



So treffen Sie die richtige Entscheidung

Mit dem iPoint Customer Dashboard und der Live-Sicht auf Portaldaten

Die Situation:

Meist mehrere Stunden pro Monat sind Mitarbeiter der Zulieferer damit beschäftigt, relevante Informationen auf den unterschiedlichen OEM-Portalen zusammenzusuchen und manuell in Tabellen zu konsolidieren. Weil die Portale sich in Struktur, Navigation und Funktionsumfang stark voneinander unterscheiden und regelmäßig ändern, ist diese Arbeit sehr zeitintensiv. Nachdem die Daten abgerufen sind, müssen – ebenfalls in

Handarbeit – Charts und Zusammenfassungen für Auswertungen oder unterschiedliche Abteilungen wie z. B. das Management erstellt werden. Ein Zustand, der so nicht länger tragbar ist, da dies enorme Ressourcen und Kosten bindet.

Die Lösung:

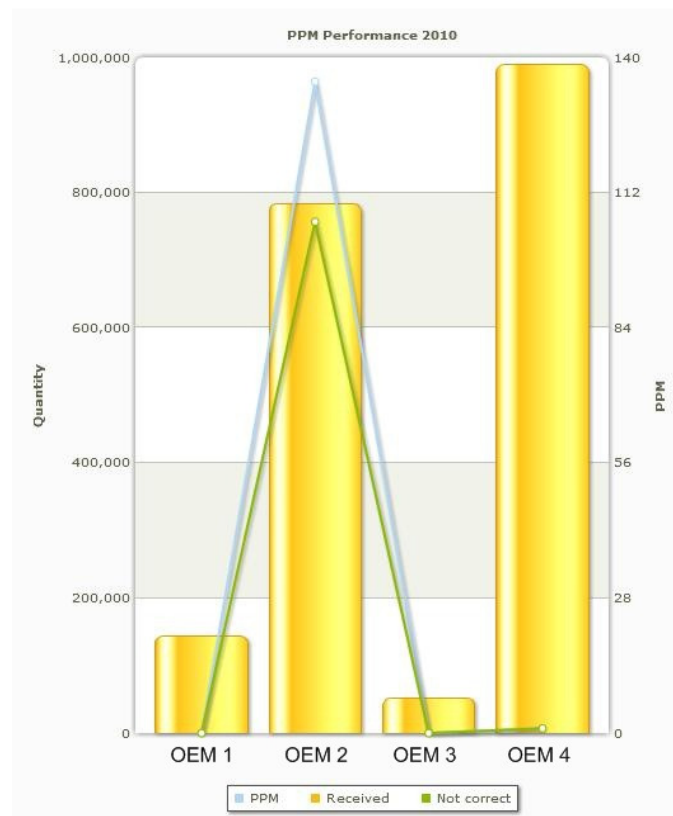
Mit Hilfe des iPoint Value Chain Agents und dem Customer Dashboard automatisieren Sie diese Prozesse.

© iPoint-systems gmbh

Ludwig-Erhard-Str. 52-56
72760 Reutlingen
Tel. +49 (7121) 14489-60
Fax +49 (7121) 14489-89
info@ipoint-systems.de

Der Software Agent besucht automatisch und in regelmäßigen Abständen die gewünschten Portale der OEMs und Zulieferer und macht sich dort selbstständig auf die Suche nach den benötigten Daten wie z. B. Qualitätsinformation. Diese spielt er sofort an das eigene interne System zurück, das heißt er extrahiert und konvertiert die Daten und legt sie in einer lokalen Datenbank ab.

Egal ob Feldausfälle, PPM-Werte oder Lieferantenbewertungen – der Nutzer verfügt so stets über die aktuellsten Daten. 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 interne System zu befüllen hat.



Beispiel einer PPM-Auswertung

Folgende BI Missionen stehen zur Verfügung (Auszug):

- > Gewährleistungskosten
- > Lieferantenbewertung
- > PPM Monitor
- > Score Matrix
- > Lieferantenstatus
- > Marktdaten
- > etc.

