



Nachdem ein Instandhalter den konkreten Bedarf identifiziert hat, **stellt er über den in die eigene IT integrierten Katalog die exakte Gerätekonfiguration zusammen** und übergibt diese an den Einkauf zur Bestellung.

AUTOMATIONS- UNTERSTÜTZT ORDERN

Digitalisierung ermöglicht Fehlervermeidung im Beschaffungsworkflow: Mit der Integration des digitalen Produktkatalogs in die IT-Systeme des Kunden bietet Endress+Hauser diesen die Möglichkeit, die Beschaffung komplexer Geräte mit hohem Konfigurationsanteil auf Basis gesicherter Daten nahtlos zu digitalisieren. Das eliminiert notorische Fehlerquellen und hilft, Anlagenstillstände zu vermeiden oder zumindest zu verkürzen. Die Betreiber von Maschinen und Anlagen können so dem Ziel einer hohen Verfügbarkeit bei geringen Instandhaltungskosten ein Stück näher kommen. **Von Ing. Peter Kempfner, x-technik**

Automatisierung ist nichts anderes, als einer Maschine oder Software anstrengende wiederkehrende oder stupide sowie gefährliche Arbeiten zur Erledigung zu überlassen. Davon gibt es in Fertigung, Montage und Intralogistik viele.

Zeitraubende Aufgaben

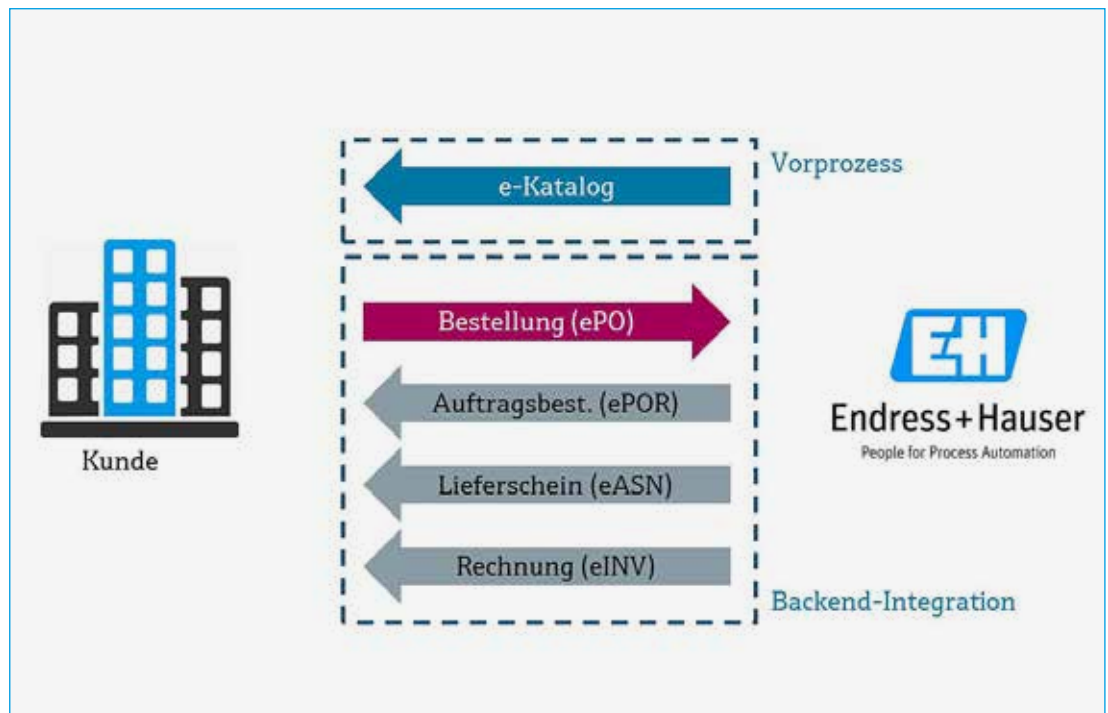
„Solche Arbeiten gibt es aber ebenso in der Materialwirtschaft“, weiß Magdalena Hipz, Auftragsbearbeitung bei Endress+Hauser. „Oft bekommen wir von Kunden perfekt (oder vollständig) auskonfigurierte Bestellcodes. Meine Aufgabe ist es dann nur, diese in unser



Die Automatisierung von Abläufen außerhalb des eigentlichen Anlagenbetriebes liefert einen wichtigen Beitrag dazu, die Instandhaltungskosten niedrig und die Anlagenverfügbarkeit hoch zu halten.

Elisabeth Wiederseder, Marketing Manager E-Business und Dienstleistungen bei der Endress+Hauser GmbH

Dass der Prozess durchgängig digitalisiert ist, sorgt für die **eindeutige Zuordnung der Produktinformationen sowohl beim Kunden als auch bei Endress+Hauser**, von wo sämtliche Informationen über die bestellten Produkte auch in umgekehrter Richtung auf demselben Weg übertragen werden.



