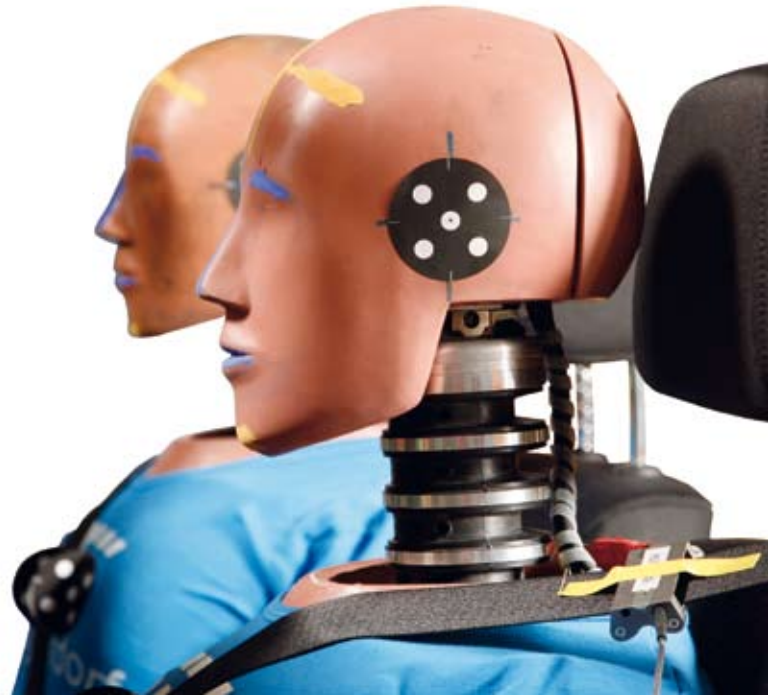




Value Chain  
Agent

Your Key to Integration

Success Story TRW • Stand 11/2008



## Wenn`s einfach schneller gehen soll

TRW automatisiert Quality Reporting mit dem Value Chain Agent von iPoint-systems

TRW Automotive ist einer der Global Player im Automobilzuliefermarkt. Bei der Entwicklung und Fabrikation seiner Produkte legt das Unternehmen großen Wert auf die enge Zusammenarbeit mit seinen Kunden. Dabei sind schnelle Verfügbarkeit und Weiterverarbeitung von Qualitätsdaten die Voraussetzungen, um die selbst definierten, hohen Standards erfüllen zu können. Der Value Chain Agent von iPoint-systems beschafft diese Daten jetzt vollautomatisch und macht sie für TRW jederzeit und immer dort verfügbar, wo sie gebraucht werden. Die intelligente Integrationslösung optimiert so komplette

Wertschöpfungsketten und schafft für den Zulieferer damit maximale Prozesssicherheit.

Das umfangreiche Produktangebot und der sehr große Kundenkreis von TRW machten das Quality Reporting bislang zu einer echten Herausforderung. Automobilhersteller (OEMs) hinterlegen die Informationen auf speziellen Internetportalen, von denen sich die betroffenen Zulieferwerke regelmäßig ihre Daten herunterladen müssen. „Anhand dieser Informationen bearbeiten wir vor allem Garantiefälle. Funktioniert ein Zulieferprodukt nicht wie vorgesehen, reduziert der OEM automatisch die

© iPoint-systems gmbh

Ludwig-Erhard-Str. 52-56  
72760 Reutlingen  
Tel. +49 (71 21) | 4489-60  
Fax +49 (71 21) | 4489-89  
info@ipoint-systems.de

Liefer-Gutschriften für den Zulieferer“, erklärt Norbert Kagerer, Director Quality Assurance Europe & Global OSS bei TRW Automotive. „Jedes einzelne Produkt, das dann fälschlicherweise als Garantiefall deklariert wird, kostet das Unternehmen bares Geld.“ Doch die Beweislast für Garantien, die der Zulieferer nicht zu verantworten hat, muss dieser in jedem einzelnen Fall selbst erbringen – ohne intelligente IT-Lösung ein enormer manueller Aufwand.

### Dem Ressourcenfresser keine Chance

Eine Reihe von Mitarbeitern bei TRW war meist mehrere Stunden pro Woche damit beschäftigt, die relevanten Informationen auf den unterschiedlichen OEM-Portalen zusammenzusuchen. Weil diese sich in Struktur, Navigation und Funktionsumfang stark voneinander unterscheiden und regelmäßig ändern, war diese Arbeit sehr zeitintensiv: „Mit 20 bis 40 Minuten dauerte ein Datenabgleich viel zu lange“, sagt Kagerer. Erschwerend kommt hinzu, dass sich branchenweite Standards, so hilfreich sie an dieser Stelle wären, bislang nicht durchgesetzt haben. Und mit der Erfüllung der Holschuld allein war die Aufgabe für TRW noch nicht gelöst: Waren die Daten abgerufen, mussten sie – meist in Handarbeit – in die eigenen Systeme eingepflegt werden.

Für TRW war dieser Zustand nicht länger tragbar: „Für uns wurde allein die Beschaffung der Qualitätsdaten zu einem echten Zeit- und Ressourcenfresser. Und dann waren die Daten noch immer nicht in unseren Systemen. Wir mussten einen Weg finden, diese Prozesse bei maximaler Prozesssicherheit so weit wie möglich zu automatisieren“, sagt Norbert Kagerer.

