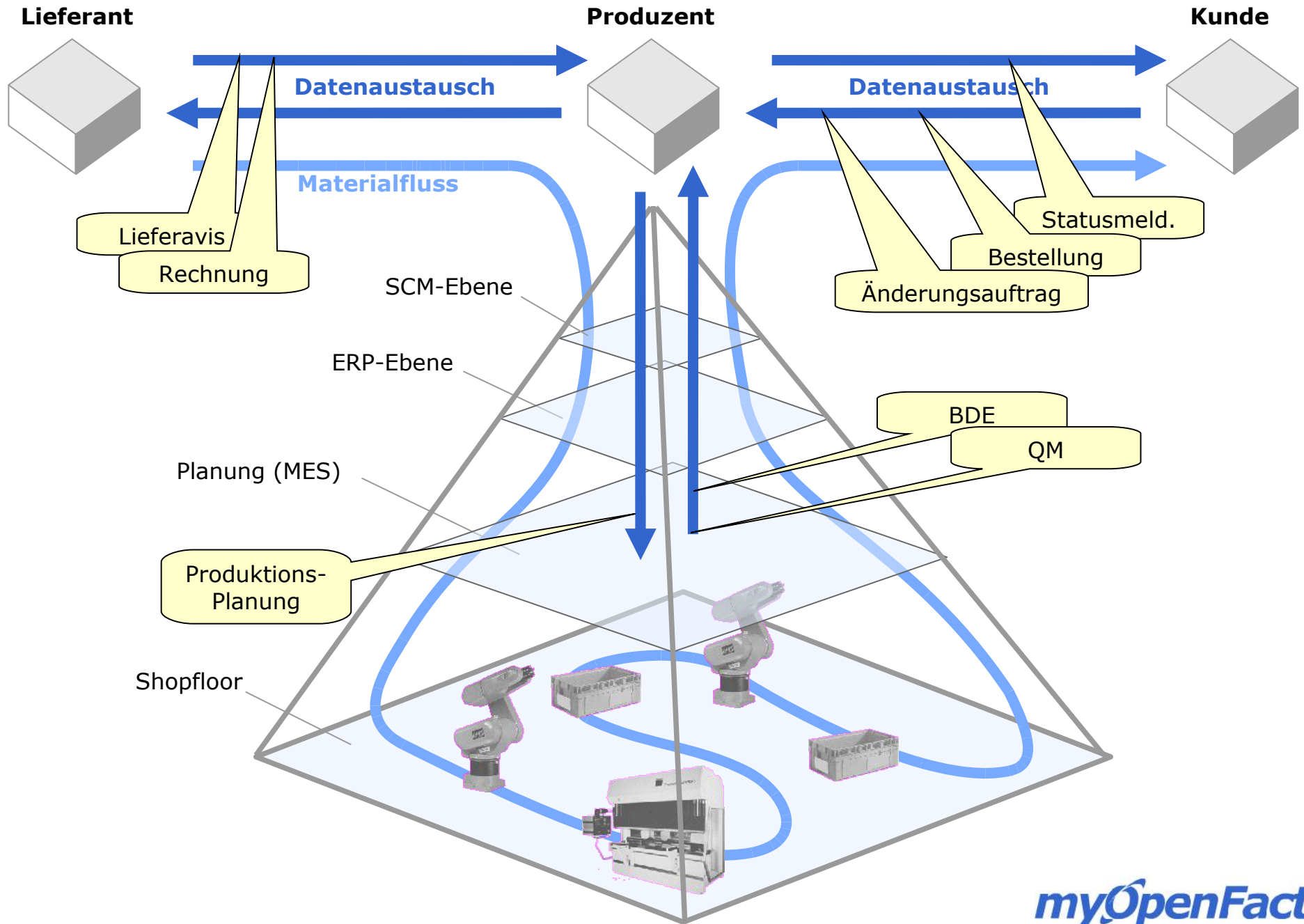


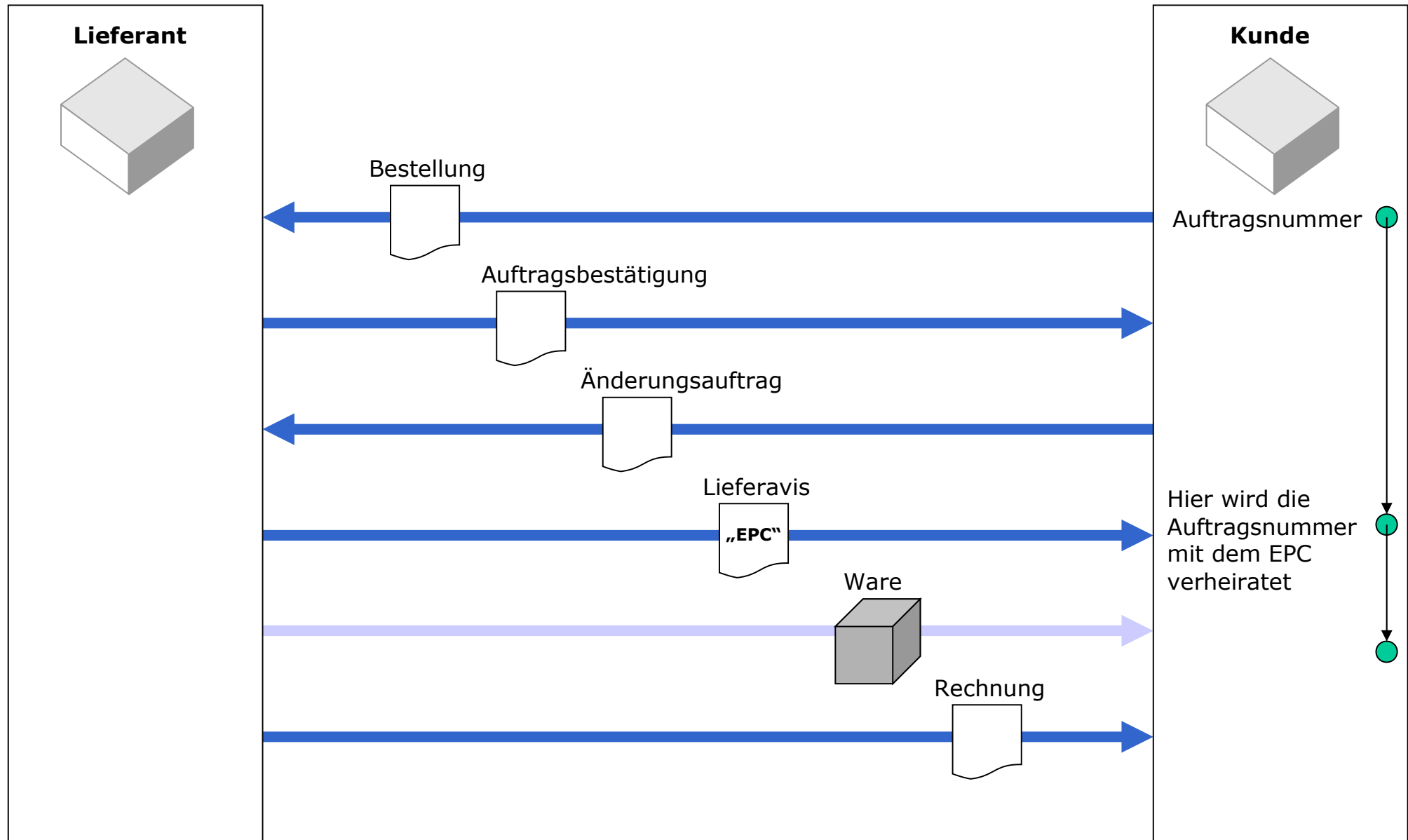
An abstract digital graphic featuring a black background with white binary code (0s and 1s) scattered throughout. Several glowing, translucent white lines flow from the top left towards the center, creating a sense of motion and data flow. The lines appear