



# **7437 - EDI und E-Business Standards, 4661 – E-Business: Standards und Automatisierung**

**E**lectronic

**D**ata

**I**nterchange

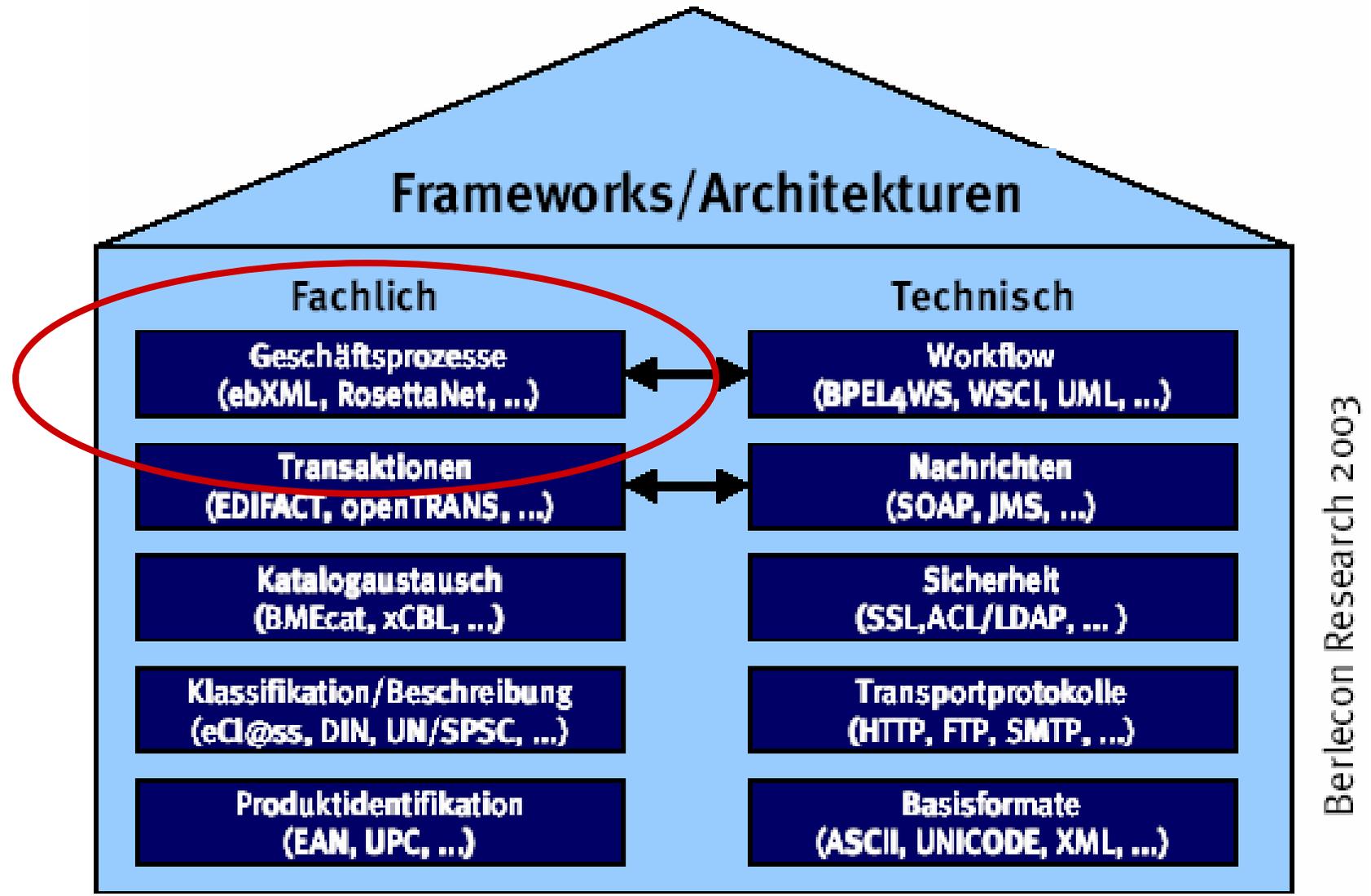
(Elektronischer Datenaustausch)



# Geschäftsprozesse

Beispiel-Szenario: “*bid-to-cash*”

