

BRÜTSCH- RÜEGGER **MACHT** **FORTSCHRITT**



Im Zusammenhang mit dem Ausbau der B2B-Dienstleistungen des Handelsunternehmens Brütsch-Rüegger AG in Richtung eigenem eMarktplatz fiel es den Verantwortlichen nicht schwer, auf die Technologie von Progress zu setzen. Das Resultat ist überzeugend: Prozesskosten für Kunden und Lieferanten konnten gesenkt, die interne Auftragserfassung konnte entlastet und die Zeit für die Anbindung der Geschäftspartner verkürzt werden.

Brütsch-Rüegger AG in Urdorf ist Marktleader im Handel von Werkzeugen, Normteilen und Stahlrohren für die metallverarbeitende Industrie und das Handwerk. Das Unternehmen bietet ein Vollsortiment von über 80'000 verschiedenen Werkzeugen und Normteilen. Die Lieferfähigkeit beträgt über 99% bei tagfertigen Lieferservice. Das seit 1877 unabhängige Schweizer Familienunternehmen verbindet marktführende Dienstleistungsangebote, traditionelles Qualitätsbewusstsein und eine konsequente Kundenorientierung mit modernster Datenverarbeitung. Brütsch-Rüegger AG sieht seine Kunden als wichtigste Partner im Unternehmenskonzept und setzt auf nachhaltige Beziehungen.



Brütsch-Rüegger
Tools

HERAUSFORDERUNG

Bestehende Lösung über EDI konnte der steigenden Nachfrage nach elektronischem Datenaustausch seitens Kunden und Lieferanten über Internet per XML den Anforderungen nicht gerecht werden. Aufgrund der steigenden Anzahl an Integrationen verschärfte sich die Schnittstellenproblematik.

LÖSUNG

Entscheid auf der Basis von Progress® Sonic® Business Integration Suite das iZ® ERP-System mit den Systemen der Kunden, Lieferanten und Partner

Ziel des Unternehmens ist die wirtschaftliche Unabhängigkeit, welche durch Gewinn und Sicherung von Marktanteilen erreicht wird. Bereits zu Beginn der E-CommerceÄra hat Brütsch-Rüegger AG die Chancen der neuen Technologien erkannt und früh in einen E-Shop investiert. Um die Logistik und Verkaufsprozesse zu optimieren, führte das Unternehmen im Jahre 2002 das i/2 ERP-System der Schweizer Polynorm Software AG ein.

Wichtige Eckpfeiler der Verkaufsorganisation des Geschäftsbereichs Werkzeuge und Normteile von Brütsch-Rüegger AG sind das "Toolbook" und das "Normbook" – der Werkzeugkatalog und der Normteilkatalog, welche das gesamte Sortiment in Form einer Printpublikation abbilden. Sowohl diese konventionellen Sortimentskataloge als auch die elektronischen Kataloge werden vollelektronisch mit Hilfe der medienneutralen Datenbank "mediaSolution2®" der Stämpfli all media AG hergestellt.

DIE ZEIT WAR REIF FÜR EINE VOLLINTEGRATION

Im Laufe der Zeit stieg die Nachfrage nach elektronischem Datenaustausch seitens Kunden und Lieferanten über Internet per xml, welche die bestehenden Möglichkeiten von EDI (Electronic Data Interchange) sprengten. Die bestehende Lösung über EDI konnte den Kundenanforderungen im Internet-Bereich nicht gerecht werden.

Zudem ist EDI in sehr heterogenen Vernetzungen nicht die optimale Lösung. Aufgrund der steigenden Anzahl an Integrationen verschärfte sich die Schnittstellenproblematik. Die Schnittstellen zwischen den einzelnen Systemen führten zu Störungen in Geschäftsprozessen und erschwerten einen kundenorientierten Ausbau der IT-gestützten Dienstleistungen.

Im Mittelpunkt standen folgende Zielsetzungen:

- > Hohe Flexibilität hinsichtlich der Integration einer steigenden Anzahl von Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern, bei gleichzeitiger Beherrschung der damit verbundenen Komplexität
- > Möglichkeit zum Aufbau flexibler Dienstleistungsangebote hinsichtlich der Nutzung des Potentials des Internets zur Reduktion der Prozesskosten für Kunden und Lieferanten

zu integrieren und somit einen internen eMarktplatz zu schaffen, der die Bedürfnisse hinsichtlich schnellen und flexiblen Internet-basierenden Anbindungen abdeckt.

ERGEBNIS

Die durchschnittliche Integrationszeit für einen neuen Geschäftspartner beträgt heute 1-3 Tage. Die Kosten der relevanten Geschäftsprozesse, wie z.B. die des Beschaffungsprozesses auf Kundenseite, des eigenen Prozesses in der Bestellabwicklung oder des eigenen Beschaffungsprozesses, liegen um ca. 30% niedriger als bei der herkömmlichen konventionellen Prozessabwicklung.