to be composed of many thin, parallel strands, giving them a fibrous or liquid-like appearance. The overall aesthetic is futuristic and technological.

Effiziente Auftragsabwicklung
für KMUs

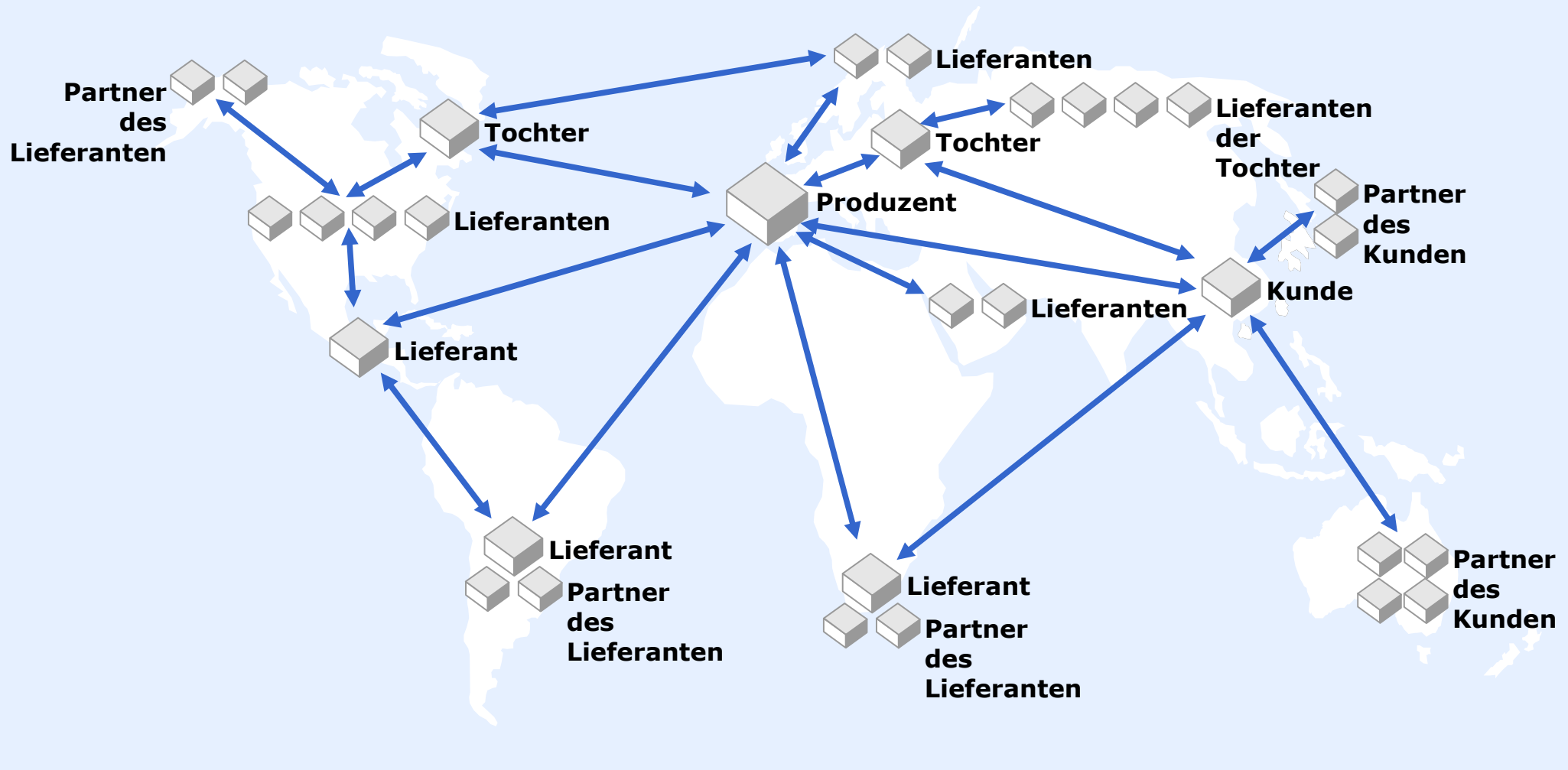
RFID ermöglicht die Identifikation im Materialfluss;
oft werden Daten aber zeitlich versetzt benötigt



