

„GXS wurde aufgrund seines Rufes gewählt, Unternehmen mit ihren Geschäftspartnern über den elektronischen Handel zu vernetzen.“

—JERRY SILVA,

INTEGRATION SERVICES

MANAGER BEI BD



Helping all people
live healthy lives

BD verbessert den Zustand der Supply Chain mit der globalen B2B-Integration

BD entwickelt engere Beziehungen und rationalisiert die Geschäftstransaktionen mit Integrationslösungen von GXS

Firmenprofil

Führendes Medizintechnologie-Unternehmen

BD (Becton, Dickinson and Company) ist ein weltweit operierendes Medizintechnologie-Unternehmen, das eine große Auswahl medizinischer Artikel, Instrumente und Laborgeräte produziert und vertreibt, um Patienten zu diagnostizieren und zu behandeln, Beschäftigte im Gesundheitswesen zu schützen und Instrumente für die medizinische Forschung bereitzustellen. Das Unternehmen versorgt Krankenhäuser und Gesundheitseinrichtungen, Biowissenschaftler, klinische Labors, die Industrie und die breite Öffentlichkeit.

BD verfügt über zahlreiche proprietäre Technologien und belegt weltweit führende Marktpositionen in den Bereichen Injektionsnadeln und -spritzen, Infusionstherapie und vorfüllbare Systeme. Er ist außerdem ein wichtiger Lieferant von chirurgischen Produkten und Sets für die Regionalanästhesie. Darüber hinaus hat das Unternehmen eine umfangreiche Produktpalette für die Bereiche Ophthalmologie, Intensivpflege, Verwaltung der Medikamentenverabreichung, biowissenschaftliche Produkte, Diagnoseinstrumente und Entsorgungsbehälter für scharfe Gegenstände. BD ist der Weltmarktführer für Blutentnahmesysteme und Insulininjektionssysteme. Seine Consumer Healthcare-Gruppe vertreibt außerdem eine umfangreiche Palette von Homecare- und Sport/Fitness-Produkten, darunter die Produktmarken Ace, Bauer & Black und Tru-Fit.

Das 105-Jahre alte Unternehmen erwirtschaftet einen jährlichen Umsatz von 2,3 Milliarden Pfund und legt seinen strategischen Schwerpunkt auf weiteres Wachstum in drei internationalen Geschäftsbereichen: BD Medical Systems, BD Biosciences und BD Clinical Laboratory Solutions. BD hat seinen Hauptsitz im US-Bundesstaat New Jersey und beschäftigt weltweit circa 25.000 Mitarbeiter an über 212 Standorten in mehr als 40 Ländern.

Die geschäftliche Herausforderung

Nahtlose globale Geschäftstransaktionen realisieren

BD führt seit langem Geschäftstransaktionen mit seinen Handelspartnern mithilfe des elektronischen Handels und hat ein Niveau erreicht, bei dem ein erheblicher Teil der Transaktionen unter Einsatz des traditionellen EDI durchgeführt wurden. Die verschiedenen Abteilungen und Regionen von BD verfügten jedoch über eine Mischung unterschiedlicher IT-Fähigkeiten. Wie jede Menge anderer traditioneller Fertigungs- und Distributionsunternehmen stand BD vor der Aufgabe sicherzustellen, dass es in der gesamten Liefer- und Nachfragekette effizient kommunizieren konnte.

Im Rahmen des neuen SAP/R3 ERP-Implementierungsprojekts (ERP=Enterprise Resources Planning) mit dem Namen Genesis Program musste das Unternehmen über leistungsstarke Technologien verfügen, um die Welt der Integration zu betreten und die Beziehungen mit Handelspartnern weiter auszubauen.

Laut dem Integration Services Manager von BD Jerry Silva, der den EAI-Bereich des Genesis Program anführte, hatte das Unternehmen klare und ehrgeizige Ziele: „Das Ziel des Genesis Program war, ein System mit den Tools und Services auszustatten, die BD ermöglichen würden, Integrationsfähigkeiten in sämtlichen Geschäfts- und Funktionsbereichen zu etablieren. Dieses Framework würde als Grundtechnologie dienen, um unsere Strategien für den Aufbau von integrierten Geschäftsprozessen mit Handelspartnern zu unterstützen und letztendlich eine unternehmensübergreifende Integration zu ermöglichen.

Das Unternehmen begann mit dem Entwurf bestimmter Anforderungen, die es als Komponenten seiner Lösung wünschte. Es wurde ein Implementierungsteam bestehend aus Fach- und IT-Experten von BD sowie aus externen SAP-Beratern und Industrieanalysten gebildet. Das Implementierungsteam erkannte mehrere kritische Erfolgsfaktoren, die über den Erfolg der Maßnahmen von BD entscheiden würden.