ERP-System zu kopieren. Da macht es schon viel Sinn, wenn das Kundensystem die Bestellung gleich direkt in unserem System überträgt und ich somit mehr Zeit für komplexere Aufgaben habe.“

Ein gutes Beispiel dafür sind Lagerbestellungen. Die Geräte sind bekannt, Missverständnisse bezüglich der genauen Type oder Konfiguration sind selten. Wird diese Nachbestellung wie herkömmlich via E-Mail gesendet, so ist dies ein reines copy and paste, was Ressourcen bindet und Zeit braucht. Mit einer Integration wird die Nachbestellung des Kunden direkt in das ERP-System von Endress+Hauser übertragen.

Auftragsautomatisierung

„Nichts liegt daher näher, als solche Vorgänge möglichst weitgehend zu automatisieren“, ist Elisabeth Wiederseder überzeugt. Sie verantwortet bei Endress+Hauser Österreich das Marketing für e-Business und Dienstleistungen. „Zu diesem Themenbereich hat Endress+Hauser bereits vor vielen Jahren einige Ent-

wicklungen vorgenommen, von denen unsere Kunden jetzt profitieren können.“

Die wichtigste davon ist ein digitaler Produktkatalog, auf den Anlagenbetreuer und Instandhalter aus ihren gewohnten Systemen heraus Zugriff haben. Damit kann sichergestellt werden, dass das passende Produkt in der richtigen Konfiguration angefordert, bestellt und geliefert wird.

Vollständige Digitalisierung

Der Vorgang ist einfach und leicht nachvollziehbar. Nachdem ein Instandhalter den konkreten Bedarf identifiziert hat, stellt er über den offenen Katalog die exakte Gerätekonfiguration zusammen. Im Fall älterer Geräte erfolgt dabei sogar der Vorschlag des funktionsäquivalenten Nachfolgeproduktes. Die gewählte Konfiguration übergibt der Techniker anschließend an den Einkauf, der im Warenwirtschaftssystem die Bestellung auslöst. Dass der Prozess durchgängig digitalisiert ist, sorgt für die eindeutige Zuordnung der Produktinfor- >>



Der in die IT-Systeme des Kunden integrierte digitale Produktkatalog berücksichtigt sämtliche Vereinbarungen zwischen Endress+Hauser und dem Kunden, liefert tagesaktuelle Preise und schlägt im Fall älterer Geräte funktionsäquivalente Nachfolgeprodukte vor.

Magdalena Hipz, Auftragsbearbeitung bei der Endress+Hauser GmbH

mationen sowohl beim Kunden als auch bei Endress+Hauser. Dort werden sämtliche Aufträge dennoch auch weiterhin auf Vollständigkeit und Plausibilität geprüft, ehe sie an das Werk weitergereicht werden. Sämtliche Informationen über die bestellten Produkte – von der Auftragsbestätigung über den Lieferschein bis zur Rechnung – werden selbstverständlich auch in umgekehrter Richtung auf demselben Weg übertragen.

Zwei Wege zum Ziel

Die Implementierung dieses digitalen Kataloges kann auf zwei Arten erfolgen. Manche Kunden bevorzugen die lokale Einbindung in ihr Lieferanten-Managementsystem oder Intranet. Das ist einfach und funktioniert auch ohne Datenübertragung nach außen gut. Allerdings handelt es sich dabei um einen statischen Katalog. Diesen zu pflegen und stets aktuell zu halten, ist mit einem gewissen Aufwand verbunden.

Im Gegensatz dazu stellt ein sogenannter Punchout-Katalog mit OCI (Open Catalog Interface) eine dynamische Lösung dar. Diese hat den Vorteil, dass die Produktauswahl zwar im Kundensystem angestoßen, aber per Online-Verbindung direkt in einem Webshop-artigen System von Endress+Hauser vorgenommen wird. Beendet der Kunde einen Auswahlvorgang mit dem Transfer-Befehl, wird die Auswahl zur weiteren Abwicklung der Bestellung an sein eigenes ERP-System übertragen.