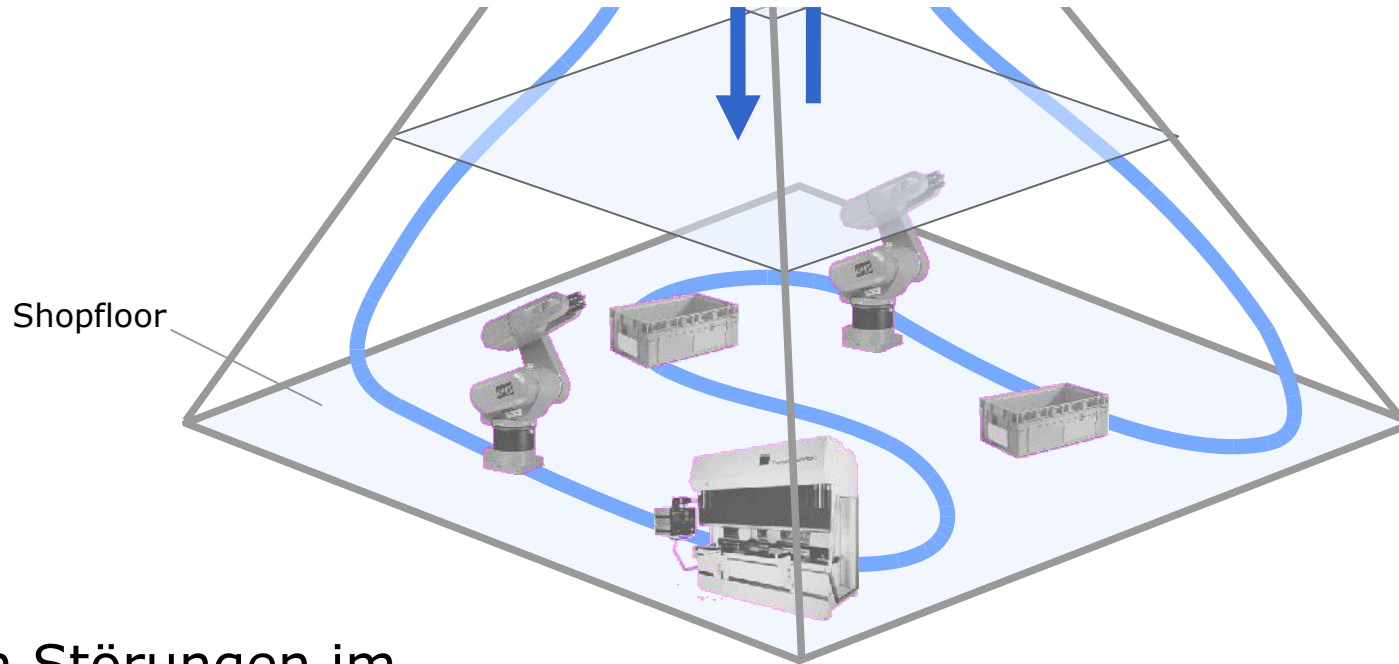
Die Auftragsabwicklung beginnt mit der Bestellung im Einkauf, mit dem Lieferavis kommt dann EPC ins Spiel



Um den vollen Nutzen aus RFID zu ziehen, ist es daher notwendig die gesamte Auftragsabwicklung zu betrachten



Neben der Auftragsabwicklung muss der Einkauf die Liefertreue genau im Auge behalten



Von den Störungen im
Produktionablauf...

- ... gehen nur **17%** auf interne Engpässe zurück
- ... aber **60%** werden durch Fehlteile von Zulieferern verursacht

Die Fehlteile resultieren...

- ... zu **26%** aus schlechter Planung im Einkauf
- ... aber zu **48%** aus der fehlenden Liefertreue der Lieferanten

Der Einkauf hat die wichtigste Rolle bei der Einhaltung der Liefertermine

Durch Rückfragen und Medienbrüche werden 2/3 der Zeit im Einkauf mit operativen Tätigkeiten verbracht



Um die Rückfragen der Lieferanten zu reduzieren...

- ... müssen die Stammdaten sauber gepflegt sein
 - Die Artikelnummer muss für den Lieferanten eindeutig identifizierbar sein
 - → GTIN / EAN
 - → Saubere Pflege der Lieferanten-Artikelnummer, wenn es keine GTIN gibt
 - Eine eindeutige Klassifikation aller Komponenten z.B. mittels eCl@ss ist wünschenswert
 - → Produkte können schneller gefunden werden
 - → Dubletten werden eliminiert

 Viele Lieferanten unterstützen ihre Kunden dabei, Stammdaten zu bereinigen!

Um die Medienbrüche zu reduzieren...

