

Eine effiziente Abwicklung von Beschaffungsprozessen kommt heutzutage ohne den Einsatz von elektronischen Komponenten nicht mehr aus. Erst sie ermöglichen die Optimierung der Abwicklungsgeschwindigkeit, erhöhen die Stabilität, verschaffen Transparenz und sichern die Kontrolle über den Beschaffungsprozess als solchen, die Sortimente und Preise.

Jeder Kunde bringt seine individuellen Vorstellungen und Voraussetzungen mit ein. Sich darauf einzustellen und die bestmögliche Integrationslösung für Sie als Kunden wie auch für Rala zu liefern ist unser Anspruch und unsere Herausforderung.

Vor dem Hintergrund der optimalen Ausgestaltung einer Versorgungslösung zwischen Ihnen als unserem Kunden und Rala ist diese Broschüre dazu gedacht, das Themengebiet elektronische Beschaffung in seiner Vielschichtigkeit kompakt, aber umfassend zu beleuchten: welche Möglichkeiten stehen zur Verfügung, was für Faktoren sind von Bedeutung?

Aber nichts ist so aufschlussreich wie die persönliche Kommunikation. Deshalb soll die Broschüre auch Anregung und Grundlage für herausfordernde Gespräche und Diskussionen sein. Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf Sie!

Ihre Ansprechpartner für eBusiness bei Rala:

