



Rudolf Wöhrl – EDI “Just in Time” als Basis für eine höhere Flächenproduktivität

Moderne EDI-Partnerkommunikation für schnellere Waren- und Datenflüsse

Wird die Zusammenarbeit zwischen Geschäftspartnern intensiver, wandelt sich in der Folge auch die Kommunikation und damit die Art des Datenaustauschs. Die Rudolf Wöhrl AG hat deshalb ihre EDI-Prozesse grundlegend reorganisiert. Im Ergebnis laufen Prozesse nun vollautomatisch und lassen sich durch eine erhöhte Transparenz besser steuern. Zudem stehen den Partnern die Daten jetzt “Just in Time” zur Verfügung.

Den ersten Schritt zu einer intensiveren Zusammenarbeit mit den Geschäftspartnern machte der Modeanbieter Rudolf Wöhrl bereits 2004. Mit dem Bekleidungshersteller Marc O'Polo begann Wöhrl eine sogenannte Depot-Partnerschaft. Eine Lieferantenkooperation, die unter anderem die effektive Steuerung der Verkaufsflächen durch den Lieferanten zum Ziel hat und damit die Erhöhung der Flächenproduktivität. Bis heute ist dieses Konzept mit über 120 Partnern umgesetzt.

Ausgangssituation

“Mit der über die Jahre zunehmenden Anzahl der Partner sowie dem stetig wachsenden Datenvolumen stieß das vorhandene System jedoch an seine Grenzen. Vor allem erlaubte das System keine Automa-

tisierung aktueller Abläufe.” skizziert Jörg Ruppert, IT-Projektkoordinator der Rudolf Wöhrl AG die Ausgangslage. EDI-Prozesse mussten teilweise manuell gestartet werden, so dass eine “Just in Time”-Bereitstellung von Daten und damit eine zeitnahe Direktbelieferung durch Lieferanten nicht möglich war.

Neustrukturierung

Aufgrund dieser Nachteile entschloss sich der Modeanbieter deshalb Ende 2007 zu einer vollkommenen Neustrukturierung der EDI-Infrastruktur. Dabei sollte die zeitgesteuerte, fehleranfällige Verarbeitung großer Datenblöcke durch eine ereignisgesteuerte Verarbeitung einzelner Nachrichten abgelöst werden. Mit Blick auf die vorhandene IBM-Systemumgebung entschied sich Wöhrl in Zusammenarbeit mit dem

Beratungsbüro CAS AG, Hamburg, für zwei weitere IBM-Produkte. **IBM WebSphere Transformation Extender (IBM WTX)** dient als zentrale Plattform für die Eventsteuerung sowie zur “any-to-any”-Datenkonvertierung, **IBM WebSphere Partner Gateway (IBM WPG)** steuert den abgesicherten Datenaustausch per AS2 zwischen den Geschäftspartnern.

Objektorientierung

“Dreh- und Angelpunkt der neuen EDI-Infrastruktur bildet IBM WTX. Die Software basiert auf einer offenen, flexiblen Architektur, die unter anderem EDI-Funktionalitäten zur Verfügung stellt, Transformationen ausführt und für das richtige Routing sorgt.” erläutert Uwe Mund, Strategic Integration Consultant der CAS AG. Die Verknüpfung wöhrlspezifischer Datenstrukturen und EDI-Standards

Success Story



sowie die Implementierung von Regeln – das Mapping – erfolgt objektorientiert mit einer grafischen Oberfläche. Mittels IBM WTX werden vom Inhalt abhängige Konvertierungs- und Steuerungsvorgänge wahrgenommen.

EDI "Just in Time"

IBM WTX verarbeitet die Daten und stellt diese abhängig vom Nachrichtentyp dem zugeordneten Applikationsmapping zur Verfügung. Dieser Prozess erlaubt auch die parallele Verarbeitung von Nachrichten. Nach erfolgter Konvertierung werden die Daten per Infrastrukturmapping an IBM WPG übergeben. Hier werden die Daten signiert und verschlüsselt und über das Internet per AS2 (Applicability Statement 2) an die Lieferanten "Just in Time" versandt.

Flexibilität

"Das System ist nun auch flexibler gegenüber Anforderungen aus den

Fachabteilungen. Abverkäufe müssen nun nicht mehr ohne Ausnahme täglich den Partnern übermittelt werden, sondern können partnerabhängig bei Bedarf auch gesammelt und zum Beispiel nur einmal in der Woche übertragen werden, wenn dies der Partner wünscht." erläutert Jörg Ruppert.

Kostenkontrolle

Schließlich kann Wöhrl Änderungen oder auch die Einrichtung neuer Partner nun vollständig selbst durchführen. Aufwändige Abstimmungen mit dem externen Dienstleister entfallen ebenso wie die Kosten für den Erwerb neuer Partnerprofile. Wenn früher für die komplette Integration einer Partneranbindung zwei bis vier Wochen veranschlagt werden mussten, wird heute das gleiche Ergebnis in weit weniger als der Hälfte der Zeit erreicht. Hinzu kommt, dass an die Stelle partnerindividueller Entwicklungskosten durch nachrichtentyp-

bezogene Schnittstellen eine einmalige Entwicklung als Basis für eine universelle Implementierung getreten ist. Sukzessive hat das Unternehmen bislang über 120 Partner über das neue EDI-System angebunden. Mit ihnen wird ein Gesamtvolumen von über 40 % des Umsatzes abgewickelt.

Für die Zukunft gerüstet

Basierend auf der nun vorhandenen Leistungsfähigkeit des EDI-Systems plant Wöhrl die Einführung der elektronischen Rechnung (INVOIC) unter Beachtung der Archivierung nach GDPdU (Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen), die bislang nicht möglich war, sowie die Verwendung der Wareneingangsmeldung (RECADV). Der zukünftige Übergang zu XML-basierten Nachrichten steht dabei ebenfalls offen, da es sich um einen von vielen Standards handelt, den IBM WebSphere Transformation Extender unterstützt.

Die Unternehmen:

Rudolf Wöhrl AG

Wöhrl ist führender Modeanbieter von Markenkleidung in Bayern. Das Hauptgeschäft in Nürnberg ist mit über 12.000 Quadratmetern das größte Fachgeschäft für Mode und Sport in Bayern. Für die junge Zielgruppe bietet das Konzept "U1" günstige Mode und Designerkleidung. Bis heute ist die WÖHRL Unternehmensgruppe auf 40 Standorte in Deutschland mit über 2.800 Beschäftigten angewachsen. Der Jahresumsatz betrug im Geschäftsjahr 2007/2008 rund 360 Millionen Euro.

CAS AG

Die CAS Concepts and Solutions AG kombiniert Strategie-, Prozess- und technologisches Know-how. Im Mittelpunkt steht dabei die Integration von Systemen, Daten und Prozessen. Zahlreiche nationale und internationale Projekte hat die CAS AG als kontinuierlicher Entwicklungspartner der SAP AG und IBM Premier Business Partner bereits erfolgreich durchgeführt. Mit rund 95 Mitarbeitern und über 20 Jahren Know-how und Erfahrung verfügt die CAS AG über eine große Bandbreite an fundierten Kenntnissen in betriebswirtschaftlichen Prozessen in den Branchenfeldern Banken, Energieversorger, Handel und Industrie.