

Success Story: Prozessautomatisierung mit der inubit BPM-Suite

Die Fliesen-Zentrum Deutschland GmbH zählt mit über 400 Mitarbeitern und 90 Millionen Euro Umsatz im Jahr zu den führenden Fliesengroßhändlern in Deutschland.

Das 1895 gegründete Familienunternehmen unterhält Niederlassungen in Trier, Leipzig, Berlin, Magdeburg und Erfurt und betreut deutschlandweit über 4.000 Kunden im Bereich Fliesenhandwerk und -fachhandel.



In den fünf Niederlassungen des Trierer Großhändlers Fliesen-Zentrum werden deutschlandweit mehr als 4.000 Kunden mit Waren aus einem Sortiment von über 120.000 Artikeln beliefert.

Für ausreichend hohe Lagerbestände sorgen zurzeit 20 Mitarbeiter im Einkauf. Sie stehen daher in ständigem Kontakt mit den Lieferanten.

„Vor einigen Jahren verfolgte man die Idee, mit den wichtigsten Lieferanten Bestellungen, Rechnungen und Lieferavis nicht mehr wie bisher per Telefon, Fax oder Post, sondern direkt von System zu System auszutauschen“, gibt der Geschäftsführer Markus Friedrich Auskunft.

Das Problem: Die Geschäftspartner mussten an das interne ERP-System angebunden werden. Eine manuelle Programmierung der Schnittstellen kam dabei nicht in Frage – zu groß war die

Vielfalt der Systeme und Datenformate auf den Seiten der 300 Lieferanten.



Markus Friedrich, Geschäftsführender Gesellschafter der Fliesen-Zentrum Deutschland GmbH:

„Der Einsatz der inubit BPM-Suite ermöglicht es uns, die internen Abläufe weiter zu verbessern und effizienter zu gestalten.“

Effizientere Prozesse durch flexible Integration der internen Systeme und der Lieferanten

Bei der Suche nach der geeigneten Integrationssoftware wurde auch die inubit BPM-Suite 5.0 getestet und konnte überzeugen: „Ausschlaggebend für die Wahl war die große Flexibilität des Tools“, so Hendrik Sprejz, IT-Leiter des Fliesen-Zentrum.

„Wir sind nun in der Lage, sowohl EDI-Daten als auch XML-basierte Datenformate und Nachrichten wie BMEcat und

openTRANS auszutauschen.“ Ein weiterer Pluspunkt: „Auch die bereits vorhandenen internen Schnittstellen können nun in einem einzigen Tool abgebildet werden. Dadurch werden Wartung und Pflege für uns deutlich übersichtlicher und einfacher.“

Zusammen mit dem Team des Fliesen-Zentrums verknüpfte inubit das ERP-System über eine BaaN-spezifische Ex-

portschnittstelle mit der inubit Suite. 2005 entschied man sich dann für eine Migration auf SAP. Dank des modularen Aufbaus der inubit BPM-Suite war die Umstellung der bisherigen BaaN-Schnittstelle auf die SAP-Schnittstelle in kürzester Zeit realisiert. Für die Geschäftspartner änderte sich dadurch nichts – die bereits produktiv genutzten Kommunikationswege blieben unverändert bestehen.

Die Lösung: Schrittweiser Einsatz der inubit BPM-Suite

Als Pilotprojekt wurde das SAP R/3-System der Ulmer Uzin Utz AG über eine EDIFACT-Anbindung integriert. Da das Unternehmen seit jeher auf EDI schwört, werden mit diesem Lieferanten nun alle Dokumente in dem Format EDIFACT D96.A ausgetauscht. Für weitere Lieferanten, wie z.B. PCI, Lasselsberger, Villeroy & Boch und Deutsche Steinzeug folgte die Anbindung über EDIFACT und

openTRANS. Hendrik Sprejz: „Bei der Anbindung des ersten Lieferanten haben wir den inubit Mitarbeitern noch über die Schulter geschaut, doch bereits nach wenigen Tagen konnten wir alle weiteren Lieferanten selbst anbinden.“ Für das Fliesen-Zentrum hat sich, so Sprejz, der Einsatz der Integrationssoftware bereits durch die Lieferantenanbindung gelohnt: „Wenn wir die Lieferantenan-

bindung selbst programmiert hätten, wäre das Projekt deutlich teurer und sicher nicht in so kurzer Zeit zu realisieren gewesen – und an eine derart problemlose Migration von BaaN auf SAP wäre ohne die inubit BPM-Suite nicht zu denken gewesen. Abgesehen davon können wir nun jederzeit weitere interne Integrationsanforderungen einfach, schnell und sicher abbilden.“