Fündig geworden ist TRW bei der Reutlinger iPoint-systems gmbh. Das Unternehmen ist auf E-Business-Integration spezialisiert und hatte mit dem „Value Chain Agent“ die passende Lösung für TRW Automotive parat: Der Agent

besucht automatisch und in regelmäßigen Abständen die gewünschten Portale der OEMs und macht sich dort selbstständig auf die Suche nach den Qualitätsdaten. Diese spielt er sofort an TRW zurück, das heißt er extrahiert und konvertiert die Daten und integriert sie in die jeweiligen Systeme. Egal ob 8D-Reporte, Reklamations- oder Garantieabwicklungen (wie Hallen- oder Feldausfälle) – die Nutzer bei





TRW arbeiten so stets mit aktuellen Daten im gewohnten CAQ-System. Geleitet wird der Agent von so genannten Missionen. Sie geben genau an, auf welcher Portalseite er wo welche Daten findet, wann er sie abrufen soll und wie er damit das System von TRW zu befüllen hat.

### Datenabgleich leicht gemacht

Startschuss für das Projekt war Ende 2005 – innerhalb von drei Monaten hatte ein Team aus TRW-Mitarbeitern der zentralen IT-Abteilung in Koblenz, der zentralen Qualitätsabteilung in Neuwied sowie den Mitarbeitern von iPoint eine erste Testversion erstellt. Nach drei weiteren Monaten wurde das System bei TRW, in Verbindung mit der BI-Software WebFocus, für die ersten Kundenportale in Betrieb genommen. Seitdem durchsucht der Value Chain

Agent zwei Mal am Tag die Portale der OEMs nach neuen Informationen und speichert diese auf dem TRW Server. In einem Zwischenschritt werden die neu gewonnenen Daten einer Systemprüfung unterzogen und mit einem Harmonisierungsprogramm auf einem weiteren Server in eine einheitliche Darstellung gebracht.

Die Benutzer von WebFocus können je nach Zugriffsrechten aus unterschiedlichen Datenansichten (global, regional oder lokal) auswählen und personalisierte Auswertungen definieren. Die Ergebnisse werden entsprechend den jeweiligen Anforderungen grafisch oder in Tabellenform dargestellt – eine Präsentationsaufbereitung ist nicht mehr nötig. „Weil der Value Chain Agent alle Datensätze einheitlich aufbereitet, können wir diese einfach und komfortabel vergleichen.

- > **Intelligente, automatisierte Datenbeschaffung ohne manuellen Aufwand**
- > **Live-Updates bei Portaländerungen und neuen Missionen**
- > **Liefert komplette Prozesse und optimiert ganze Wertschöpfungsketten**
- > **Komfortable Analyse und Datenabgleich – Abweichungen auf einen Blick erkennbar**

Das macht Analyse und Datenabgleich zum Kinderspiel, weil Abweichungen auf einen Blick zu erkennen sind“, freut sich Kagerer.

Ändert sich einmal die Struktur auf einem Kundenportal, wird die iPoint-Software automatisch per Live-Update aktualisiert. Die notwendigen Anpassungen der jeweiligen Missionen implementiert iPoint-systems gemäß eines Wartungsvertrages in kürzester Zeit und online. Meist, ohne dass der User überhaupt etwas davon bemerkt.

### Einfach effizient

Das zeitaufwändige Monitoring von Portalinhalten und manuelles Prüfen nach E-Mail-Benachrichtigungen haben sich für TRW erledigt. „Wir hätten nie gedacht, dass der Datentransfer von den Kundenportalen durch die iPoint-Lösung so effektiv funktionieren würde. Jetzt können wir unsere eigene Qualität und Performance mit den Augen unserer Kunden sehen. Von

den Arbeitsschritten, die uns früher eine Menge Zeit gekostet haben, bekommen wir heute überhaupt nichts mehr mit“, sagt Kagerer. Eine effiziente Prozessoptimierung, die sich von der ersten Minute an in barem Geld auszahlt. Und bei einem niedrigen Return on Investment (ROI) von lediglich zwölf Monaten lohnt sich die Investition gleich doppelt.

Nach den guten Erfahrungen im ersten Jahr will TRW die Lösung auf weitere Kundenportale anwenden, um das interne Qualitätsreporting auszubauen. Darüber hinaus plant TRW, die Automatismen auch auf andere Prozesse zu übertragen. Mit dem Value Chain Agent ist der Zulieferer dafür mehr als gerüstet, weil sich die intelligente Integrationssoftware überaus flexibel einsetzen lässt: Der Software-Agent liefert komplette Prozesse und bedient nicht nur Wertschöpfungsketten im Bereich Qualität, sondern beispielsweise auch in Logistik, Vertrieb, Normen, Finanzen oder Produktion.

### Partner:

amotIQ  
Böhme & Weihs  
BTC  
Circle Unlimited  
EURO-LOG  
HUCON Consulting  
IBM  
IBS  
Infor  
IPCentury  
Kerp  
Mieschke Hofmann & Partner  
Oracle  
SAP  
SupplyOn  
und andere

### Referenzen:

Automotive Lighting  
Bosch  
BorgWarner Turbo Systems  
BOS  
Continental Automotive  
Daimler  
DENSO  
Dräxlmaier  
Eberspächer  
Federal Mogul  
Filtrauto  
GKN  
GRAMMER Seating Systems  
Harmann Becker  
Hayes Lemmerz  
Hella  
Hirschmann  
Hydraulik-Ring  
Johnson Controls  
MANN+HUMMEL  
Pierburg  
Pirelli Deutschland  
Tedrive Germany  
Trelleborg  
TRW Automotive  
Valeo  
und andere