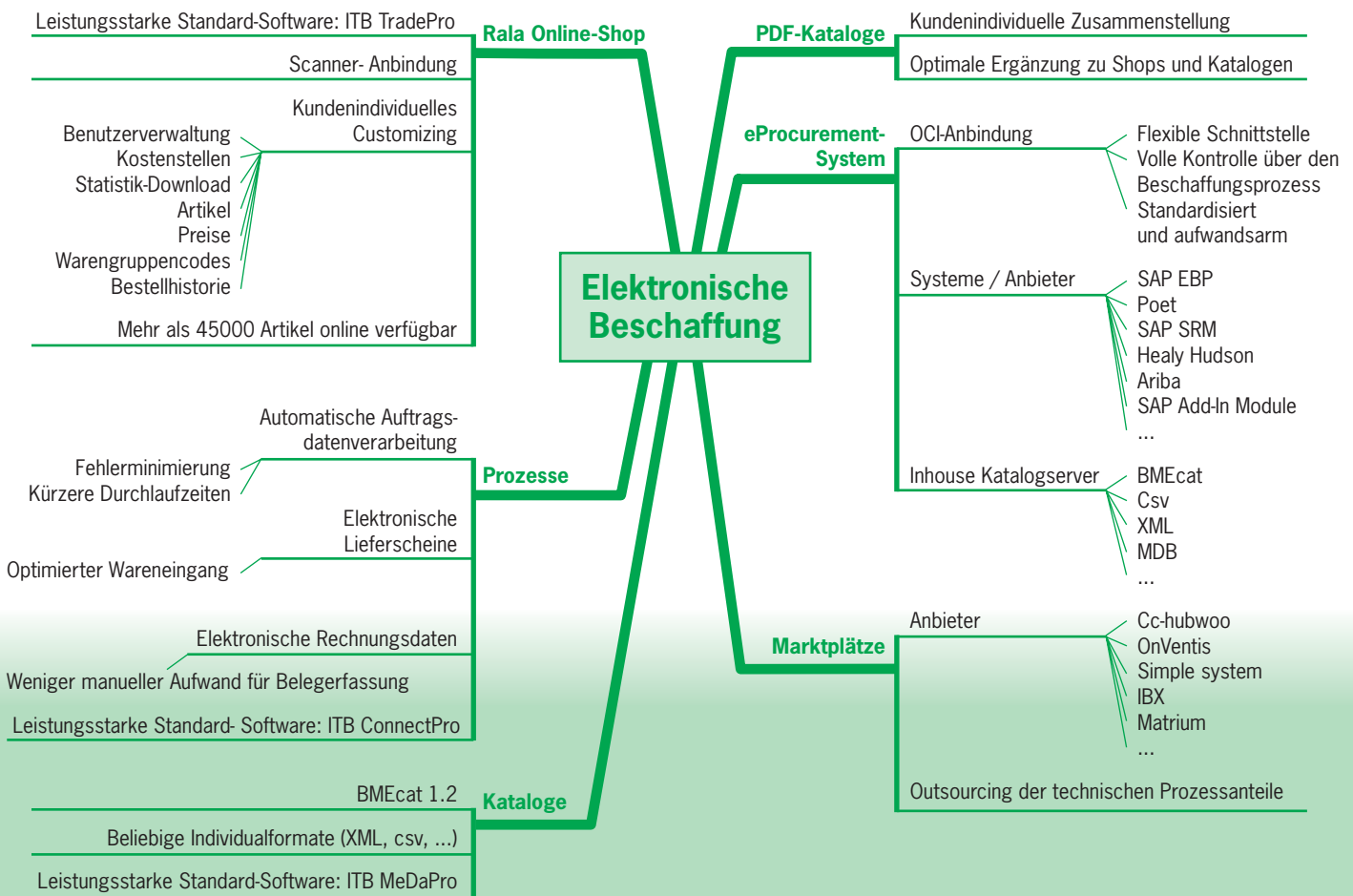
Sven Engmann

Manager eBusiness
 Telefon: +49 (0) 621 5701-101
 Mobil: +49 (0) 174 323 1975
 eMail: sven.engmann@rala.de



Christina Kunz

Datenmanagement
 und Web-Auftritt
 Telefon: +49 (0) 621 5701-195
 eMail: christina.kunz@rala.de



Daten

Ganz gleich wie die technische Beschaffenheit Ihrer eProcurement-Lösung ausfällt, der entscheidende Erfolgsfaktor für den Einsatz in der betrieblichen Praxis ist neben der eingesetzten Software der hinreichend umfangreiche und gut gepflegte Bestand an Artikeldaten, der den Content der Lösung bildet.

Neben der ständigen Erweiterung des Artikeldatenpools, aus dem die Shops und Kataloge generiert werden, steht bei Rala dabei ebenso die Prüfung der Daten nach festgelegten Qualitätskriterien im Mittelpunkt. Denn nur wenn die Inhalte qualitativ hochwertig aufbereitet und aktuell sind ist sichergestellt, dass

der Zeitverbrauch für die Identifizierung des gesuchten Materials minimiert wird und die notwendige Akzeptanz des Systems bei den Endanwendern gegeben ist.



Beschaffungs-Plattformen im Internet

Wenn Sie die Dienstleistungen eines spezialisierten Anbieters von eProcurement-Lösungen nutzen und dessen Web-Plattform als einheitliche Präsentationsschicht für die Artikeldaten Ihrer Lieferanten verwenden wollen, dann benötigen Sie deren Daten in Form

eines elektronischen Katalogs, meistens im Format BMEcat. Rala arbeitet mit einer Vielzahl solcher Anbieter zusammen und stellt auf deren Systemen kundenspezifisch zusammengestellte elektronische Kataloge zur Verfügung.



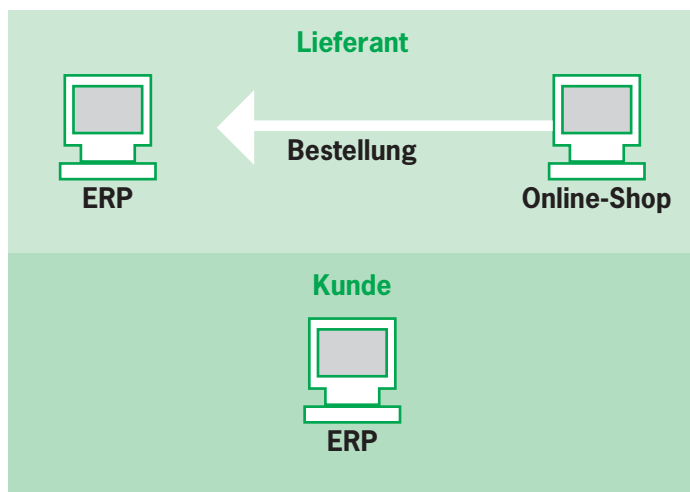
Rala beliefert Kunden unterschiedlicher Größe aus den verschiedensten Branchen. Ebenso vielfältig wie unsere Kunden sind deren Anforderungen an die