- ... ist eine elektronische Bestellabwicklung notwendig
 - Die Belege werden automatisch zwischen den ERP-Systemen der Partner ausgetauscht
 - Die Belege können automatisch geprüft werden
 - Das Dokumenten-Management-System (DMS) dokumentiert den gesamten Vorgang
 - Die Informationen aus den Belegen sind sofort allen berechtigten Mitarbeitern zugänglich
 - → Alle Daten sind im ERP-System enthalten
 - → Die Abstimmungsprozesse im Betrieb vereinfachen sich, weil jeder Mitarbeiter über sein ERP-Terminal zugreifen kann

 Als Folge wird die Transparenz der Abläufe im Betrieb
wird signifikant erhöht

Wie der Einkauf durch eine elektronische Abwicklung von Routinetätigkeiten entlastet wird...

Bestellung

Item No.	Description	Quantity	Price
30	5 Gump Getriebe	10,00	20,00
30	Werkzeuge zum Einbau des Getriebes	1,00	2,00

Aus dem ERP-System werden Bestellungen an die Lieferanten versandt

Auftragsbestätigung

Prüfung

Alle Auftragsbestätigungen werden geprüft
ABs ohne Abweichungen werden sofort im ERP-System verbucht
Nur bei relevanten Abweichung wird eine Entscheidung vom Sachbearbeiter benötigt

Übernahme ins ERP-System

Item No.	Description	Quantity	Price
30	5 Gump Getriebe	10,00	20,00
30	Werkzeuge zum Einbau des Getriebes	1,00	2,00

(siehe nächste Seite)

Die Abweichungen werden in diesem Fall übersichtlich dargestellt
Wenn der Sachbearbeiter die Abweichungen akzeptiert, wird die Auftragsbestätigung an das ERP-System weitergeleitet

Nur die abweichenden Belege werden den Einkäufern zur Entscheidung vorgelegt

ADCockpit myOpenFactory

Belege OpenOperation.com ?

080122-0923-3@demooperation.com

DEMO Operation.com

Kunde
OpenOperation.com myOpenFactory-ID: operoperation.com
 Adressennr. (Kunde): 100C00

Lieferant
DemoOperation.com myOpenFactory-ID: demooperation.com
 Adressennr. (Kunde): 100001

Belegkopf

Beleg (ID) 080122-0923-3	Vorgängernachricht (ID) 99000-200	Versanddatum 28.02.2008 03:23:45
Kunde openoperation.com	Lieferant demooperation.com	Workflow Standard31
Betreff Getriebe zum Vorführen		Belegtyp OrderConfirmation
		Optionen werden nicht validiert
		Sprache de

Bemerkung
Eine wichtige Bemerkung auf Kopfebene

Positionen

Pos.	Artikel	Liefertermin	Menge	Basispreis	Bezugspreis
10	6-Gang-Getriebe mit Rückwärtsgang und rotem Schaltgestänge Artikelnr. (Lieferant) AL1234 Variantennr. VL5578 Für Lieferanten drucken Zeichnungsnr. ZN1234.5678-V1.0 Bemerkung NOTE=Diese Positor enthält die meisten im Standard enthaltenen Felder Lieferadresse OpenOperation.com Warenannahme Steinbachstr. 25 52074 Aachen DE Merkmal Wert Merkmals-Klasse Bezug COLOR 5 COLOR=5 POWER 400 POWER=400 Anhang https://localhost:8443/of1 attachment/download/openoperation.com/0 application/octet-stream	03.04.2008	4,00 PCE	5,00 EUR	20,00 EUR
20	Werkzeuge zum Einbau des Getriebes Bemerkung NOTE=Diese Positor enthält nur wenig mehr als die notwendigen Felder Lieferadresse OpenOperation.com Warenannahme für kleine Teile	24.04.2007	3,00 SET	512,00 EUR	1536,00 EUR

Abweichung zum Beleg Bestellung 99000-200 vom 18.02.2008: 30.03.2008

Abweichung zum Beleg Bestellung 99000-200 vom 18.02.2008:

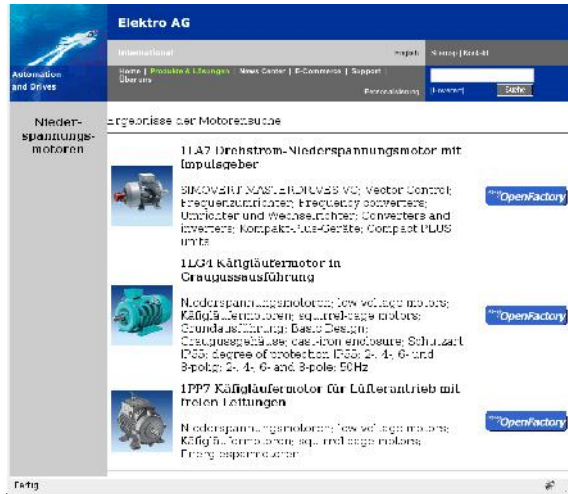
Hier kann der Sachbearbeiter entscheiden, ob er die Auftragsbestätigung ins ERP-System übernehmen möchte

Der Liefertermin aus der Bestellung (30. März) konnte vom Lieferanten nicht gehalten werden; eine Lieferung ist erst am 3. April möglich

Hier konnte der Lieferant zum angegebenen Termin nur eine geringere Stückzahl liefern

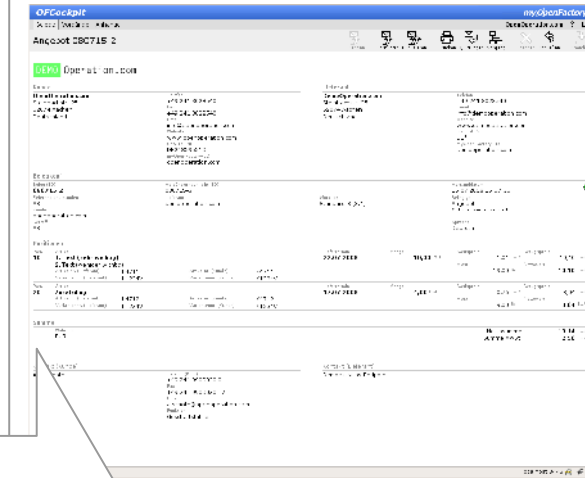
Auch die Zusammenarbeit zwischen Konstruktion und Einkauf wird effizienter...