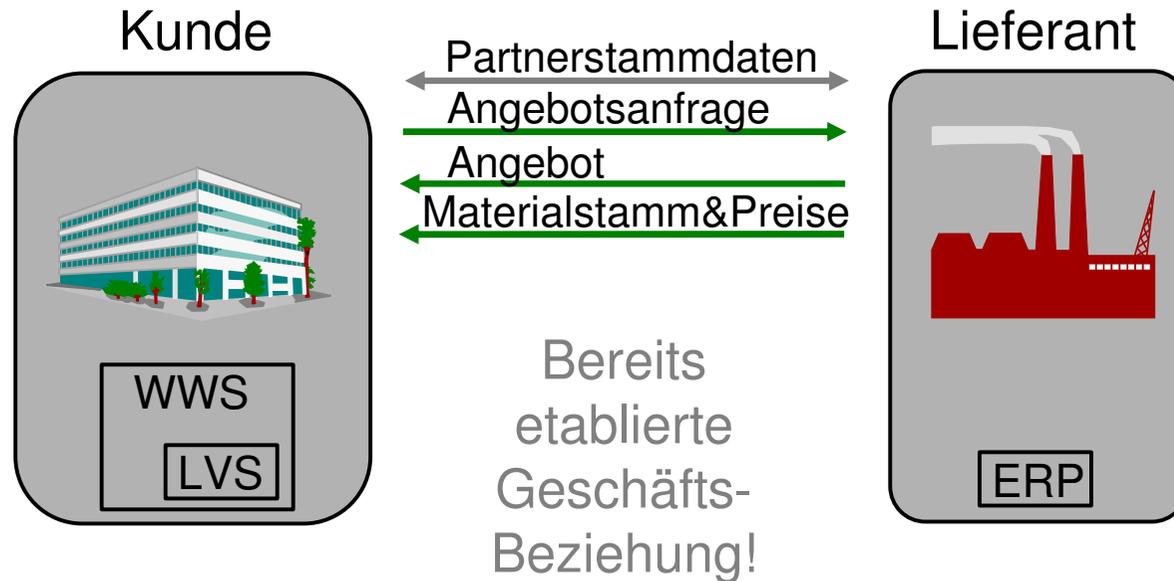
Ein Blick von "oben" auf den *stack*



Berlecon Research 2003



Weiter mit: Bestellabwicklung



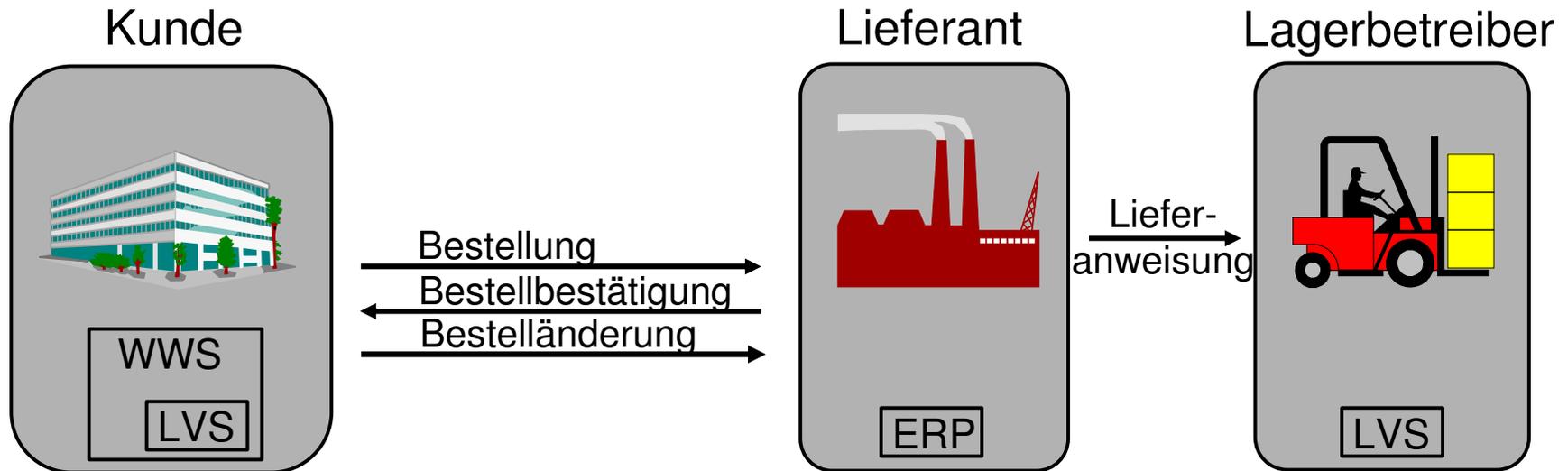
WWS: Warenwirtschaftssystem  
LVS: Lagerverwaltungssystem  
ERP: Enterprise Resource  
Planning system