- Enge Integration von EDI mit SAP R/3-Anwendungsmodulen
- Eine Schnittstelle, die für bestehende Handelspartner transparent sein würde
- Die Fähigkeit, verschiedene Geschäftsanforderungen in regionalen Märkten zu unterstützen und zu verwalten
- Effiziente Schnittstelle mit SAP R/3 und Legacy-Anwendungen
- Ausgereifte Kommunikationsfähigkeiten
- Eine organisatorische Struktur zur Unterstützung der Bereitstellung, Schulung und Verwaltung
- Wirtschaftlichkeit

Das Team begann eine energische Suche nach einem Lösungsanbieter, der diese Ziele erfüllen könnte. Das Unternehmen wusste, dass der Anbieter unbedingt in der Lage sein musste, alle Netzwerkkomponenten auf eine einzige globale Lösung mit SAP R/3 auf einer UNIX-Plattform zu migrieren.

Die Lösung

Komplette Integration für Anwendungen und Handelspartner

BD wählte GXS als sein Anbieter von Integrationslösungen, namentlich Enterprise Gateway von GXS und seine patentierte Datenumwandlungskomponente Application Integrator™. Enterprise Gateway und Application Integrator sind zwei führende Lösungen im Rahmen der B2B Gateway-Lösungen von GXS, ein Software- und Dienstleistungsportfolio, das speziell zur Bewältigung der Herausforderungen für zahlreiche Unternehmen wie BD entwickelt wurde.

Silva erklärt, „GXS wurde aufgrund seines Rufs gewählt, Unternehmen mit ihren Geschäftspartnern über den elektronischen Handel zu vernetzen.“ Silva war außerdem von der Tatsache beeindruckt, dass GXS eine der weltweit größten elektronischen

„GXS brachte sein Produkt-Know-How und seine Erfahrung mit Implementierungen ins Spiel. GXS lenkte seine Ressourcen durch die Bereitstellung der richtigen Leute für die richtigen Aufgaben zur richtigen Zeit,“ erklärt Silva.

Gemeinschaften von mehr als 100.000 Handelspartnern verwaltet und dass das Unternehmen eine etablierte globale Präsenz mit einem regionalen Support auf der ganzen Welt hat.

Wie konnten die Lösungen Enterprise Gateway und Application Integrator zum Erfolg des Genesis Program von BD beitragen?

Silva wusste, dass ein erfolgreiches E-Commerce-Konsolidierungsprogramm von einer soliden Planung und Ausführung abhängt. BD war durchaus bewusst, dass der Plan, ihre bestehenden EDI-Prozesse in drei Monaten zu konvertieren, ein ehrgeiziger Zeitplan war. Deshalb stellten sie die erforderlichen Ressourcen bereit und planten den Wissenstransfer, der wesentlich zu ihrem Erfolg beitragen würde, ins Budget ein.

Die kluge Planung von BD zahlte sich aus. Ihr klares Verständnis des Ziels und Ihre Verpflichtung zur Planung und Ausführung ermöglichten die Implementierung der Lösungen Enterprise Gateway und Application Integrator durch GXS, um eine einheitliche Networking-Plattform zu schaffen, welche sich in die Legacy-Systeme von BD und in ihre SAP ERP-Systeme integrieren lassen würde.

Die Ergebnisse

Fehlerfreie, transparente und effiziente Geschäftskommunikation

Mit der Wahl von Enterprise Gateway und Application Integrator von GXS als seine Integrationslösungen, wählte BD Tools, die ihm den gewünschten entscheidenden Vorteil verschafften: Transparenz. „Wir wussten, dass wir nicht am falschen Ende sparen konnten, um unsere Ziele zu erreichen,“ sagt Silva. „Wir wollten eine komplette Transparenz für unsere Kunden.“

Ein ungeplanter Vorteil, der sich während der Migration auf Enterprise Gateway und Application Integrator ergab, war eine Konsolidierung der Transaktions-Maps von BD von mehr als 350 auf 170. Laut Silva wäre eine Reduzierung dieser Größenordnung „auf unserer bestehenden Plattform nie möglich gewesen.“

Dank der Lösungen Enterprise Gateway und Application Integrator von GXS konnten andere Ergebnisse erzielt werden:

- Entwicklung neuer Prozesse und Systemdatenströme zur Unterstützung bestehender Geschäftsanwendungen und Anwendungsplattformen von SAP
- Erstellen und Testen von 170 Maps über einen Zeitraum von 90 Tagen
- Höhere Integrität und Qualität von Transaktionen mit besseren Kontrollen der Standard-Konformität
- Erstellung von Dokumentation für Change Control-Verfahren, Sicherheitsverfahren und operative Verfahren.
- Erstellung und Ausführung eines siebenwöchigen Schulungsplans für die Mapping-Gruppe von BD, einschließlich On-Site-Training, Betreuung und Vorbereitung der Produktionsumgebung für die Einführung.