- > Entlastung der internen Verkaufsabteilung von Routinetätigkeiten wie beispielsweise der Erfassung von Standardbestellungen

IMPLEMENTIERUNG IN REKORDZEIT

Die Anforderungen an die neue Plattform waren hoch. Neben Sicherheit und Stabilität standen Implementierungszeit, Technologie und moderne Architektur bei der Auswahl im Vordergrund. In einem mehrstufigen Evaluationsprozess entschied man sich auf der Basis von Sonic Business Integration Suite das i2 ERP-System mit den Systemen der Kunden, Lieferanten und Partner zu integrieren und somit einen internen eMarktplatz zu schaffen, der die Bedürfnisse hinsichtlich schnellen und flexiblen Internet basierenden Anbindungen abdeckt. Wie bereits erwähnt war im Entscheidungsprozess die kurze Einführungszeit sehr wichtig. Brütsch-Rüegger AG stand unter zeitlichem Druck ihrer Kunden, da diese eine rasche elektronische Anbindung ihrer Systeme an das i2 ERP-System forderten. Progress Software schaffte es, mit ihrem Produkt Sonic® ESB, die Integration der wichtigsten Kunden in weniger als 4 Wochen zu realisieren. Laufend werden nun neue Kunden und Lieferanten angeschlossen. Da keine Schnittstellenprogrammierung mehr notwendig ist, können neue Integrationen in diesen eMarktplatz-Systemverbund in wenigen Tagen realisiert werden.

Die Anbindung von Lieferanten und Kunden der Firma Brütsch-Rüegger AG erfolgt durch den Einsatz eines Integrationsmoduls. Dieses Modul besteht aus dem Produkt Enterprise Service Bus (ESB) der Progress Software. Realisiert wurde die Lösung durch die Firma Progress Software. Die Architektur dieser Lösung ermöglicht eine einfache Anbindung neuer Kunden und Partner. Die Integration an das "ERP-System i2" wurde durch die Polynorm Software AG selber erstellt. Innerhalb von zwei Monaten wurde die Anbindung an zwei Marktplätze (Ariba & Conextrade) sowie an diverse Geschäftspartner abgeschlossen. Das Projekt wurde durch Professional Services von Progress Software durchgeführt, welche sämtliche Systeme integrierte und die Kundenschulung durchführte.

"Das professionelle Projektvorgehen der Firma Progress Software und die marktreife Technologie waren wesentliche Erfolgsfaktoren bei der erfolgreichen Umsetzung einer so komplexen Lösung."

*Martin Wirth
Chief Information Officer*

EINE PLATTFORM AUS EINEM GUSS– GESCHÄFTSPROZESSE OPTIMIERT

Durch die Integration des eigenen ERP Systems, des Online-Shops, der CD-ROM und des Produktkataloges mit den Systemen der Kunden und Lieferanten konnte eine einzigartige Plattform geschaffen werden. Mit der Vielzahl von Kundenanbindungen wird mehr als 20% des Umsatzes erzielt. Brütsch-Rüegger AG möchte in Zukunft mehr als 50% über diese Plattform abwickeln. Im Projektfokus lag klar die stufenweise Realisierung der Anbindungen der Geschäftspartner, was mit der offenen und flexiblen Architektur von Sonic ESB problemlos erreicht werden konnte. Die durchschnittliche Integrationszeit zur Anbindung eines neuen Geschäftspartners beträgt heute 1-3 Tage und reduzierte sich damit gegenüber den bisher durchgeführten Integrationen um das 10-15-fache.

Die Kosten der relevanten Geschäftsprozesse, wie z.B. die des Beschaffungsprozesses auf Kundenseite, des eigenen Prozesses in der Bestellabwicklung oder des eigenen Beschaffungsprozesses liegen um ca. 30% niedriger als bei der herkömmlichen konventionellen Prozessabwicklung. Heute beträgt die durchschnittliche Integrationszeit für einen neuen Geschäftspartner 1-3 Tage, inklusive der Informationsbeschaffung über das anzuschliessende System. Das professionelle Projektvorgehen der Firma Progress Software und die marktreife Technologie waren wesentliche Erfolgsfaktoren bei der erfolgreichen Umsetzung einer so komplexen Lösung.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die neue Plattform sowohl für die Kunden und Lieferanten als auch für Brütsch-Rüegger AG Vorteile bringen. Um hier die Wichtigsten zu nennen:

- > Prozesskosteneinsparungen für Kunden, Lieferanten und Brütsch-Rüegger AG
- > Verkürzung der Durchlaufzeit eines Kunden- oder Lieferanten-Auftrages
- > Erhöhung der Transaktionssicherheit bei Bestellungen und im Zahlungsverkehr
- > Kundenzufriedenheit und Kundenbindung

- > Zeiteinsparungen bei der Projektrealisation und im täglichen Arbeitsprozess
- > Entlastung der Mitarbeiter von Routinetätigkeiten
- > Hohe Verfügbarkeit und Fehlerfreiheit

PROGRESS SOFTWARE

Die Progress Software Corporation (NASDAQ: PRGS) bietet Applikations-Infrastruktur-Software für die Entwicklung, Implementierung, Integration und das Management von Geschäftsapplikationen. Progress Software verfolgt das Ziel, den Nutzen der Informationstechnologie und der damit gesteuerten Geschäftsprozesse zu maximieren und gleichzeitig die damit verbundene Komplexität und die Total Cost of Ownership zu minimieren.

UNTERNEHMENSHAUPTSITZ

Progress Software Corporation, 14 Oak Park, Bedford, MA 01730 USA
Tel: +1 781 280-4000 Fax: +1 781 280-4095 On the Web at: www.progress.com

Alle internationalen Standorte von Progress Software finden Sie im Internet unter:
www.progress.com/worldwide

© 2007, 2009 Progress Software Corporation und/oder Konzern- oder Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten. Progress, Sonic und Business Making Progress sind in den USA und in anderen Ländern Warenzeichen beziehungsweise eingetragene Warenzeichen der Progress Software Corporation oder der Konzern- beziehungsweise Tochtergesellschaften des Unternehmens. Alle anderen in dieser Publikation aufgeführten Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Unternehmen. Technische Änderungen vorbehalten.

Rev. 11/09 | 6525-128549