# Bestellabwicklung



Weiter mit: Warenfluss

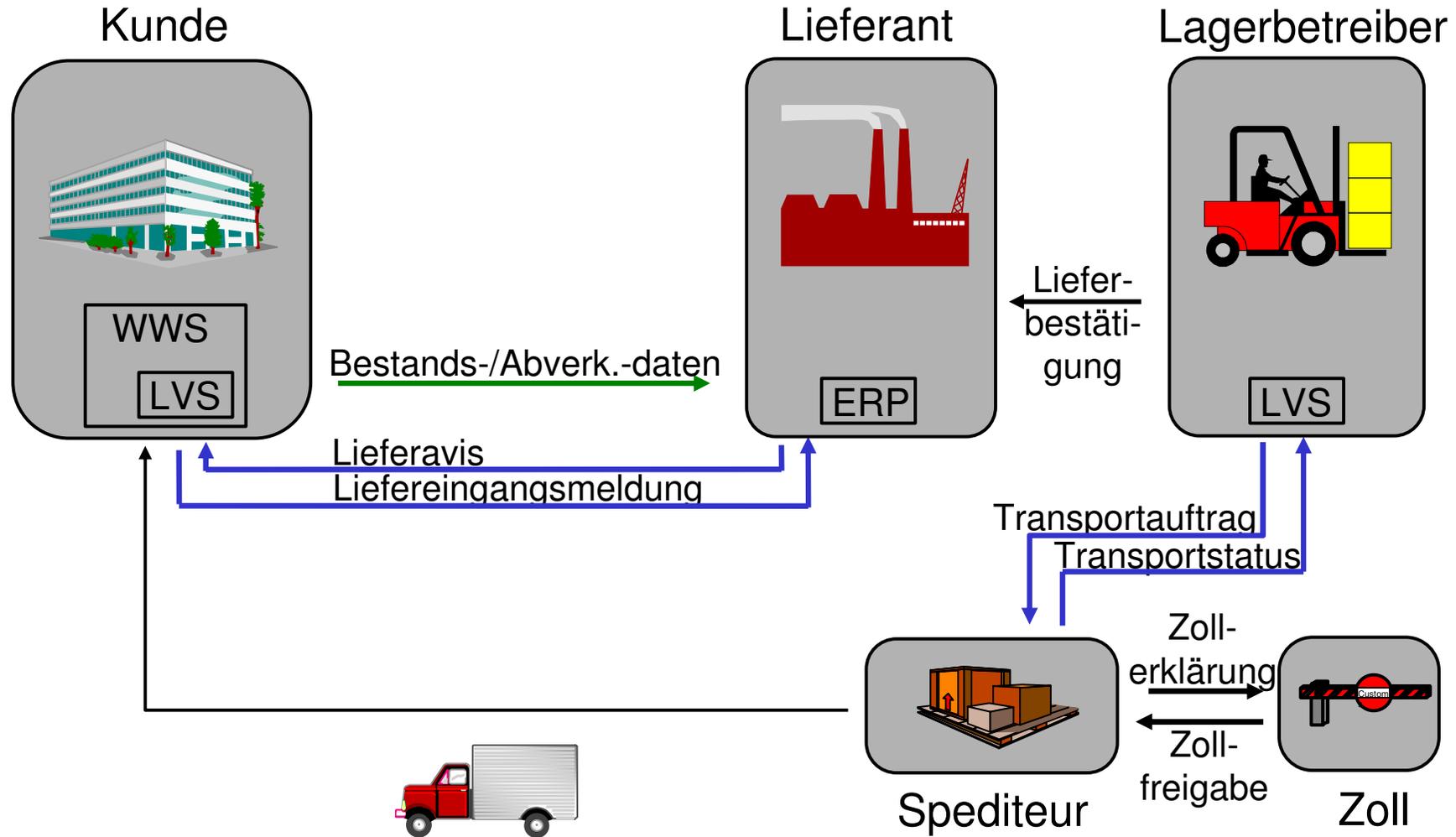




# Warenfluss



Weiter