Webshop



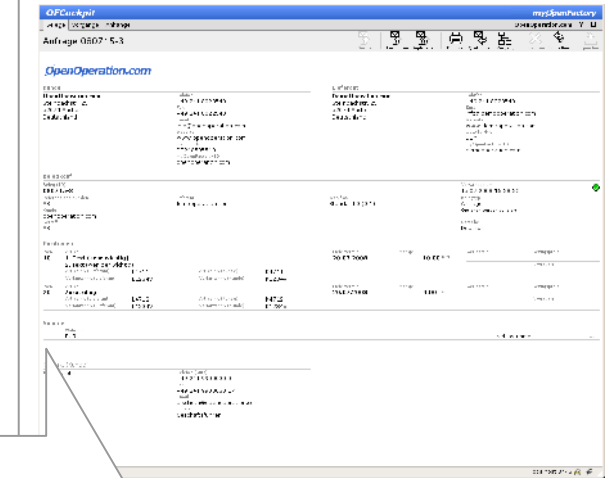
Der Konstrukteur konfiguriert ein Zukaufteil im Webshop des Anbieters
Oft kann er sich die benötigten CAD-Modelle direkt aus dem Webshop herunterladen
Der Warenkorb wird übergeben

Angebot



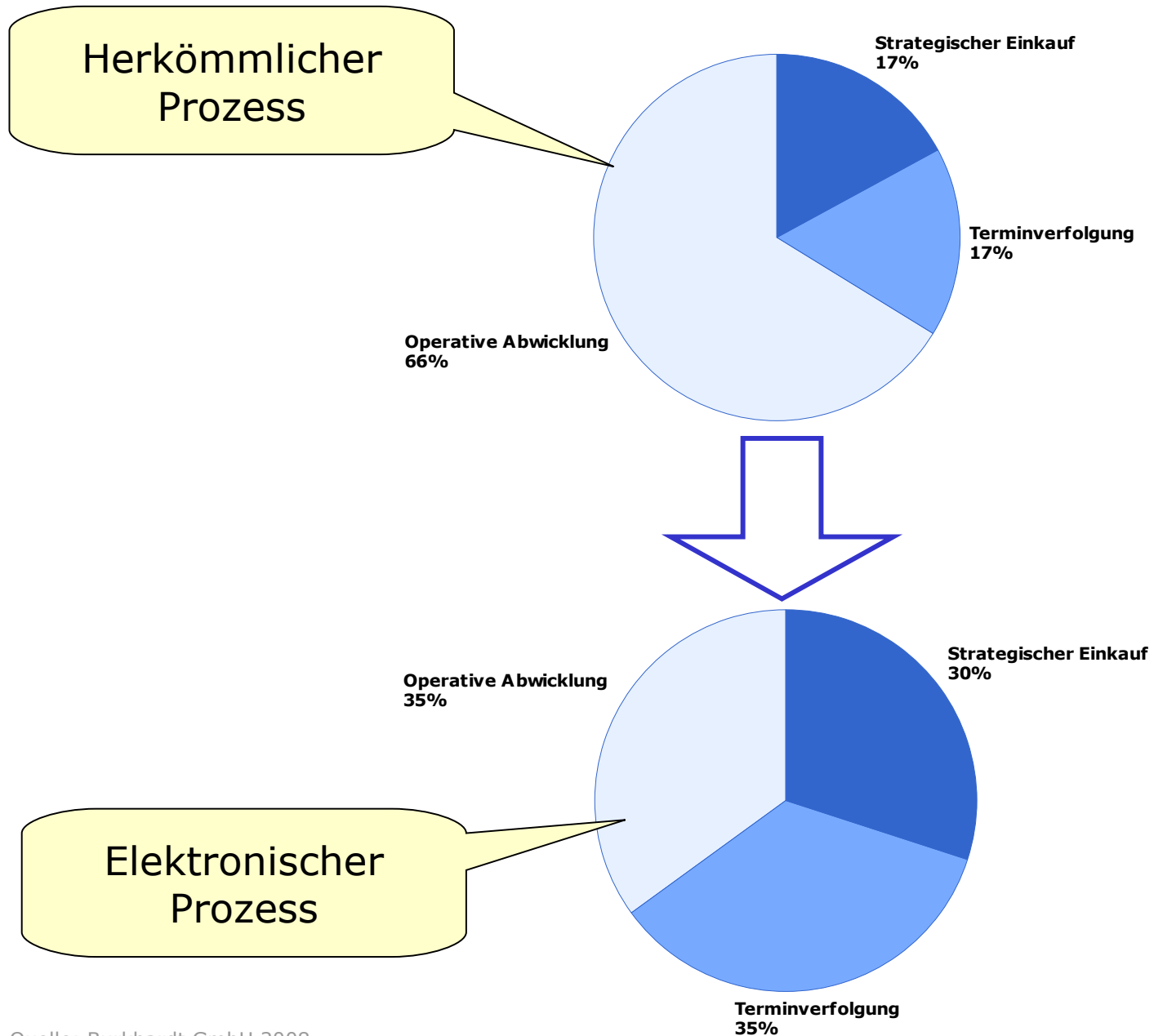
Aus den Warenkorb wird ein Angebot erzeugt und an den Einkauf geschickt
Stammdaten wie Beschreibungen und Artikelnummern werden automatisch in das ERP-System übernommen

Bestellung

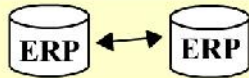


Der Einkauf bestellt das Zukaufteil beim Lieferanten
Der Lieferant bekommt die Artikel- und Variantennr. sauber übergeben, sodass die Bestellung auch dort automatisch verarbeitet werden kann

Die Folge ist, dass sich der Einkauf auf seine Kernkompetenzen konzentrieren kann



Die Daten müssen doch nur zwischen den ERP-Systemen ausgetauscht werden...



