

Giroflex setzt voll auf den Handelsplatz Conextrade

Giroflex, der führende Schweizer Hersteller von Bürostühlen, nützt die Vorteile, welche der elektronische Handelsplatz Conextrade von Swisscom IT Services zu bieten hat, voll aus. Der Entscheid, dies zu tun, ist von strategischer Bedeutung und eine wichtige Investition in die Zukunft.

Ausgangslage: Ein Kunde gibt die Pace vor

Giroflex produziert Büromöbel, in erster Linie hochklassige Bürostühle. Das mittelständische Unternehmen beschäftigt rund 350 Mitarbeitende, grösstenteils am Hauptsitz in Koblenz. Dort befinden sich auch Entwicklung und Produktion. Daneben führt Giroflex Niederlassungen in Deutschland, Belgien und Holland. Bürositzmöbel von Giroflex sind weltweit im Einsatz. In der Schweiz ist Giroflex Marktleader.

«Am Anfang unserer jüngsten Entwicklung im Bereich E-Business zeigte sich UBS als ein für uns sehr wichtiger Kunde», erläutert Theo Kraus. Er ist bei Giroflex als SAP-Koordinator verantwortlich für die eigentliche Kernanwendung des Unternehmens. An den Handelsplatz Conextrade war Giroflex bereits seit 2001 angeschlossen, die Bestellungen von UBS wurden ebenfalls über dieses System abgewickelt. Jedoch erfolgten die Erfassung der Bestellungen, die Auftragsbestätigung und die Rechnungsstellung noch manuell. UBS zeigte sich interessiert an einer vollkommen papierlosen Abwicklung. So wurde ein entsprechendes Projekt ins Auge gefasst. «Wir waren uns bewusst, dass wir für diesen Schritt noch einiges zu lernen hatten», erinnert sich Theo Kraus. Bei einem Gespräch an der Fachmesse iEx konkretisierten sich die Ideen. «Schliesslich entschieden wir uns für Swisscom IT Services, die Anbieterin des Handelsplatzes Conextrade, die sehr konkurrenzfähig offerierte.»



Lösung: Vollkommen automatisch

Die entscheidende Herausforderung bestand darin, die zwischen dem Handelsplatz Conextrade und der Giroflex-SAP-Anwendung vollautomatisch auszutauschenden Dokumente (Bestellung, Auftragsbestätigung, Faktura) inhaltlich und formal genau aufeinander abzustimmen. Der Ausdruck «Mapping» klingt zwar harmlos, meint Theo Kraus, er habe es aber in sich. «Hier hat uns Swisscom IT Services mit Know-how und grossem Einsatz geholfen. Die sehr sorgfältige Bearbeitung dieses Projektschritts hat sich beim Produktivgang als äusserst wertvoll erwiesen.» Auch zeigt sich der Kunde von Giroflex sehr zufrieden mit der Leistung seines Partners. «Insbesondere die letzte Phase des Projekts war wirklich Spitze». Sie beinhaltete neben besagtem Mapping die Installation von Business Connector und Trading Partner Connector sowie die Etablierung der Kommunikation zwischen SAP R/3 und dem Handelsplatz über das Internet. Im Weiteren auch die erforderlichen Security-Elemente und das Exception Handling.

«Markterfordernisse werden bei Giroflex offensiv angegangen. E-Business mit dem Handelsplatz Conextrade bietet uns dazu eine geeignete Plattform.»

Theodor Kraus, SAP-Koordinator, Stoll Giroflex AG

Seit November 2004 erfolgt die Übermittlung der Bestellungen, Auftragsbestätigungen und Rechnungen zwischen Giroflex und seinen Kunden auf elektronischem Weg. Die Prozesse sind stabil. Der jeweilige Auftragseingang erfolgt direkt ins System, der Kunde freut sich, noch am selben Tag die Auftragsbestätigung zu erhalten – und später, termingerecht, seine neuen Bürostühle.

Nicht verwunderlich, dass Giroflex über einen weiteren Ausbau dieses erfolgreichen Projekts nachdenkt. So sollen im selben Rahmen weitere Handelsplatzteilnehmer eingebunden werden. Investitionen in Hardware und Software fallen dann nicht mehr an. Lediglich das «Mapping» ist für jeden einzelnen Kunden neu zu machen. «Damit haben wir nun genügend Erfahrung. Natürlich werden wir das gemeinsam mit Swisscom IT Services anpacken. Und», sagt Theo Kraus, «ich möchte wieder mit den genau gleichen Projektbeteiligten arbeiten. Da weiss ich, dass wir dieselbe Sprache sprechen.»

Nutzen und Zukunft

- Bestellungen werden vom Handelsplatz Conextrade via gesicherter Internetverbindung an das Giroflex-SAP geschickt.
- Via SAP-Workflow werden sämtliche Mitarbeitende im Verkaufsdienst über den neuen Auftrag informiert. Sobald ein Mitarbeitender mit der Bearbeitung beginnt, verschwindet der Eintrag bei den anderen.
- Eine elektronische Auftragsbestätigung wird automatisch erstellt und via Handelsplatz zum Kunden geschickt.
- Auch die Rechnungsstellung erfolgt auf diesem Weg.
- Das nächste Projekt: Einbinden weiterer Teilnehmer des Conextrade-Handelsplatzes als Kunden von Giroflex.

Leistungen und Projektumfang

- Installation von «Connectoren» für die Anbindung an den Handelsplatz Conextrade.
- Kommunikation zwischen Giroflex-SAP und Handelsplatz Conextrade.
- Mapping der auszutauschenden Dokumente.
- Security-Elemente und -Einstellungen sowie Exception Handling.

Swisscom IT Services AG

eTrade Solutions

Förrlibuckstrasse 60/62

Postfach

CH-8021 Zürich

Telefon +41 (0) 848 860 200

E-Mail: customercare.etrade@swisscom.com

www.swisscom.com/it-services