mit: Geldfluss

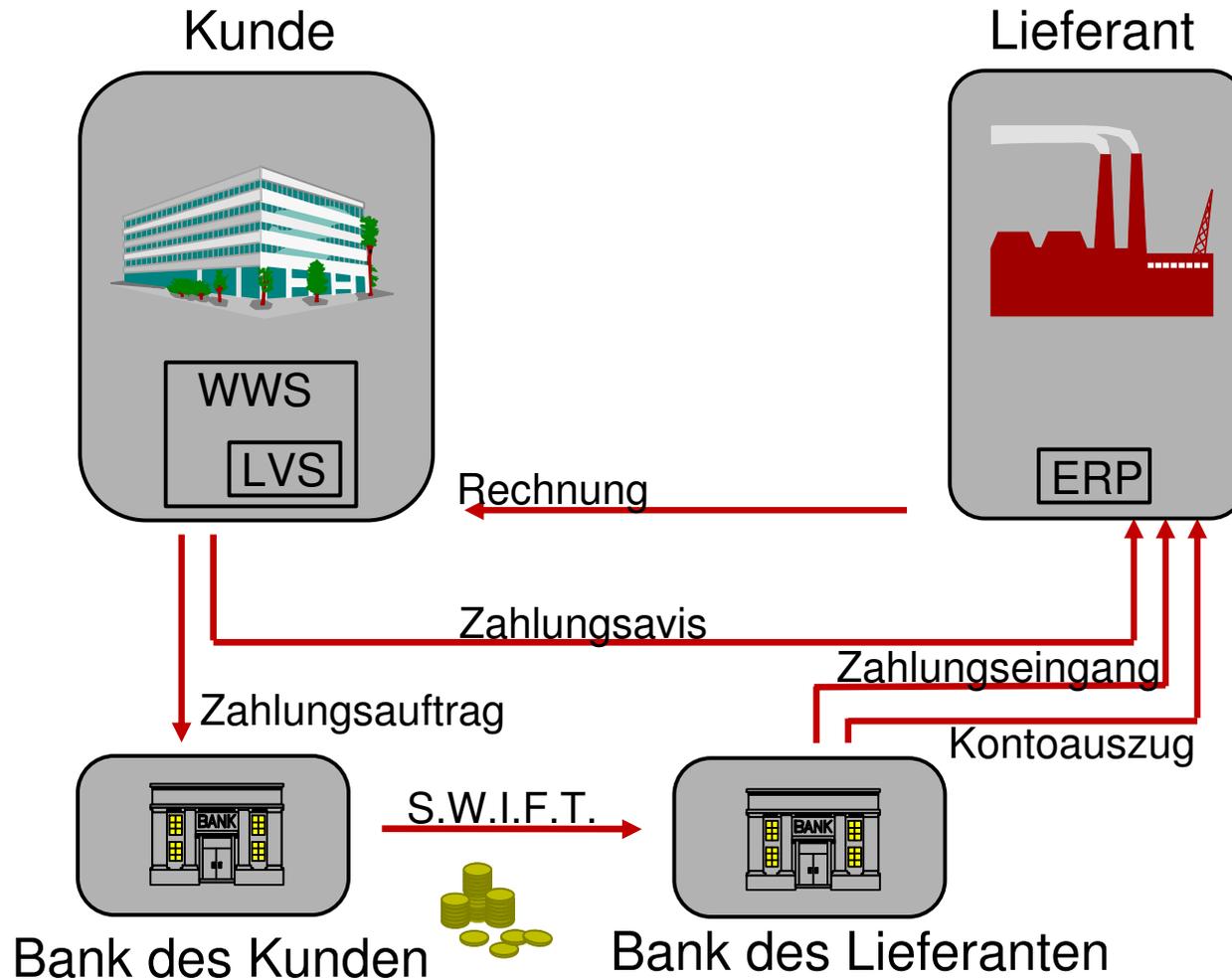




# Geldfluss



Weiter mit: Gesamtszenario