Aller Anfang ist leicht

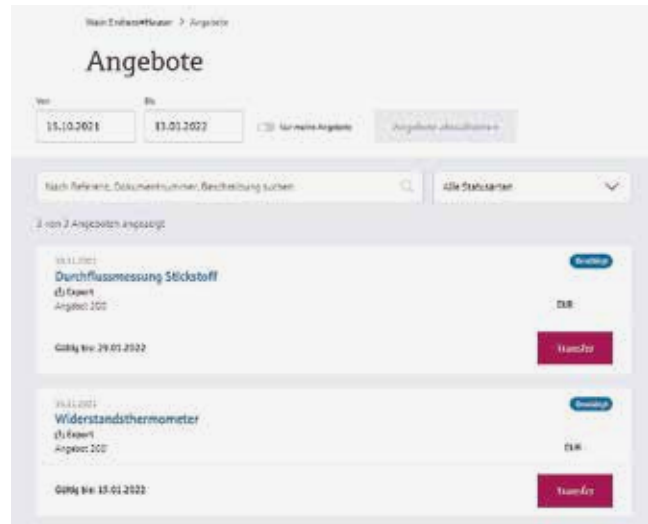
„Diese Art der Katalogintegration zur Automatisierung von Beschaffungsprozessen ist an sich nicht neu, war jedoch bisher hauptsächlich in Commodity-Bereichen verbreitet“, weiß Elisabeth Wiederseder. „Wir machen unseren Kunden diese Automatisierung auch für unsere komplexen Produkte mit ihrer hohen Konfigurierbarkeit verfügbar.“

Generell bemüht sich Endress+Hauser, Kunden den Einstieg so einfach wie möglich zu machen. Das Angebot ist kostenlos, die internen Aufwände durch Integration in die kundeneigene IT sind wesentlich geringer als das Risiko von Fehllieferungen mit ihren oft weitreichenden Folgen. Für den Zugang zu seinem individuellen Online-Katalog benötigt der einzelne Kunde nur einen Parametersatz.

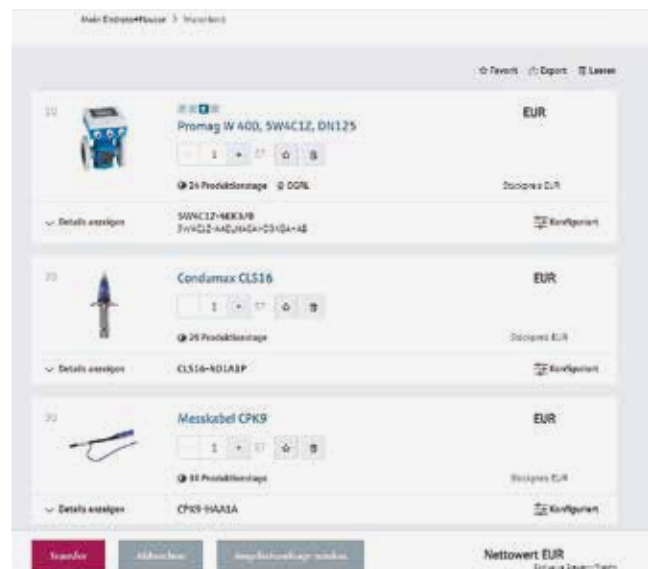
Ab dann hat er Zugriff auf sämtliche Daten auf den Katalog. „Dieser berücksichtigt sämtliche Vereinbarungen zwischen Endress+Hauser und dem Kunden“, erläutert Magdalena Hipsz. „Dazu gehören selbstverständlich auch tagesaktuelle Preise.“

Das Wichtigste an dieser Automatisierung von Abläufen außerhalb des eigentlichen Anlagenbetriebes ist allerdings der sichere Ausschluss von Kommunikationsfehlern und Missverständnissen. „Dieser liefert einen wichtigen Beitrag dazu, die Instandhaltungskosten niedrig und die Anlagenverfügbarkeit hoch zu halten“, ist Elisabeth Wiederseder überzeugt.

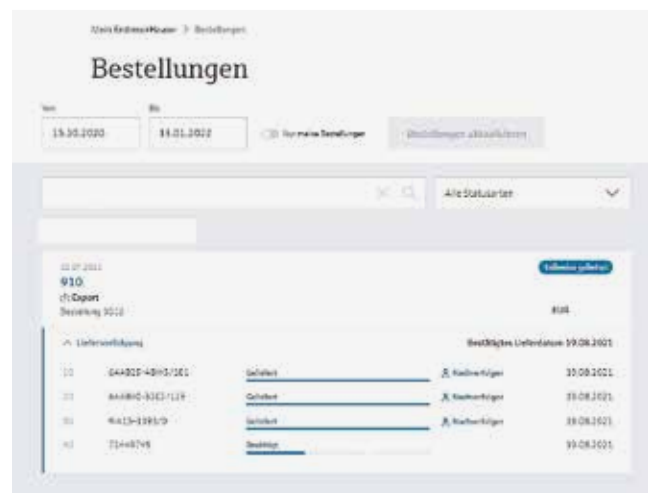
www.at.endress.com



In ihren jeweils gewohnten Systemen können Techniker eingelangte Angebote fachlich prüfen und der Einkauf diese weiterbearbeiten.



Wie von Onlineshops gewohnt, legt der Instandhalter die ausgewählten Produkte in der spezifischen Konfiguration in den Warenkorb und klickt anschließend auf Transfer zur Übergabe an den Einkauf.



Auch die Nachverfolgung der Bestellstatusinformation erfolgt vollständig digital und transparent im digitalen Katalog.