT	VDA4915	862
Bestellung	ORDERS	VDA4927	850
Bestelländerung	ORDCHG		
Gutschrift	INVOIC	VDA4908	
Zahlungsavis	REMADV	VDA4907	820

Für das Status-/Control-Handling werden ANSI 997 und EDIFACT CONTRL unterstützt. Für die externe Partneranbindung sind die im jeweiligen Markt erforderlichen Kommunikationsprotokolle enthalten.

4.3. EDL-Integration

Dieses Lösungspaket erweitert ein bestehendes Branchenprofil und richtet sich an Kunden, die Prozesse mit Beteiligung externer Dienstleister (EDL) abbilden müssen.

Das Add-on unterstützt die in Europa in diesem Umfeld gebräuchlichen Standards VDA, ODETTE und EDIFACT Version ab D93A.

Unterstützte EDL-Nachrichtenformate	
1	Eingangsbestätigung EDL (eingehend): EDIFACT INVRPT/RECADV, ODETTE STOACT, VDA 4913
2	Bestandsmeldung EDL (eingehend): EDIFACT INVRPT, ODETTE STOACT, VDA 4913
3	Abgangsmeldung EDL (eingehend): EDIFACT INVRPT, ODETTE STOACT, VDA 4913
4	Lieferscheine (ausgehend): EDIFACT DESADV, ODETTE AVIEXP, VDA 4913

Geschäftsvorfall	EDIFACT	VDA	ODETTE
EINGEHEND			
Eingangsbestätigung EDL	INVRPT/REC-ADV	VDA4913	STOACT
Bestandsmeldung EDL	INVRP	VDA4913	STOACT
Abgangsmeldung EDL	INVRPT	VDA4913	STOACT
AUSGEHEND			
Lieferschein	DESADV	VDA4913	AVIEXP

4.4. ERP-Connectivity

Die Anbindung des ERP-Systems an die B2B-PackagedSolution kann auf verschiedene Arten erfolgen:

Für zahlreiche gängige ERP-Systeme stehen standardisierte Adapter zur Verfügung, die eine nahtlose Integration inkl. Statusrückmeldungen gewährleisten. Daneben existieren verschiedene generische ERP-Schnittstellen wie z. B. die Anbindung über ein Dateisystem oder mittels FTP.

Darüber hinaus bieten wir mit der B2B-StandardSolution optional auch die Möglichkeit, eine direkte Datenbankanbindung mit einem SQL-Datenbankkonverter oder einen AS/400 Host File Connector für den Austausch von Nachrichten mit AS/400-basierten Systemen aufzubauen.

4.5. Langzeitarchivierung

Um die Anbindung des Systems an eine Langzeitarchivierung zu gewährleisten, stellt die B2B-PackagedSolution über ein optionales Modul eine vorkonfigurierte Lösung zur Verfügung. Über eine COLD-Schnittstelle werden die Indizes mit den zu archivierenden Dokumenten dem Archivsystem zur Verfügung gestellt. Der Aufbau der COLD-Datei kann dem Archivsystem selbstverständlich angepasst werden. SAP-Anwendern wird optional die Verwendung der standardisierten SAP ArchiveLink-Schnittstelle des SAP-Systems angeboten. Somit können bereits im Unternehmen eingesetzte Schnittstellen und Verfahren für die Archivierung weiter verwendet werden.

Optional bietet SEEBURGER ein vorkonfiguriertes EASY Archivsystem zur Archivierung von EDI-Daten mit an.

5. Best Practices Projekte

5.1. Projektverlauf: Schnelle und zuverlässige EDI-Einführung

Zum Projektstart klärt SEEBURGER mit dem Kunden alle für die Einführung der B2B-PackagedSolution relevanten Fragen anhand einer Checkliste.

