



Übersicht

Geschäftliche Herausforderung

Implementierung eines globalen E-Commerce-Systems mit einer Schnittstelle zu SAP, das die B2B-Kommunikation mit allen Geschäftspartnern und Kunden ermöglicht – unabhängig von deren Kommunikationsverfahren oder Anforderungen.

Lösung

IBM Connectivity & Integration

- IBM Sterling B2B Integrator
-

Sauer-Danfoss

*IBM Sterling B2B Integrator und SAP –
B2B-Kommunikation mit allen Kunden und
Geschäftspartnern*

Sauer-Danfoss ist ein weltweit führender Entwickler, Hersteller und Lieferant von hydraulischen Komponenten und Elektronik für Hersteller von fahrbaren Maschinen. Das Unternehmen betreibt Vertriebs-, Fertigungs- und Entwicklungsstandorte in Europa, Nord- und Südamerika und im asiatisch-pazifischen Raum.

Geschäftliche Herausforderung

Das Unternehmen Sauer-Danfoss entstand im Jahr 2000 aus der Fusion der Unternehmen Sauer-Sundstrand und Danfoss Fluid Power A/S. Die Fusion hatte zur Folge, dass weltweit plötzlich mehrere traditionelle ERP-Systeme und verschiedene B2B-Plattformen vorhanden waren.

Im Jahr 2004, als sich die Verantwortlichen bei Sauer-Danfoss für SAP als globales ERP-System entschieden, musste auch eine globale B2B-Plattform implementiert werden. Das erklärte Ziel war ein E-Commerce-System, das als nahtlose Schnittstelle zu SAP fungierte.

Lösung

Sauer-Danfoss entschied sich letztendlich für IBM Sterling B2B Integrator. Ausschlaggebend hierfür waren verschiedene Gründe wie Leistungsfähigkeit und führende Marktposition, Erfüllung aller B2B-Standards wie EDI usw. Zudem bietet IBM Sterling B2B Integrator eine direkte Schnittstelle zu SAP. Mit IBM Sterling B2B Integrator verfügt das Unternehmen über eine globale E-Commerce-Lösung mit einer einheitlichen Methodik, die die weltweite Einbindung aller Geschäftspartner und Kunden ermöglicht.

Sauer-Danfoss ist nun in der Lage, alle Geschäftspartner trotz unterschiedlicher B2B-Standards und -protokolle einzubinden und eine effiziente Kommunikation sicherzustellen. Darüber hinaus muss Sauer-Danfoss keine Adapter von anderen Anbietern mehr integrieren, um mit den Geschäftspartnern über deren Standards wie AS2 oder FTP kommunizieren zu können.



Vorteile:

- Ergänzende Schnittstelle zu SAP, dem globalen ERP-System von Sauer-Danfoss
 - B2B- und EDI-Kommunikation mit allen Geschäftspartnern und Kunden auch bei unterschiedlichen Kommunikationsstandards oder -protokollen
 - Effizientere Geschäftsprozesse durch mehr Visibilität und Transparenz
-

IBM Sterling B2B Integrator vereinfacht zudem alle Geschäftsprozesse. Wenn Sauer-Danfoss beispielsweise Waren versendet, benötigen die Kunden vor Eingang der Waren entsprechende Versandanzeigen. Vor der Implementierung von IBM Sterling B2B Integrator kamen diese Versandanzeigen häufig verspätet an, sodass Sauer-Danfoss erst aufwendige Suchen nach der Ursache anstellen musste. Jetzt werden die Versandanzeigen nahezu in Echtzeit versandt, wodurch automatisch ein Geschäftsprozess in IBM Sterling B2B Integrator ausgelöst wird, durch den die Daten übersetzt werden. Innerhalb weniger Sekunden stehen dem Kunden die Versandanzeigen dann zur Verfügung.

Durch die zentrale B2B-Plattform wurde auch die erforderliche Unterstützung des Teams vereinfacht, da die herkömmlichen Tools von anderen Anbietern außer Betrieb und eine Standardisierung auf IBM Sterling B2B Integrator vorgenommen wurde, um alle Anforderungen handhaben zu können. Darüber hinaus ist IBM Sterling B2B Integrator so konzipiert, dass einerseits eine optimale Unterstützung und Zuverlässigkeit sichergestellt ist und andererseits die Überwachungsprozesse bestmöglich automatisiert wurden. Hierfür wurden für die Fehlerüberwachung und den Versand von E-Mails mit Details zum jeweiligen Problem entsprechende Geschäftsprozesse eingerichtet. So kann sich das IT-Team auf mehrere problemorientierte Projekte gleichzeitig konzentrieren.