... wir haben aber mehr als 300 Lieferanten mit unterschiedlichsten ERP-Systemen und Austauschformaten

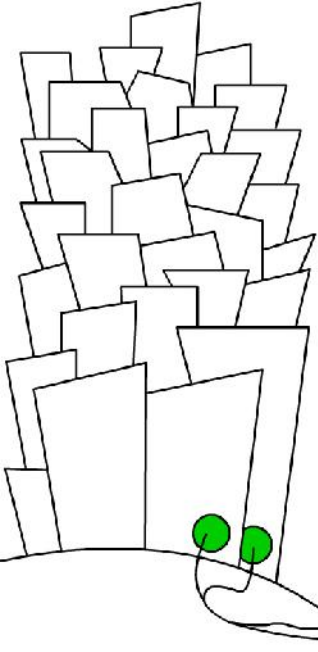


Eine Verbindung aufzubauen, ist jedesmal ein großer Aufwand.



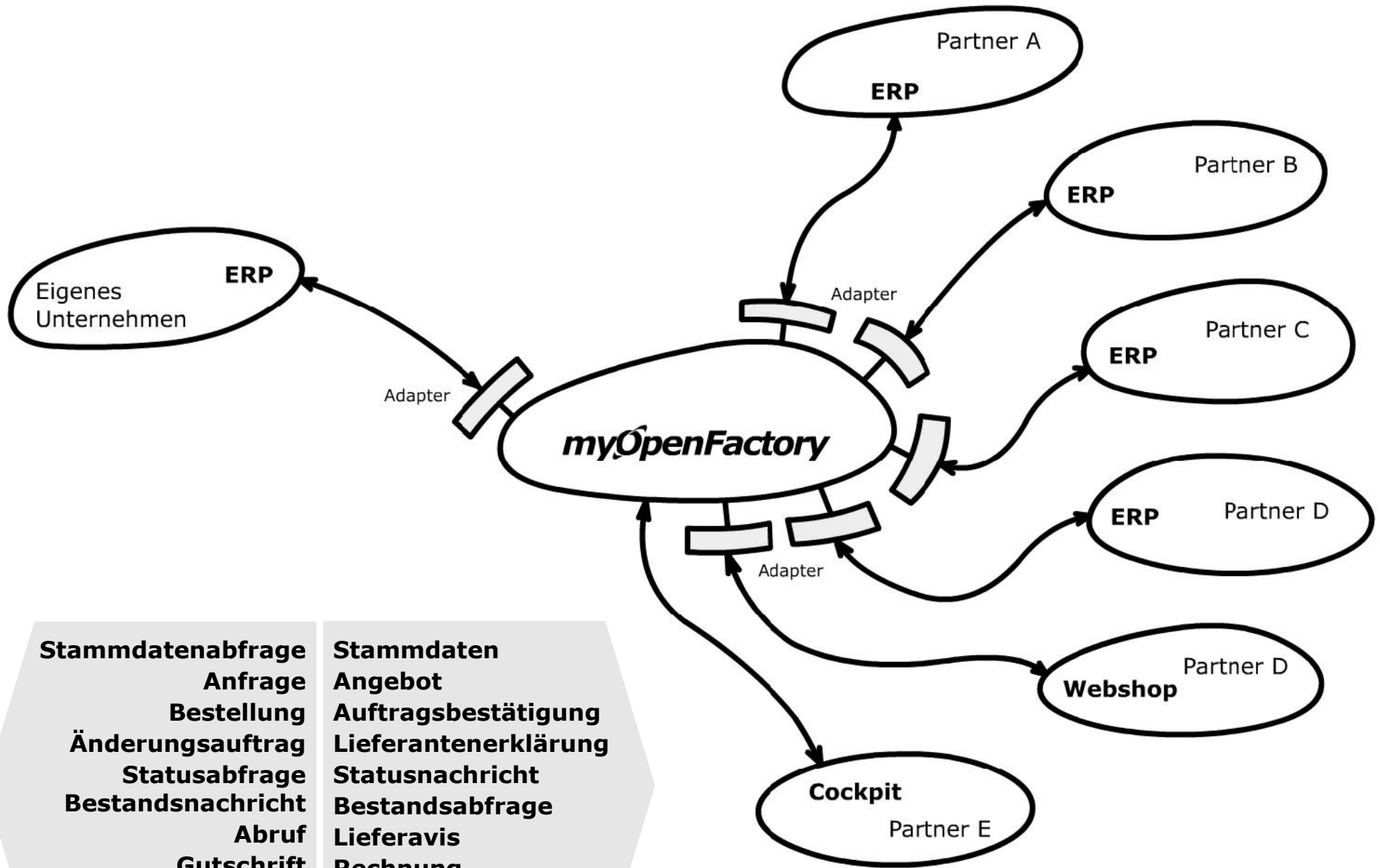
Das lohnt sich nur bei hohen Transaktionsaufkommen.

