

Messaging-Plattform unterstützt B2B-Integration

Das Angebot verschiedener Möglichkeiten zum B2B-Einkauf von Brüttsch/Rüegger stützt auf die Scharnierfunktion einer Messaging-Plattform mit integriertem XSLT-Transformator ab. Diese Lösung bietet grosse Flexibilität bei der Verarbeitung verschiedener Dokumentenformate. *Fallstudie: Uwe Leimstoll, FHBB; redaktionelle Bearbeitung: Michael Fritschi*

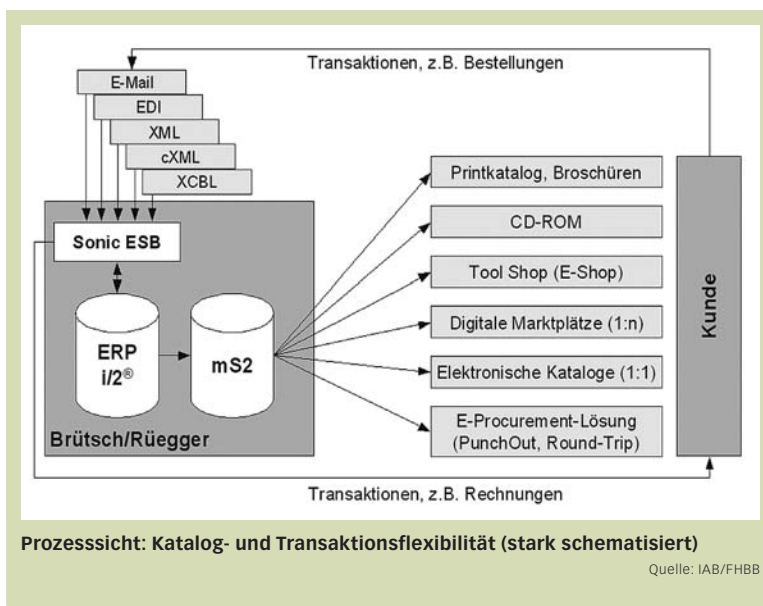
Der Vollsortimenter Brüttsch/Rüegger bietet seinen Kunden verschiedene Arten der B2B-Integration an. Die Auswahl reicht von der einfachen Bestellung im E-Shop bis zum direkten Export des elektronischen Produktkataloges in E-Procurement-Applikationen und Backend-Systeme von Grossabnehmern.

Zentrale Anwendungen der Lösung sind ein modular aufgebautes ERP-II-System mit integriertem Content-Management-System (CMS), eine Messaging-Plattform und eine medienneutrale Datenbank (ms2) zur Unterstützung der Erstellung verschiedener Katalogvarianten wie Print, CD-ROM und elektronische Kataloge.

Das ERP-System wickelt alle zentralen Geschäftsprozesse ab. Durch die Integration von ERP-System und CMS kann Letzteres auf sämtliche Artikel- und Kundendaten zugreifen, die im ERP-System gespeichert sind. Das CMS seinerseits reduziert den Pflegeaufwand und erhöht die Flexibilität der Informationsdarstellung im Shop, indem über HTML-Templates und Data Objects Webseiten dynamisch generiert werden können.

Komplexität bedingt Flexibilität

Durch die vom Markt geforderte Flexibilität im Zusammenhang mit den verschiedenen elektronischen Transaktionsformaten (E-Mail, EDI, CXML, XCBL, i Doc, XML) war die Komplexität



des ursprünglichen Systems kontinuierlich angestiegen. Um dieser Komplexität zu begegnen und die B2B-Integration kundenfreundlicher zu gestalten, wurde die Messaging-Plattform implementiert. Sie nimmt alle Bestellungen an, wobei ein integrierter XSLT-Transformator die in unterschiedlichen Formaten und Strukturen eingehenden Daten in ein einheitliches XML-Format konvertiert. Ein Integrationsmodul schreibt die XML-Datei anschliessend als Auftrag ins ERP-System.

