

Kundenreferenz

Würth Österreich

Optimierung & Automatisierung
von EDI-Anbindungen



Würth Österreich ist bereits vor einigen Jahren mit der konkreten Anforderung zur Optimierung und Automatisierung von EDI-Anbindungen an MELTIQ herangetreten.

Christian Wolfsgruber, Senior eProcurement Specialist bei Würth Österreich, spricht im Interview über Kostenersparnis, Umsatz- und Effizienzsteigerung sowie 100 % Erleichterung im Support-Bereich. Außerdem erklärt er, wie man in zwei Stunden eine neue EDI-Anbindung einrichtet und dabei noch Spaß hat.

Redaktion: Danke, dass Sie sich heute Zeit nehmen, um mit uns über das komplexe Thema der Automatisierung von EDI-Anbindungen zu sprechen – einerseits über Ihre Erfahrungen und Probleme damit, andererseits über die Erfolge mit der Anwendung „eProcurement NG“.
Zur ersten konkreten Frage: Wie würden Sie den Ablauf der EDI-Anbindungen vor der Einführung von „eProcurement NG“ beschreiben?

Christian Wolfsgruber: Es freut mich sehr, heute über eine Lösung sprechen zu dürfen, welche es ermöglicht, dass es geradezu Spaß macht, EDI-Anbindungen für unsere Kunden einzurichten. Nun zu Ihrer Frage: In der Zeit vor „eProcurement NG“ wurde nach der Bedarfserhebung und Abstimmung für jeden einzelnen Kunden eine Applikation aufgesetzt.
Wir hatten damals noch keine Standards für EDI-Anbindungen definiert, was dazu führte, dass wir alle individuellen Anforderungen in Bezug auf Schnittstellenformate umsetzen mussten. Dies war zum Teil mit großem Aufwand verbunden.

Redaktion: Gab es Engpässe bei der Implementierung von Neukunden und wie war das Verhältnis zwischen Aufwand bzw. Kosten auf der einen und Nutzen auf der anderen Seite?

Christian Wolfsgruber: Es gab grundsätzlich keinen Engpass in der Durchführung, jedoch waren die Durchlaufzeiten und vor allem die Aufwände um ein Vielfaches höher. So hat Würth stets darauf geachtet, nur Anbindungen zu implementieren, bei denen es sich auch finanziell rechnet. Sprich, es musste ein Umsatz bei diesem Kunden zu Grunde liegen, der in einem guten



Verhältnis zu dem Aufwand einer Anbindungsimpementierung steht. Anbindungen, die bei einem geringen Umsatz einen hohen Aufwand bedeuteten, wurden nur in speziellen Fällen umgesetzt.

Redaktion: Wieviel technischer Support war notwendig und welche Problemstellungen gab es beim damaligen System noch?

Christian Wolfsgruber: Das ‚alte System‘ war über eine lange Zeit historisch gewachsen und hatte dementsprechend seine ‚Ecken und Kanten‘. So war zum Beispiel der technische Support aufgrund der Komplexität der Schnittstellen schwierig. Es hat auch seine Zeit gedauert, bis neue Mitarbeitende Aufgaben wie die Korrektur von fehlerhaften EDI-Aufträgen eigenständig durchführen konnten. Die technische Protokollierung war oft schwierig und lückenhaft, auch inhaltliche Fehler schlichen sich ein. Weiters konnten Anbindungen für ähnliche Applikationen kaum wiederverwendet werden. Alles in allem – eine aktualisierte Version unseres Systems musste her.

Trotz aller Schwächen, die es früher gab, ist mir wichtig zu sagen, dass das alte System zur damaligen Zeit eine sehr gute Lösung war, die wir nun ‚verjüngt‘ und auf einen technisch hoch modernen Stand gebracht haben.

Redaktion: Nun haben wir einen Einblick in die EDI-Welt bei Würth vor der Einführung von „eProcurement NG“ erhalten. Wie schaut nun die neue Lösung für die Automatisierung von EDI-Anbindungen aus?

Christian Wolfsgruber: Seit Stunde eins der Einführung von „eProcurement NG“ in unserem Unternehmen, können bestehende Schnittstellenformate sofort ver-

wendet und individuell konfiguriert werden. Technisch werden die Anbindungen innerhalb von ein bis zwei Stunden umgesetzt – ab sofort liegt das Augenmerk auf der Abstimmung mit dem Kunden. Neue EDI-Formate können innerhalb von ein bis zwei Tagen realisiert werden und sind wiederverwendbar.