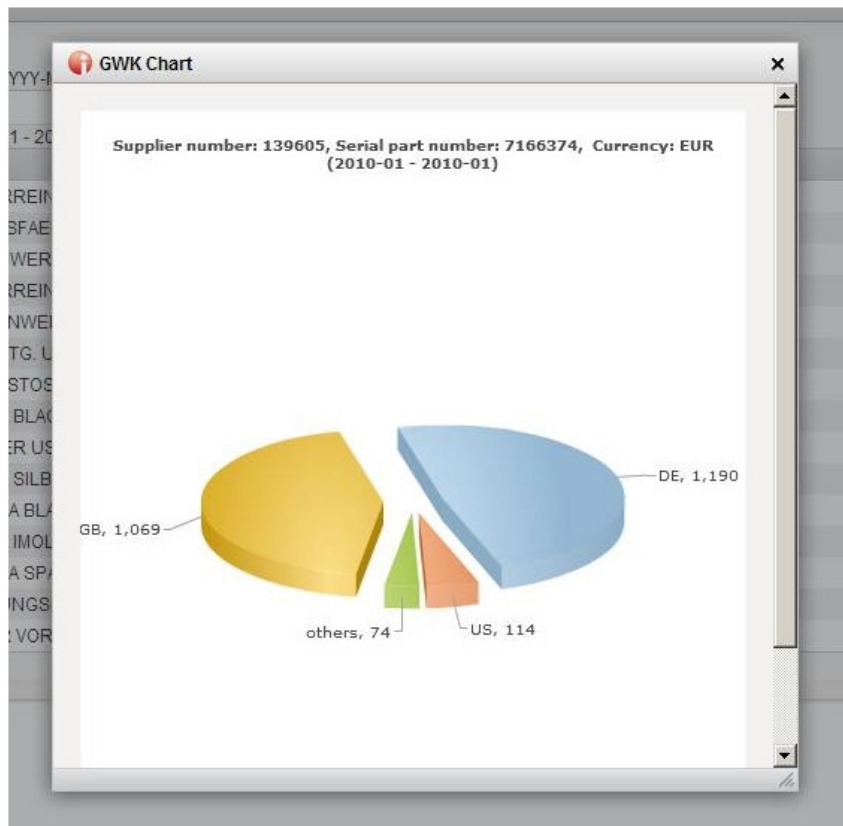


Durch den Einsatz des iPoint Value Chain Agent wird das Reporting leicht gemacht. In bestimmten Zeitabschnitten wird das Portal nach neuen Informationen durchsucht und Neuerungen werden automatisiert auf dem eigenen Server abgespeichert. In einem Zwischenschritt werden die aktuell gewonnenen Daten aggregiert und in eine einheitliche Darstellung gebracht. Mit dem iPoint Enterprise Portal, der portletbasierten Web-Schnittstelle des Value Chain Agents, können die Benutzer nun je nach Zugriffsrechten aus unterschiedlichen Datenansichten (Kunden-, Werks- oder Artikel-ebene) auswählen und personalisierte Auswertungen definieren. Die Ergebnisse werden entsprechend den jeweiligen Anforderungen grafisch oder in Tabellenform dargestellt – eine Präsentationserstellung ist nicht mehr nötig. Weil der Value Chain Agent alle Datensätze einheitlich aufbereitet, können diese einfach und komfortabel verglichen werden. Abweichungen sind so auf einen Blick zu erkennen. 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.

Ihr Nutzen:

Das zeitaufwändige Monitoring von Portalinhalten und manuelles Prüfen auf Änderungen entfällt. Der Datentransfer von den Kundenportalen durch die iPoint-Lösung funktioniert effektiv und völlig automatisch. Somit kann die eigene Qualität und Performance mit den Augen der Kunden gesehen werden. Eine effiziente Prozessoptimierung von der ersten Minute an und ein Return on Investment (ROI) innerhalb weniger Monate. Mit dem iPoint Value Chain Agent sind Zulieferer mehr als gerüstet, weil sich die intelligente Integrationssoftware überaus flexibel einsetzen lässt: Der Software-Agent unterstützt Ihre Geschäftsprozesse und bedient nicht nur Wertschöpfungsketten im Bereich Qualität, sondern beispielsweise auch in Logistik, Vertrieb, Normen, Finanzen oder Produktion.



Beispiel einer Gewährleistungskosten Auswertung

Referenzen Customer Dashboards:

HARMAN BECKER

Sonstige Referenzen:

Arvin Meritor
 Bosch
 Brose
 Borgers
 Continental
 Daimler
 DENSO
 Dunlop
 Elastogran
 Federal Mogul
 Filtrauto
 GKN
 Hayes Lemmerz
 Henniges
 Automotive
 Hirschmann
 MTU
 Prettl
 Rubbertec
 SKF
 Stabilus
 TRW
 Valeo
 Witte
 und andere

Die Vorteile auf einen Blick:

- > Automatisierte Extraktion aller aktuellen Kennzahlen aus OEM und Zulieferer Portalen
- > Kennzahlenüberblick über alle Kunden
- > Erstellung übersichtlicher Kunden-Dashboards
- > Tagesaktuelle Informationen für schnelle Entscheidungen
- > Schneller Überblick auf PPM-Zahlen, Garantiefälle, Lieferantenbewertungen
- > Kosteneinsparung durch Workflowunterstützung von Eskalationen, Weiterleitung oder Verteilung von Aufgaben
- > Nachverfolgbarkeit durch kontrollierte, flexible Prozesse
- > Risikominimierung durch automatisierte Prozessdokumentation