Die Zulieferer



Einige der größten Zulieferer habe ich so schon an unser ERP-System angebunden. Aber wie soll ich bloß die KMU-Lieferanten und die Lohnfertiger anbinden? Das ist so nicht zu schaffen.

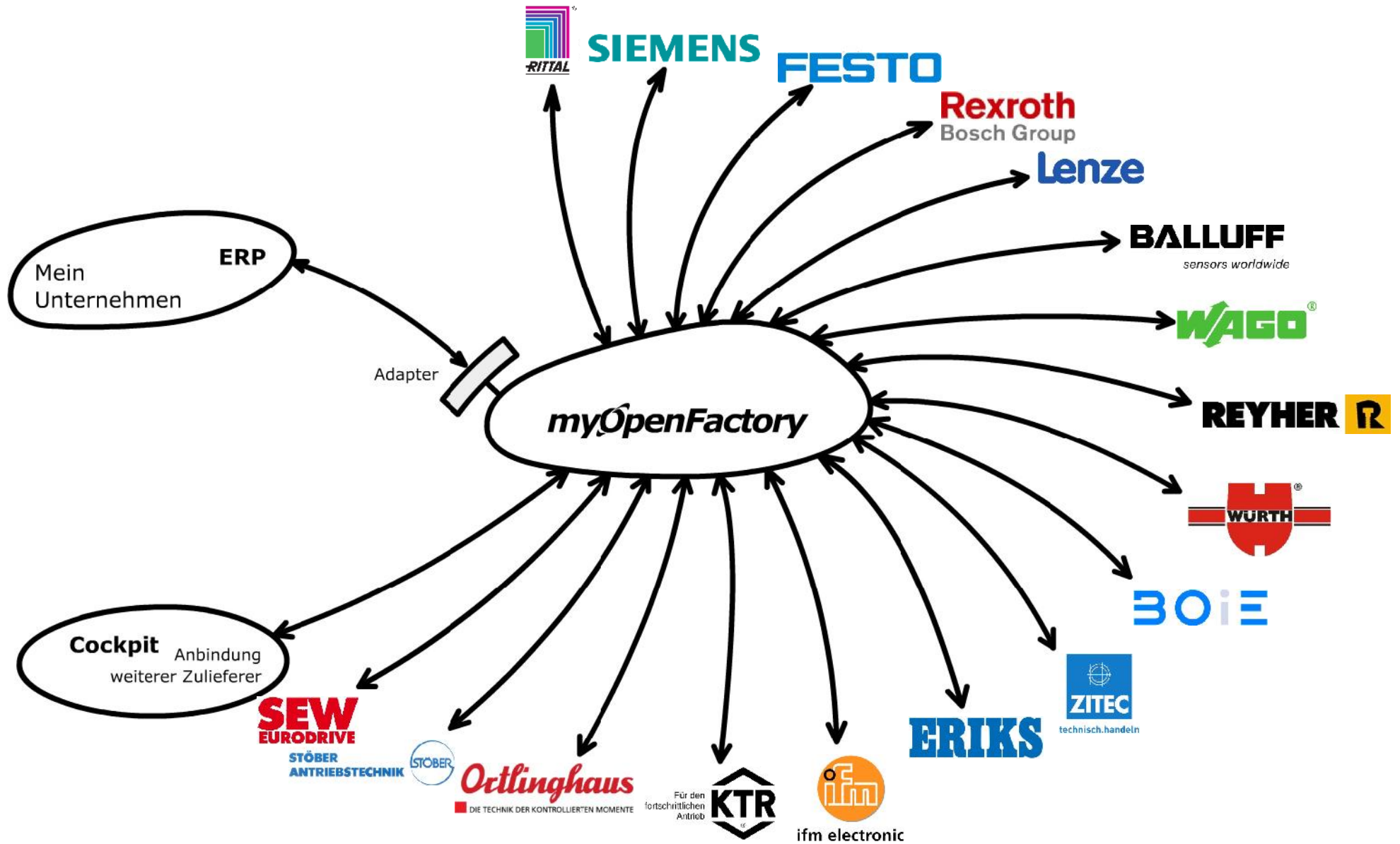
myOpenFactory ist eine Plattform zur überbetrieblichen Kommunikation



Stammdatenabfrage
Anfrage
Bestellung
Änderungsauftrag
Statusabfrage
Bestandsnachricht
Abruf
Gutschrift
Reklamation
Retoure