Unsere Kunden finden die schnelle Bereitstellung der Anbindungen großartig.

Für uns bei Würth stellen die neuen Features, welche allen Anbindungen zur Verfügung stehen, einen erheblichen Mehrwert dar. Das sind unter anderem mehrfache Plausibilitätsprüfungen und Autokorrektur der EDI-Aufträge, automatische Verständigungen der Würth MitarbeiterInnen und des Kunden bei Problemen, Preis-Prüfungen, um Preisdifferenzen auszuschließen, auch Sonderartikel, OrsyMaterial, etc. sind nun per EDI-Bestellung möglich. **Fazit: Bei Würth ist EDI nun zu 100 % möglich!**

Redaktion: Wie geht es Ihnen nun im Support oder bei der Neuerstellung einer Anbindung? Konnten Kosten reduziert werden?

Christian Wolfsgruber: Wir konnten mit dem neuen System schon über 300 Kundenanbindungen durchführen, darunter einige große Konzerne, bei denen im Hintergrund hunderte Konzerntöchter stehen, die über das System bestellen. Das wäre mit der früheren Lösung nicht möglich gewesen. Ab sofort rechnet sich eine EDI-Anbindung bereits bei einem Kunden mit null Euro Auftragsvolumen, da mit wenig Aufwand bestehende Formate genutzt werden können. Der Support kann komplett durch Würth Mitarbeitende erfolgen und es bedarf nur im Ausnahmefall der Unterstützung von MELTIQ. Durch „eProcurement NG“ ist es gelungen, Kosten bei neuen EDI-Anbindungen einzusparen und mit geringem Aufwand mehr Umsatz über EDI-Aufträge zu lukrieren.

All unsere Erwartungen an „eProcurement NG“ haben sich zu 100 % erfüllt. Ohne das neue System wären wir nicht in der Lage, so viele Anbindungen und Aufträge zu bearbeiten und schon gar nicht auf diesem qualitativ hohen Level. Überdies macht es Spaß, eine Anbindung für den Kunden individuell über unsere hoch dynamischen Konfigurationsmöglichkeiten zu erstellen.

Redaktion: Wie sieht die Zukunft von „eProcurement NG“ bei Würth aus?

Christian Wolfsgruber: Mit unserer innovativen, stabilen und skalierbaren Lösung können wir in eine wunderbare Zukunft der EDI-Anwendungen blicken. Es werden praktisch alle gängigen EDI-Formate unterstützt. Das heißt, wir haben eine solide Basis, die bereits jetzt eine enorme Bandbreite an Digitalisierungs-Optionen im B2B-Bereich sauber und effizient abdeckt. Wir sind gewiss ‚state of the art‘ in diesem Bereich und haben Reserven. Darauf werden wir uns jedoch nicht ausruhen –

es gibt einige Weiterentwicklungen, die begonnen wurden und Neuerungen, die wir bereits in der Schublade haben.

Redaktion: Warum wurde MELTIQ mit diesem Auftrag betraut?

Christian Wolfsgruber: Wir arbeiten bereits seit vielen Jahren mit MELTIQ in diesem Bereich erfolgreich zusammen. Die Umsetzungsqualität und Geschwindigkeit sind ausgezeichnet.

Wir haben dieses innovative Produkt gemeinsam als Prototyp gestartet. MELTIQ mit CEO Andreas Winterer wollten ebenfalls in diesem Bereich als ‚persönliches Anliegen‘ etwas Neues machen. Der Prototyp von 2019 war sofort ein Erfolg – und wurde nunmehr mit einigen Entwicklungspaketen zu unserer stabilen Standardsoftware für eingehende EDI-Aufträge.

*„Nun macht es geradezu Spaß, eine Kundenanbindung individuell über unsere hoch-dynamischen Konfigurationsmöglichkeiten zu erstellen,“
so Christian Wolfsgruber.*



IHR ANSPRECHPARTNER:



Andreas Winterer
MELTIQ Geschäftsführer

+43 (0) 2752 20555-10
andreas.winterer@meltiq.at



Josef Adlmanseder-Straße 7/1/15 | A-3390 Melk
+43 (0)2752 20555-10 | office@meltiq.at | www.meltiq.at