„IBM Sterling B2B Integrator ist unsere globale E-Commerce-Lösung. Sie ermöglicht die weltweite Kommunikation mit unseren Geschäftspartnern und lässt sich nahtlos in unser globales SAP-System integrieren.“

– Patrick Weil - SAP Center Manager,
North America, Global IT SAP Applications
and EDI Integration Services

Vorteile

Schnittstelle zu SAP

Sauer-Danfoss entschied sich für SAP als globales ERP-System. Bei der Suche nach einer globalen B2B-Plattform fiel die Wahl auf IBM Sterling B2B Integrator, da diese Lösung perfekt mit SAP funktioniert.

B2B-Kommunikation mit allen Geschäftspartnern

Sauer-Danfoss kann nun trotz bestehender B2B-Standards oder -protokolle die effiziente Kommunikation mit allen Geschäftspartnern sicherstellen. Darüber hinaus müssen nun keine Adapter von anderen Anbietern mehr integriert werden, um die Kommunikation mit Standards wie AS2 oder FTP zu ermöglichen.

Optimierung der Geschäftsprozesse

IBM Sterling B2B Integrator ist eine Transaktionsengine, auf der Prozesse ausgeführt werden, die Sauer-Danfoss auf Basis seiner Geschäftsanforderungen definiert. Durch die direkte Kommunikation mit SAP werden Geschäftsprozesse wie das Versenden von Versandanzeigen an den Kunden deutlich vereinfacht. Vor der Implementierung der IBM Lösung erhielten die Kunden die Versandanzeigen häufig zu spät. Jetzt werden die Versandanzeigen bei Sauer-Danfoss nahezu in Echtzeit versandt, wodurch automatisch ein Geschäftsprozess in IBM Sterling B2B Integrator ausgelöst wird, durch den die Daten übersetzt werden.



IBM Deutschland GmbH
IBM-Allee 1
71139 Ehningen
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustrasse 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter:

ibm.com

IBM, das IBM Logo, ibm.com und Sterling Commerce sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Sind diese und weitere Markennamen von IBM bei ihrem ersten Vorkommen in diesen Informationen mit einem Markensymbol (® oder ™) gekennzeichnet, bedeutet dies, dass IBM zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Informationen Inhaber der eingetragenen Marken oder der Common-Law-Marken (common law trademarks) in den USA war. Diese Marken können auch eingetragene Marken oder Common-Law-Marken in anderen Ländern sein. Eine aktuelle Liste der IBM Marken finden Sie auf der Webseite „Copyright and trademark information“ unter:

ibm.com/legal/copytrade.shtml

Der Inhalt dieser Veröffentlichung dient nur zu Informationszwecken. Obwohl die in dieser Dokumentation enthaltenen Informationen auf ihre Vollständigkeit und Genauigkeit hin überprüft wurden, wird sie auf der Grundlage des gegenwärtigen Zustands (auf „as-is“-Basis) ohne jegliche Gewährleistung zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus basieren diese Informationen auf der aktuellen Produktplanung und -strategie von IBM, die sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern kann.

IBM übernimmt keinerlei Haftung für jedwede Schäden, die aus der Nutzung dieser oder einer anderen Veröffentlichung entstehen oder damit in Zusammenhang stehen. Aus dem Inhalt dieser Veröffentlichung können keine Gewährleistungsansprüche oder andere Forderungen an IBM (oder die Lieferanten oder Lizenzgeber von IBM) abgeleitet werden, noch kann der Inhalt dieser Veröffentlichung eine Änderung der Bedingungen der jeweils geltenden Lizenzvereinbarung, der die Nutzung von IBM Software unterliegt, bewirken.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen. Aus dem Inhalt dieser Dokumentation kann nicht abgeleitet werden, dass die von Ihnen durchgeführten Maßnahmen zu einer Steigerung der Verkaufs- und Umsatzzahlen oder anderen Ergebnissen führen werden.

© Copyright IBM Corporation 2011



Bitte der Wiederverwertung zuführen