- Welche Geschäftsprozesse sollen über EDI abgewickelt werden?
- Mit welchen Partnern soll der Datenaustausch durchgeführt werden?
- Besitzt das ERP-System bereits Schnittstellen für die geplanten Geschäftsprozesse?

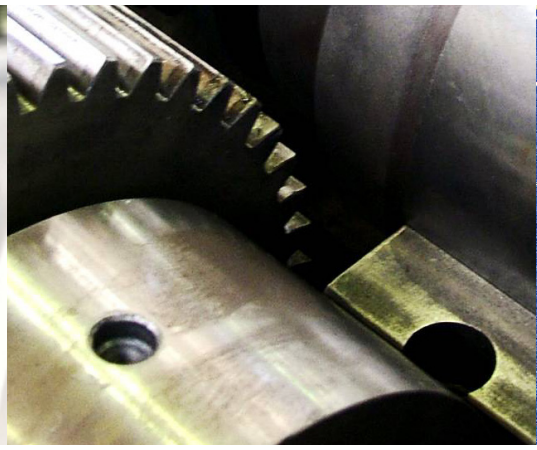
Das Projekt selbst führt SEEBURGER mit Hilfe der SEEBURGER Success Methodology (SSM) durch. Dies ist eine durch SEEBURGER entwickelte standardisierte und für Consultants verpflichtende Vorgehensweise für die Projektabwicklung, in welche langjährige B2B-Projekterfahrungen eingeflossen sind.

Die eigentliche Implementierung der B2B-PackagedSolution erfolgt in drei Schritten:

1. Die technische Implementierung der Basissoftware inkl. des Solutionprozesses wird automatisiert durchgeführt. Der partnerspezifische Content wird vom zentralen SEEBURGER Mastersystem bezogen. Es müssen nur noch kundenindividuelle Einstellungen, wie z. B. Kommunikationsparameter (X.400, AS2, OFTP2 etc.) oder eigene Stammdaten, wie der GLN, konfiguriert werden. Anschließend erfolgt eine Einweisung des Kunden in das System.

2. Anbindung des ERP-Systems an den SEEBURGER BIS. Neben der Einrichtung der technischen Kopplung zwischen ERP-System und BIS, ist ein wichtiger Teil der Einführung die Anbindung der Geschäftsprozesse, wie z. B. eingehende Bestellungen oder ausgehende Rechnungen. Durch die Lieferung von Prozessmappings pro Geschäftsprozess wird die Verbindung zwischen dem BIS und dem ERP-System hergestellt.

3. Der dritte und letzte Schritt ist die Anbindung der Partner mit den SEEBURGER-Partnerprofilen „by click“ aus dem Mastersystem. Abschließende Tests mit den Partnern und eine eventuelle Unterstützung durch SEEBURGER während der Go-Live-Phase runden die Einführung ab.



5.2. Projektverlauf: Migration bisheriger EDI- und ERP-Systeme

Bei der Migration von einer vorhandenen EDI-Lösung auf die SEEBURGER B2B-PackagedSolution stehen Fragestellungen im Vordergrund, welche den nahtlosen Übergang sicherstellen sollen. Hier stellt SEEBURGER diverse Tools und Migrationshilfen zur Verfügung. Mit dem EDI-Analyzer kann sich SEEBURGER gemeinsam mit dem Kunden einen automatisierten Überblick über das aktuelle EDI-System verschaffen. Benötigt werden lediglich ein bis zwei komplette Monatsarchive der EDI-Daten des aktuellen Systems. Der EDI-Analyzer kann die gängigen EDI-Formate, wie EDIFACT, ANSI X.12, ODETTE, VDA, TRADACOM oder auch XML-Derivate, analysieren.