Flexibilität der inubit BPM-Suite ermöglicht die Prozessautomatisierung in zahlreichen Bereichen

Mit dem Einsatz der vielseitig nutzbaren BPM-Suite von inubit hat das Fliesen-Zentrum nun eine Standardsoftware im Haus, durch die verschiedenste Prozesse optimiert und automatisiert werden können. Die inubit Suite findet bereits heute in unterschiedlichen Bereichen erfolgreich Anwendung:

Anbindung der Lieferanten

Die konkrete Umsetzung des ersten Projektes wurde mit der Professional Edition der inubit BPM-Suite durchgeführt, mit der eingehende Integrationsaufgaben in Form von vorkonfigurierten Workflows parallel verarbeitet werden können. Für die Anbindung der inubit Suite an das Baan IV-System wurde die Baan-spezifische Bemis-Schnittstelle genutzt, die Daten in einer speziellen EDI-Variante aus dem System exportiert. Im Rahmen der Migration auf SAP R/3 wur-

de diese durch die SAP-Schnittstellen ersetzt. Die Realisierung erfolgte gemeinsam mit der IT-Mannschaft der Fliesen-Zentrum Deutschland GmbH. Darüber hinaus wurden Mitarbeiter des Fliesen-Zentrums einen Tag lang im inubit Training Center geschult. Nachdem sie bei den ersten Anbindungen noch Unterstützung durch die Integrationsexperten von inubit erhielten, sind sie nun in der Lage, die Lieferantenanbindung selbst durchzuführen.

Automatisierung interner Prozesse

Mit der inubit BPM-Suite konnten neben den externen Geschäftsprozessen auch zahlreiche interne Prozesse automatisiert werden. So sind die EDIFACT-Nachrichten, die ungültige Artikelnummern enthielten, bisher nur durch aufwändige, papierbasierte Prozesse verarbeitet worden. Heute werden die relevanten

Informationen extrahiert und dem Kundenbetreuer per E-Mail im PDF-Format zugestellt. In einem nächsten Schritt ist es geplant, diesen Ablauf um ein Portal zu erweitern, so dass die fehlerhaften Daten online korrigiert und dann automatisiert an das SAP-System übergeben werden können.

Elektronische Auftragsabwicklung

„Nachdem wir die wichtigsten Lieferanten angebunden hatten, wollten wir auch die Auftragsabwicklung weiter vereinfachen“, so Geschäftsführer Friedrich.

Vor einem Jahr wurde eine Sortimentsliste mit allgemeinen Produkt- und Preisinformationen ins Internet gestellt. Die Bestellung selbst erfolgte jedoch weiterhin auf traditionellem Wege. Nun wird der Online-Katalog zu einem richtigen Shop ausgebaut, in dem der Kunde sofort bestellen kann. Dafür werden die in unterschiedlichen Formaten (z.B. BMEcat, DATANORM oder PRICAT) vorliegenden Lieferantenkataloge ebenfalls auf elektronischem Weg verarbeitet.

Friedrich: „Damit haben unsere Kunden den Vorteil, jederzeit auf topaktuelle Informationen, Produkte, Rabatte oder Lagerbestände zugreifen zu können. Wir erwarten, dass die Bestellung per Mausklick auch unsere Auftragsannahme spürbar entlasten wird“.



Abb.: Umfassende Nutzung der inubit BPM-Suite im Fliesen-Zentrum

Das Projekt auf einen Blick

Der Nutzen	Die Technologie	Die Realisierung
<ul style="list-style-type: none"> ■ Kostengünstige Einkaufs- und Auftragsabwicklung durch vollständig automatisierte Prozesse ■ Deutliche Reduzierung der Fehlerquote bei der Datenverarbeitung durch EDI ■ Prozessoptimierung durch Workflow-basierte Vertriebssteuerung ■ Stets aktuelle Daten durch elektronischen Katalogdatenaustausch 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nahtlose Integration des ERP-Systems (SAP bzw. Baan) in die internen und externen Geschäftsprozesse ■ Anbindung der Lieferanten über verschiedene Standards (z.B. EDIFACT, openTRANS, XML) ■ Elektronischer Katalogdatenaustausch über BMEcat, DATANORM und PRICAT 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gemeinsame Realisierung der ersten Lieferantenanbindungen in nur wenigen Tagen, weitere Lieferanten wurden selbständig angebunden ■ Eigenständige Migration der Schnittstelle von Baan auf SAP ■ Automatisierung zahlreicher interner Prozesse durch das Fliesen-Zentrum