elektronische Abwicklung der Beschaffung. Aus zahlreichen Projekten zur Optimierung der Versorgung ist bei Rala ein breites Spektrum an Erfahrungen

und Instrumenten entstanden, um auf jedes Anforderungsszenario individuell reagieren zu können.

1. Bestellung im Online-Shop des Lieferanten

Die Auswahl der Artikel und das Auslösen der Bestellung findet direkt im Online Shop des Lieferanten statt. Der Ansatz ist preiswert und schnell verfügbar, da keine technische Integration zwischen den Systemen von Lieferant und Kunde existiert, dafür aber auch in seinen Möglichkeiten limitiert.

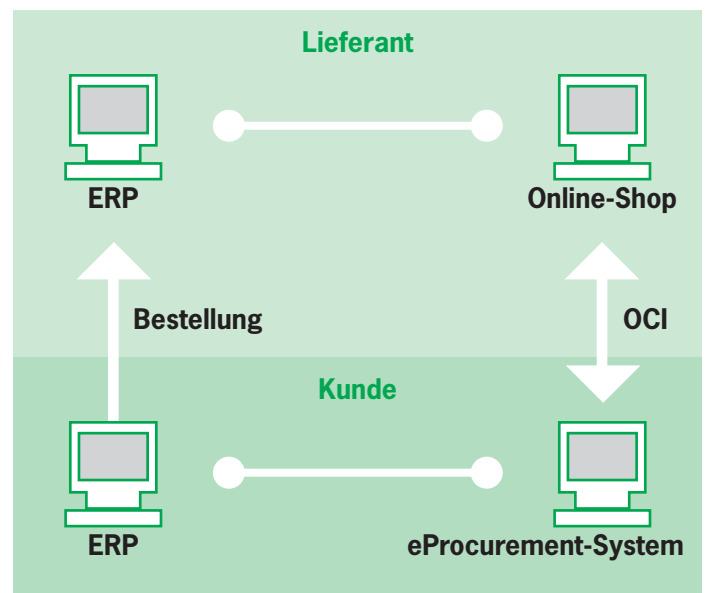


- + keine Komplexität inhouse
- + keine Kosten für Lizenzen und Betrieb
- + kein Aufwand für Katalogmanagement
- + flexible Content-Updates

- kein Beleg (Bestellung) im ERP
- eingeschränkte Kontrolle über Bestellprozess (Genehmigung)
- Reporting & Statistiken
- mehrere Lieferanten = mehrere Benutzeroberflächen
- Stabilität Internetzugang
- Datenhoheit beim Lieferanten

2. eProcurement-System mit Schnittstelle zum Online-Shop

Der Bestellprozess beginnt im eProcurement-System des Kunden, von wo aus der Absprung in den Online Shop erfolgt. Dieser dient lediglich zum Befüllen des Warenkorb. Letzterer wird über die Schnittstelle zurücktransportiert und aus dem eigenen System heraus die Bestellung ausgelöst.