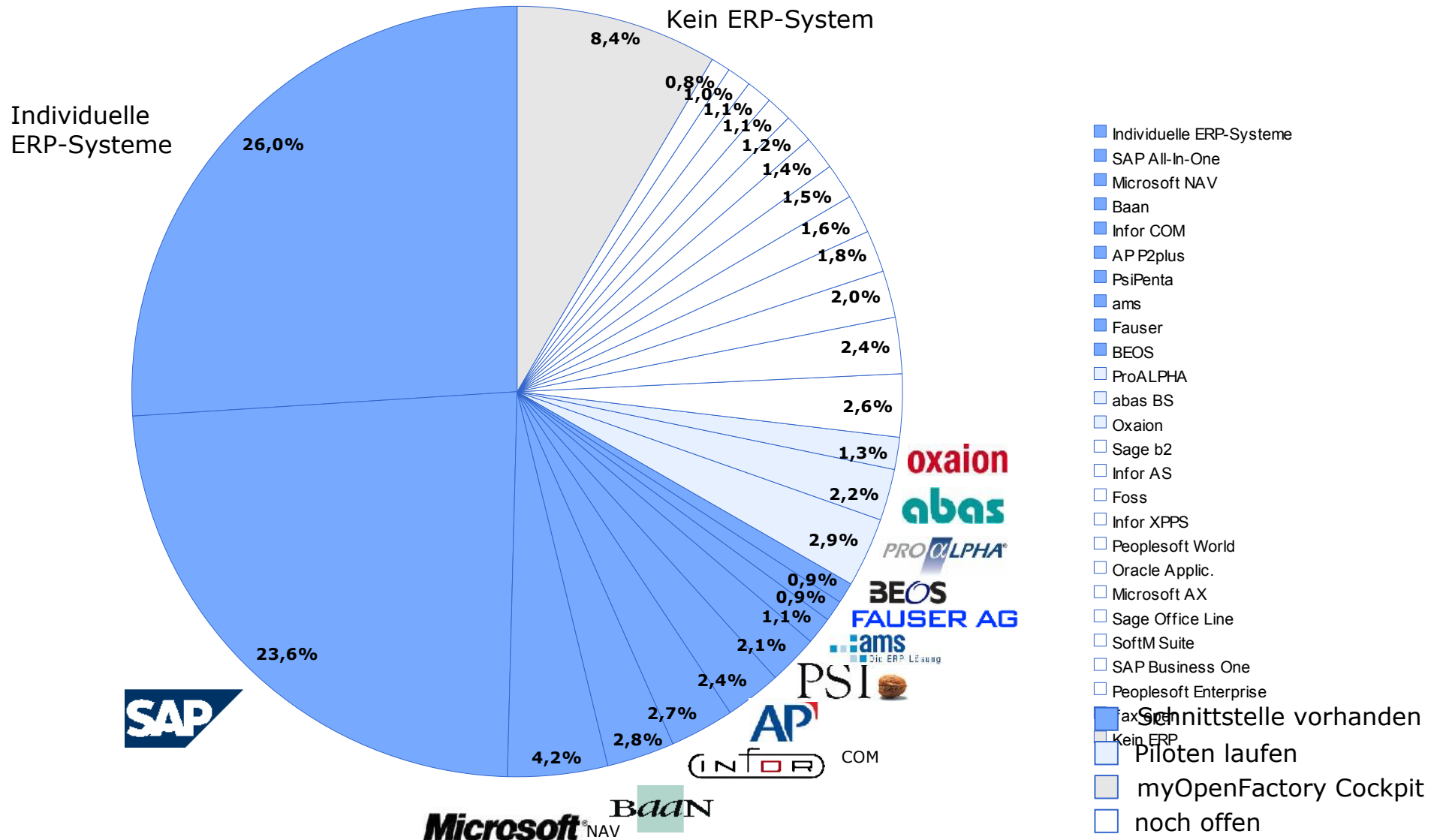
Stammdaten
Angebot
Auftragsbestätigung
Lieferantenerklärung
Statusnachricht
Bestandsabfrage
Lieferavis
Rechnung
Zahlungserinnerung

Mit myOpenFactory können Sie aus Ihrem ERP-System u.a. bei diesen Händlern und Komponentenlieferanten bestellen



Viele ERP-Systeme können bereits an myOpenFactory angeschlossen werden

Marktanteile von ERP-Systemen bei Industrie-Unternehmen > 50 MA



- Schnittstelle vorhanden
- Kein ERP
- Piloten laufen
- myOpenFactory Cockpit
- noch offen

„Ziel war die Stärkung der Einkaufsabteilung durch myOpenFactory“

Wolfgang Sticht, Leiter Materialwirtschaft bei der Burkhardt GmbH

ca. 50% Bestellvolumen



Entscheidungskriterien für myOpenFactory:

- **1 Schnittstelle** ermöglicht die Anbindung unterschiedlichster Partner
- Unterstützung des **Projekt-/Termin-Managements**
- **Anbindung kleiner Unternehmen** ohne eigenes ERP über das Web-Cockpit
- **Branchenneutral**, mit Schwerpunkt auf dem Maschinenbau
- erheblicher Zusatznutzen durch **komfortablen Stammdatenabgleich**
- **flexible Strukturen** (bilaterale Übertragung zusätzlicher Daten)

Auswahl angeschlossener Lieferanten:

- Adolf Würth GmbH & Co. KG, Balluff GmbH, Festo AG & Co. KG, DK-Metalltechnik GmbH, Gebelein GmbH, Hoffmann GmbH Qualitätswerkzeuge, KTR Kupplungstechnik GmbH, SEW Eurodrive GmbH & Co. KG, F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG, Siemens AG, Wago Kontakttechnik GmbH & Co. KG, Zitec Industrietechnik GmbH, ZTS-Schwedler

„Ziel ist die Integration des Mittelstands über myOpenFactory“

Roland Aechtner, Leiter CRM E-Business A&D bei der Siemens AG



Status E-Business bei Siemens:

- Ca. 2400 teilintegrierte Kunden mit elektronischer Bestellung und ca. 250 Kunden mit mehr als einer Belegart
- **unzählige KMU-Kunden** bislang **ohne Integration**

Vertriebsfunktionen für myOpenFactory:

- Empfangen von Bestellungen und Auftragsänderungen
- Versenden von Auftragsbestätigungen und Rechnungen
- Artikeldatenkonfiguration per OCI-Schnittstelle

Auswahl angeschlossener Kunden:

- Burkhardt GmbH, Felss GmbH, Hans Lingl GmbH & Co. KG, Kapp GmbH, Kolbus GmbH, Rekers GmbH, Sigloch Maschinenbau GmbH, Wemhöner Surface Technologie



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Axel Schoth

Dipl.-Ing., Dipl.-Ing.
Geschäftsführer

myOpenFactory Software GmbH

Adresse Steinbachstr. 25
D-52074 Aachen

Telefon +49 241 990030 0

Email info@myopenfactory.com

Website www.myopenfactory.com

myOpenFactory