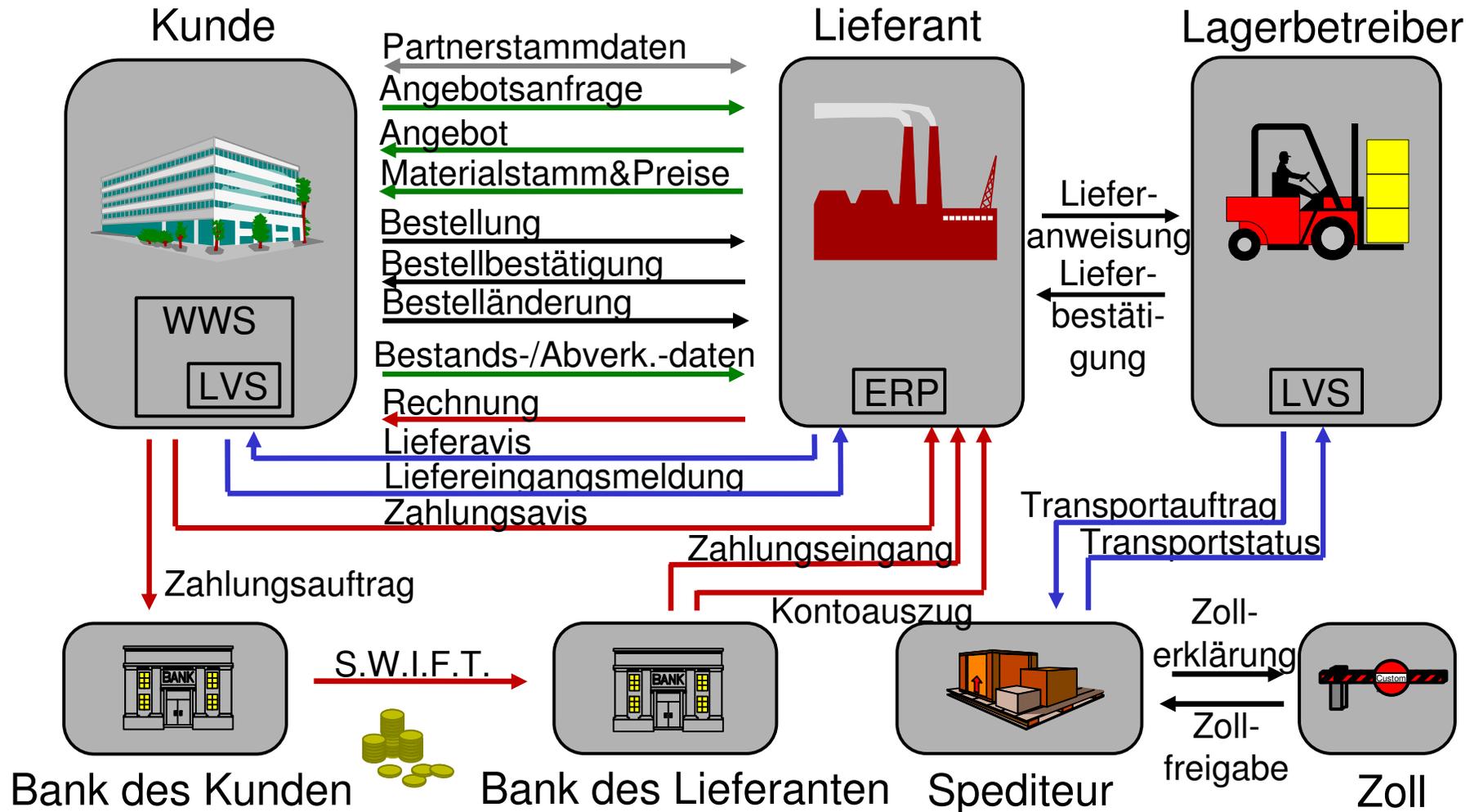




# Gesamtszenario: Alles mit EDI möglich



... und noch viel mehr!