„Das Team war in der Lage, einen führenden Implementierungsansatz auszuführen, indem der Aufbau und das Zusammenwirken der neuen Integrationsplattform mit den

bestehenden Legacy-Anwendungen vor dem SAP-Implementierungszeitplan realisiert wurden. Somit konnten wir den SAP-Rollout für jeden Standort unterstützen und gleichzeitig für eine nahezu transparente Migration auf SAP R/3 für unser Handelspartner sorgen,“ erklärte Silva.

Auch wenn das Ergebnis der Maßnahmen von BD nicht glanzvoll ist, bringt eine richtige Vorgehensweise bedeutende, auch wenn oft versteckte, Vorteile, hervor. Silva deutet auf überraschende Vorteile durch die Nutzung von Application Integrator (siehe Seitenleiste).

Dank der leistungsstarken Any-to-Any Mapping-Fähigkeiten von Application Integrator konnte BD seine Manufacturing Execution Systems (MES), externe Lagerverwaltungssysteme und andere lokale Anwendungen in SAP R/3 integrieren.

„Wir fangen gerade an, den Return on Investment zu realisieren, indem wir diese Lösung als einen echten Integration Broker einsetzen,“ sagt Silva.

Der Erfolg von BD mit Enterprise Gateway und Application Integrator im Genesis Program hat das Unternehmen von dem Wert der GXS-Lösungen überzeugt. BD plant derzeit, Enterprise Gateway im Rahmen seiner weltweiten Geschäften noch intensiver zu nutzen.

Die Verpflichtung von BD für Planung und Ausführung und die bewährten Integrationslösungen von GXS haben sich als wahres Wundermittel für die Integrationsprobleme eines Medizinprodukteherstellers erwiesen.

„Seit dem Anschluss der Application Integrator-Lösung von GXS bildet eine Transaktion nur noch eine Änderung einer Map, nicht die Erstellung einer komplett neuen Map. Application Integration gibt uns die Flexibilität und die Fähigkeit, eine Änderung vorzunehmen, die den Wunsch eines Kunden erfüllt, ohne die bestehenden Kunden auf dieser Map zu beeinträchtigen.“

DEUTSCHLAND

Leyboldstrasse 16
50354 Hürth-Efferen
Deutschland
+49 2233 609 0 t
+49 2233 609 205 f
www.gxs-gmbh.de

HAUPTSITZ

100 Edison Park Drive
Gaithersburg, Maryland 20878
U.S.A.
+1 301 340 4000 t
+1 301 340 5299 f
www.gxs.com

GROSSBRITANNIEN

18 Station Road
Sunbury-on-Thames
Middlesex TW16 6SU
Großbritannien
+44 1932 776047 t
+44 1932 776216 f
www.gxs.co.uk

FRANKREICH

Cachan Porte Sud
191, av. Aristide Briand
94230 Cachan
Frankreich
+33 1 46 73 16 00 t
+33 1 46 73 16 01 f
www.gxs.fr

ASIEN-PAZIFIK

Room 1609-10
16/F China Resources Building
26 Harbour Road, Wanchai
Hong Kong
+852 2884 6088 t
+852 2513 0650 f
www.gxs.asia.com



Über GXS

GXS ist ein weltweit führender Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, die die Integration von Geschäftsprozessen und die Zusammenarbeit zwischen Handelspartnern vereinfachen und optimieren. Unternehmen und Organisationen auf der ganzen Welt, darunter mehr als 70 Prozent aller Fortune-500-Unternehmen, setzen die On-Demand-Services auf GXS Trading Grid® ein, um Liefernetzwerke zu erweitern, Produkteinführungen zu optimieren, den Wareneingangsprozess zu automatisieren, elektronische Zahlungen zu verwalten und Transparenz in der Lieferkette zu schaffen. GXS Managed Services, die B2B-Outsourcing-Lösung von GXS, bietet Kunden Expertise, technische Infrastruktur und Programmsupport, um B2B-E-Commerce mit Handelspartnern weltweit durchzuführen. GXS hat seinen Hauptsitz in Gaithersburg, Maryland, und unterstützt Unternehmen mit seinem breiten internationalen Netzwerk und lokalen Niederlassungen in Amerika, Europa und Asien-Pazifik. Weitere Informationen über GXS finden Sie auf www.gxs-gmbh.de.