- + Kontrolle über den Bestellprozess
- + Genehmigungsworkflows
- + Reporting
- + Beleg (Bestellung) im ERP-System
- + kein Aufwand für Katalogmanagement
- + flexible Content-Updates

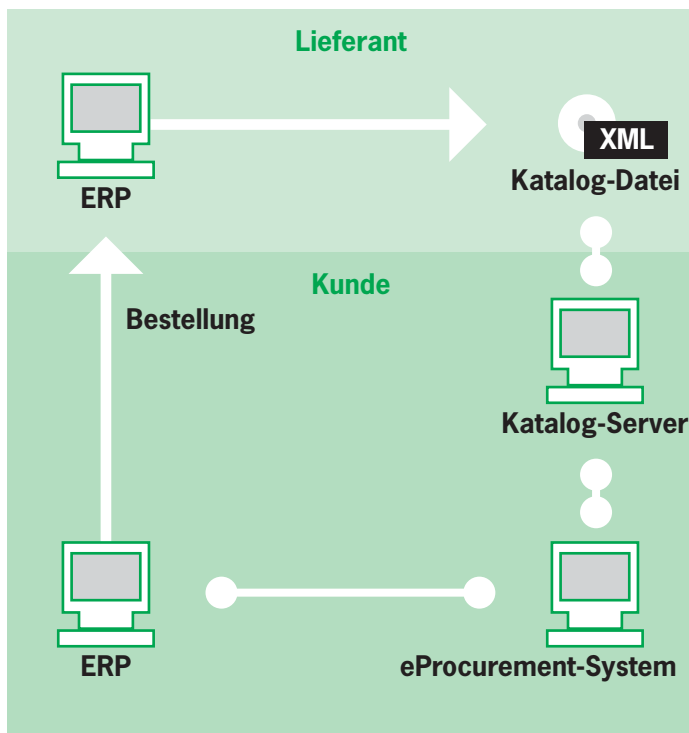
- Einführungsprojekt
- Kosten für Lizenzen und Betrieb
- Komplexität inhouse
- mehrere Lieferanten = mehrere Benutzeroberflächen
- Stabilität Internetzugang
- Datenhoheit beim Lieferanten

Die am häufigsten eingesetzten und am meisten bewährten Varianten zu Bereitstellung von Produktdaten und Bestellverfahren lassen sich in vier Kategorien

einordnen, die nachfolgend schematisch dargestellt sind. Zu jeder Kategorie zeigen wir auf, welche Vor- und Nachteile sie Ihnen aus Kundensicht jeweils bietet.

3. eProcurement-System und Inhouse-Katalogserver

Der Kunde betreibt die Präsentationsoberfläche in Form eines eigenen Katalogservers selbst. Die Lieferanten steuern die Artikeldaten in Form genormter Katalogdateien bei.