# Geschäftsprozessebene

*5 show-stopper* für EDI



- Show-Stopper 1: Bestelldaten
  - Gliederung:
    - Bestellkopf
    - Bestellposition
    - Summenteil
  - Beispiele für Daten aus diesen Teilen (Tafelbild)
  - Beispiele für Show-Stopper:
    - Wal\*Mart
      - Kopfkondition bei Neueröffnung eines Marktes
      - Verschiedene WE und Lieferdaten pro Position
    - Woolworth
      - Verteilerauftrag: WE auf Position



- Show-Stopper 2: Lieferavise
  - Gliederung:
    - Kopf
    - Packinformation
    - Positionsteil
    - Summenteil
  - Beispiele für Show-Stopper:
    - Datum der Anlieferung
      - Nur Abgangsdatum beim eigenen Lager bekannt
      - Spediteur handelt Anlieferzeit (Rampe) autark aus
    - NVE (siehe auch: Identsysteme)
      - Eigene Logistik unterstützt keine (lückenlose) NVE-Vergabe
      - NVE mit Packinformation gefordert, nur reine NVE-Liste verfügbar



- Show-Stopper 3: Rechnungsdaten
  - Gliederung: analog Bestelldaten
  - Beispiele für Show-Stopper:
    - Karstadt
      - Zentrallagerrabatt als Kopfkondition
    - Stücklisten
      - 4-stufige Hierarchie intern, 1- oder 2-stufige auf Kundenseite
    - Rechnungsliste
      - Bei EDI vom Gesetzgeber gefordert (auf Papier)
      - Applikationsseitig nicht unbedingt vorhanden
    - Rewe
      - Sammel-Rechnungsliste: Ein Beleg pro EDI-Datei, mit Referenzen
    - Sonderposten
      - Umweltabgabe (Norwegen), Entsorgungsgebühr (Österreich), Sonderskonto (EDEKA D), ...



- Show-Stopper 4: Materialstamm
  - EAN-Zuordnungslücke
    - Verkaufseinheit ohne EAN, aber
    - Rechnungsstellung nur über Verkaufseinheiten gefordert, mit EAN als Mussfeld
  - Beispiel Duracell:
    - Gehandelt / abzurechnen: Karton mit losen Batterien
    - Hersteller:
      - Karton = Verpackungseinheit, mit EAN
      - Batterie = Planungseinheit - keine EAN
    - Handel:
      - Verkauft einzelne Batterien aus dem Karton
      - Batterie = Verkaufseinheit
      - Nimmt EAN des Kartons als (Ersatz für) EAN der Batterie



- Show-Stopper 5: Kundenstamm
  - GLNs des Kunden nicht speicherbar, weil
    - eigener Kundenstamm anders strukturiert ist als GLN-Liste des Kunden
    - Missverständnisse über die Rollenverteilung vorliegen
  - Beispiel Karstadt:
    - Hersteller (Kundenstamm):
      - Kunde = Filiale XY, mit eigener GLN
      - Warenempfänger = Zentrallager oder Filiale (=Kunde)
    - Handel (Lieferantenstamm):
      - Kunde = “Abteilung A” des Zentraleinkaufs
      - Warenempfänger = “Abteilung A” des Zentrallagers
      - Endgültiger Warenempfänger = Abt. A der Filiale XY
    - Lösungsansätze
      - Mapping in Empfangsrichtung (aber: Rekonstruktion beim Senden?)
      - Vervielfachung der Kundennummern: Anz. Filialen \* Anz. Abt.



## Fazit 1:

Technik kann organisatorische Mängel nicht beheben!

## Fazit 2:

Ohne Harmonisierung der Geschäftsprozesse ist ein EDI-Projekt zum Scheitern verurteilt.

## Konsequenzen bei Missachtung u.a.:

- Sporadische oder gar regelmäßige Sonderbedingungen mit Fehlerfolge
- Technischer und administrativer Mehraufwand zur Reparatur
- Fehllieferungen
- Scheitern von EDI-Projekten auch bei den Partnern
- Schließlich: Verärgerte Kunden, Verlust der Geschäftsbeziehung