Ausgehende Daten – etwa Auftragsbestätigungen oder Rechnungen – werden umgekehrt in die vom Kunden gewünschten Formate und Strukturen transformiert. Der Austausch der Daten mit einem Fremdsystem erfolgt je nach Kundenanforderung über eine verschlüsselte HTTPS-Verbindung, eine HTTP-Verbindung, über FTP oder E-Mail. Dem Kunden stehen somit für die Auswahl der Produkte und die Transaktionsabwicklung mehrere Varianten zur Verfügung.

Die Abläufe zwischen den Komponenten beim Bestellvorgang über die Messaging-Plattform werden im Folgenden am Beispiel der E-Procurement-Lösung Ariba Buyer im Zusammenspiel mit dem Ariba Supplier Network (Ariba SN) aufgezeigt. Ariba Buyer wird insbesondere von Grosskunden eingesetzt. Falls der Kunde sich für einen externen

Katalog entscheidet, kann er über einen Link via Ariba SN in den E-Shop gelangen (so genannter Punch-out). Das Ariba SN konsolidiert die Geschäftsverbin-

derstellt und die Lieferung wird ausgelöst. Nach erfolgter Lieferung und Rechnungsfreigabe seitens Brüttsch/Rüegger löst das ERP-System den Rechnungsversand per cXML aus, wiederum über die Messaging-Plattform und das Ariba SN. Ariba Buyer stellt die elektronische Rechnung automatisch der Bestellung gegenüber und gibt sie zur Zahlung frei.

Kostensenkung und Contract Compliance

Die von Brüttsch/Rüegger realisierte Lösung zur Automatisierung und Standardisierung der Bestell- und Zahlungsabwicklung ermöglicht es den Kunden, ihre Prozesskosten zu senken. Sie liegen schätzungsweise um rund 30 Prozent unter den Kosten einer konventionellen Bestellung. Über eine höhere Contract Compliance und über einen Rückgang des Maverick Buying (Einkäufe bei anderen Lieferanten) können die Kunden weitere Einsparungen realisieren. Für Brüttsch/Rüegger bedeutet dies eine hö-

Info

eXperience 2004 Am 23. September 2004 findet in Basel erstmals der eXperience-Event «E-Business mit betriebswirtschaftlicher Standardsoftware» statt, an dem Fallstudien wie diese ausführlich einem interessierten Publikum vorgestellt werden.
www.experience2004.fhbb.ch

dungen von Kunden zu Lieferanten mittels standardisierter Prozesse und cXML-basierten Datenaustauschs.

Messaging-Plattform im Mittelpunkt

Bei der Auslösung der Bestellung wird der Warenkorb dann nicht direkt an das ERP-System von Brüttsch/Rüegger übermittelt, sondern als cXML-Nachricht über das Ariba SN an die Ariba-Buyer-Lösung des Kunden. Nachdem dort über den internen Berechtigungs-Workflow die Bestellung freigegeben worden ist, löst der Kunde die Bestellung aus. Sie wird als cXML-Nachricht über das Ariba SN und eine sichere HTTPS-Verbindung an die Messaging-Plattform von Brüttsch/Rüegger gesandt.

Hier wird sie zurückkonvertiert und an das ERP-System übergeben. Rüst- und Lieferschein werden automatisch

here Kundenbindung und zusätzlichen Umsatz mit bestehenden Kunden. Interne Mitarbeitende werden zudem von manueller Routinetätigkeit entlastet. Der Aufwand für die Integration eines Kunden beträgt pro Transaktionsart nur noch ein bis drei Tage.

Beherrschbare Komplexität

Die Kombination von ERP-System, CMS, Messaging-Plattform und Mediendatenbank bietet eine grosse Flexibilität bei der Verarbeitung verschiedener elektronischer Dokumentenformate. Es hat sich gezeigt, dass die Komplexität des Systems beherrschbar bleibt und Sicherheit und Zuverlässigkeit des Datenaustausches gewährleistet sind. Dass die Basistechnologie der eingesetzten Komponenten aus einem Guss ist, erleichtert das reibungslose Zusammenspiel der ERP- und E-Business-Komponenten.