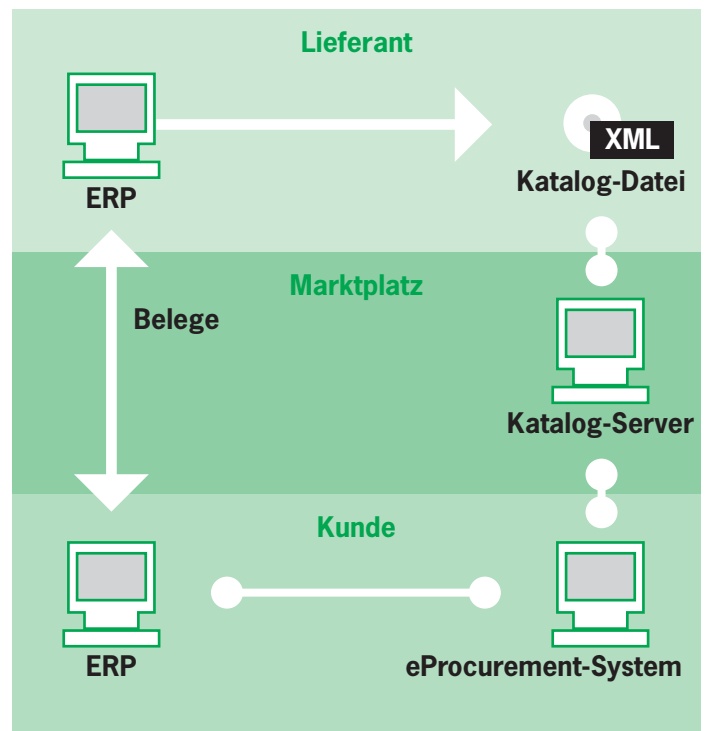


- + Kontrolle über den Bestellprozess
- + Genehmigungsworkflows
- + Reporting
- + Beleg (Bestellung) im ERP-System
- + einheitliche Oberfläche verfügbar
- + Stabilität, 100% Intranet

- Einführungsprojekt für 2 Systeme
- Kosten für Lizenzen und Betrieb
- Komplexität inhouse
- Katalogmanagement
- Updatehäufigkeit?

4. eProcurement-System und Marktplatz

Der Kunde verlässt sich auf einen externen Dienstleister, der die technischen Aspekte abdeckt und den Katalogserver bereitstellt. Das vermeidet Know-how-Aufbau im eigenen Haus, bedeutet aber auch zusätzliche Komplexität durch Involvement einer dritten Partei.



- + Marktplatzbetreiber übernimmt Teil der Kommunikation
- + Marktplatzbetreiber bündelt Erfahrung / Know-how
- + Marktplatzbetreiber ist verantwortlich für Betrieb und Verfügbarkeit des Katalogservers

- zusätzlicher Kommunikationsaufwand durch dritte Partei
- zusätzliche Kosten durch Gebühren für Betrieb, Updates, Transaktionen
- Integrationsprojekt mit Marktplatz
- Abhängigkeit von technischer Innovationsfähigkeit und Zuverlässigkeit des Marktplatzes

Systeme und Prozesse funktionieren dann am besten, wenn sie aus einem Guss sind und mit möglichst wenigen

Schnittstellen auskommen. Um höchste Qualität zu gewährleisten setzt Rala deshalb konsequent auf eine hochinte-

grierte Produktpalette aus einer Hand, die sich seit Jahren im Einsatz bewährt und kontinuierlich weiterentwickelt wird.

MeDaPro



45000 Rala-Artikel stehen online zur Verfügung, und diese Zahl wächst ständig. Solche Datenmengen müssen professionell verwaltet und gepflegt werden, um die erforderliche Datenqualität für die Zielmedien wie Online Shop und Kataloge zu garantieren. Die technische Grundlage dafür heißt ITB MeDaPro: als moderne Applikation mit webbasierter Oberfläche und relationalem Datenbanksystem skaliert es beliebig mit der Anzahl der verwalteten Artikel.

Über Exportfilter erstellt Rala aus den Daten schnell und kostengünstig elektronische und Print-Kataloge.

Highlights

- Elektronische Kataloge in kundenspezifischer Ausprägung oder über das Gesamtsortiment
- Verfügbare Standardformate:
 - › BMEcat
 - › Ariba
 - › mdb, xls, csv
 - › XML
- Unternehmensspezifische Printkataloge in Kleinauflagen.

ConnectPro

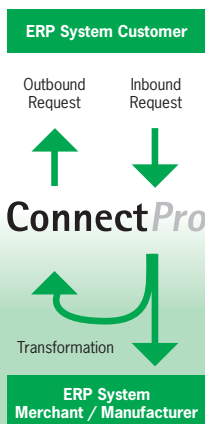
ITB ConnectPro ist die Datendrehscheibe der Rala.

Wenn die Artikelauswahl über Kataloge und eProcurement-System bereits etabliert ist und eine hinreichend hohe Anzahl von Transaktionen und Bestellvolumen vorliegt, dann ist die Automatisierung der Folgeprozesse der konsequente nächste Schritt zur weiteren Reduzierung der Kosten.