Als Ergebnis erhält der Kunde eine ausführliche und komplette Partnernachrichtenmatrix. Die Matrix enthält, neben der Aufstellung aller mit EDI angebundenen Partner, auch Informationen über Nachrichtentyp, Version und Austauschrichtung. Eine weitere Auswertung gibt Informationen zu Anzahl, Volumen und Frequenz der ausgetauschten Nachrichten. Mit Hilfe dieser Matrix lassen sich alle notwendigen Partnerprofile ermitteln, die für den Einsatz der B2B-PackagedSolution benötigt werden. Nebenbei erhält der Kunde noch einen kompletten Überblick über seine derzeitigen EDI-Aktivitäten.

Nachdem die Analyse durchgeführt wurde, kann das Projekt nach den in der Success Methodology genannten Schritten durchgeführt werden. Die Herausforderung bei der Migration eines bestehenden EDI-Systems ist es, dass die externen Partner so wenig wie möglich von der Migration bemerken. Dabei ist sicherzustellen, dass die Nachrichten, die aktuell vom EDI-System verarbeitet werden, identisch mit denen sind, die das neue System erzeugt bzw. verarbeitet.

SEEBURGER hat dazu die Compare-Suite entwickelt, die optionaler Bestandteil der B2B-PackagedSolution ist. Mit der Compare-Suite ist es möglich, die aktuell erzeugten Daten mit denen der SEEBURGER B2B-PackagedSolution zu vergleichen. Dies kann sowohl manuell, als auch vollautomatisch im Parallelbetrieb mit dem bestehenden EDI-System durchgeführt werden. Die Compare-Suite analysiert und vergleicht die Dateien beider Systeme und listet die Unterschiede in einem Report auf. Somit kann schnell und exakt festgestellt werden, wo noch Anpassungen im Prozessmapping notwendig sind. Sind diese Tests erfolgreich abgeschlossen, steht dem Go-Live nichts mehr im Weg und es kann das komplette System produktiv genommen werden.

5.3. Niedrige Kosten bei Systemupdates und bei Erweiterungen

Die SEEBURGER B2B-PackagedSolution hat – im Gegensatz zu individuell entwickelten Prozessen – den Vorteil eines Standardproduktes. Das heißt, SEEBURGER betrachtet die B2B-PackagedSolution mit ihren Komponenten als Produkt. Wir übernehmen die Wartung des Prozesses und sorgen dafür, dass nach Updates der BIS-Basissoftware, der Prozesse oder Partnermappings weiterhin ein reibungsloser Betrieb gegeben ist. Somit kann der Aufwand und auch das Risiko bei Updates der B2B-PackagedSolution sehr gering gehalten werden.

Über SEEBURGER

Die SEEBURGER AG versteht sich als Motor für die digitale Transformation und ermöglicht ihren Kunden die Digitalisierung und Integration interner und externer Geschäftsprozesse – On-Premise oder als Managed Service/Cloud-Lösung. Als technologische Basis dient die SEEBURGER Business Integration Suite – eine zentrale, unternehmensweite Datendrehscheibe für sämtliche Integrationsaufgaben und den sicheren Datentransfer. SEEBURGER bietet Werkzeuge und fertige Softwarelösungen zur Abbildung, Steuerung und Kontrolle von SAP-Prozessen. SEEBURGER-Kunden profitieren von der über 30-jährigen Branchenexpertise und dem Prozess-Know-how aus Projekten bei mehr als 10.000 Unternehmen wie Bosch, EMMI, EnBW, E.ON, Heidelberger Druckmaschinen, LichtBlick, Lidl, Linde, OSRAM, Ritter Sport, SCHIESSER, SEW-EURODRIVE, s.Oliver, SupplyOn, Volkswagen u.a.. Seit der Gründung 1986 ist Bretten Hauptsitz des Unternehmens. SEEBURGER unterhält 11 Landesgesellschaften in Europa, Asien und Nordamerika.

Kontaktieren Sie uns!

»Mehr als 10.000 zufriedene Kunden weltweit vertrauen auf SEEBURGER-Lösungen«

www.seeburger.de/weltweite-praesenz

6/2019 © SEEBURGER AG