Die automatisierte Auftragsdatenverarbeitung bei Rala beschleunigt die Zeit bis zur Auslieferung der Ware und vermeidet von vornherein Fehler, die bei der manuellen Erfassung entstehen könnten. Im Wareneingang beim Kunden reduzieren elektronische Lieferscheine den Aufwand. Elektronische Rechnungen senken den Erfassungsaufwand in der Buchhaltung.

Highlights

- Transaktionssichere Nachrichtenverarbeitung
- Bibliothek mit gängigen Nachrichtenformaten für die Ein- und Ausgangsseite, z.B.:
 - › SAP IDOC & SAP XML-IDOC
 - › VDA
 - › BME OpenTrans
 - › proAlpha pAI
- Unterstützung verschiedener Übertragungskanäle:
 - › SMTP
 - › HTTPs
 - › X.400
 - › FTP
- Einfache Konfiguration und Erweiterbarkeit über XML und Template-System.



TradePro

Der Online Shop auf Basis von ITB TradePro ist die zentrale Säule der Rala eBusiness-Strategie.

„So schnell wie möglich das gesuchte Produkt finden“ steht für den Endanwender im Mittelpunkt.

„Ein Shop, der sich in die bestehenden Beschaffungsprozesse so nahtlos wie möglich integriert“ ist der Anspruch der Kunden-Einkaufsorganisation.

Diese Anforderungen waren und sind ausschlaggebend für das, was TradePro heute auszeichnet:

- › Hohe kundenspezifische Konfigurierbarkeit
- › Einfache Bedienung
- › Unterstützung situationsabhängiger Suchstrategien
- › Weitgehende Administrationsmöglichkeiten für den Einkäufer
- › Flexible Direktverknüpfungen mit eProcurement-Systemen



Highlights

- Einschränkung der Sicht auf die vereinbarten Artikel oder Anzeige aller Artikel mit optischer Hervorhebung der vereinbarten Artikel
- Anzeige der kundenspezifischen Preise und der Kundenmaterialnummern
- Multiuser-Shop: Autonome Verwaltung und Konfiguration durch einen Administrator beim Kunden
- Detaillierte Statistiken: Einsicht in die komplette Bestellhistorie aller Benutzer im Shop bis auf Positionsebene; Download der getätigten Bestellungen als csv-Datei für weitergehende Auswertungen in Excel.
- Monatsbudgetverwaltung auf Benutzerebene
- OCI-fähig in der aktuellen Spezifikation 4.0, Übergabe von eClass- oder kundenspezifischen Warengruppencodes. Validate-Funktion.
- Situationspezifische Such- und Bestellmöglichkeiten: Volltextsuche / Expertensuche / Navigationsbaum / Schnellbestellmaske
- Bestellung für verschiedene Kostenstellen bis auf Positionsebene

TradePro

Scan



TradePro Scan ist die optimale Ergänzung zu TradePro: Mit einem mobilen Scanner werden fehlende Artikel durch Einlesen eines Barcodes gespeichert. Nach der Erfassung werden die Daten an den Warenkorb des Bestell-Centers übermittelt. Mit nur einem Mausklick wird von dort aus der Lieferprozess eingeleitet.

Im Vergleich zur manuellen Erfassung verkürzt sich die Zeit um für die Erfassung um 70% und Fehler durch manuelle Eingabe werden vermieden.

Referenzen



Schreiben Sie uns eine eMail, wenn Sie diesen Prospekt als PDF erhalten möchten: info@rala.de
Oder downloaden Sie ihn von unserer website www.rala.de



This brochure is also available as PDF in English language.

Rala

...FÜR DIE **INDUSTRIE**

Rala GmbH & Co. KG
Maudacher Straße 109
67065 Ludwigshafen
Postfach 21 73 49
67073 Ludwigshafen
Telefon 0621/5701-0
Telefax 0621/5701 222
Internet www.rala.de
eMail: info@rala.de

Besuchen Sie auch unseren Internet-Shop www.rala.de
Über 45.000 Artikel können Sie online bestellen!

www.rala.de