

„Application Integrator hat uns erlaubt, unsere elektronischen Handelsbeziehungen mit Kunden erfolgreich auszubauen, auch wenn sie proprietäre Formate verwenden. Wir können mehr Dokumente verarbeiten, ohne unsere Fixkosten zu erhöhen.“

– KAZUMASA YABE
CHIEF STAFF OF INFORMATION
HONDA FOUNDRY CO., LTD.

HONDA
The Power of Dreams



Honda Foundry beschleunigt Handel mit B2B- Integration

GXS Application Integrator™ rationalisiert Geschäftstransaktionen für Japanischen Hersteller von Autoteilen

Unternehmensprofil

Japanischer Hersteller von Autoteilen

Honda Foundry, ein Geschäftszweig des japanischen Automobilgiganten Honda Group, ist ein Hersteller von Aluminiumteilen für Hochleistungsfahrzeuge, einschließlich Kolben, Zylinderköpfen, Ansaugkrümmer und Hilfsrahmen. Das Unternehmen ist vollständig integriert und deckt die Produktionsfunktionsanalyse, computergestützte Konstruktion zur Materialentwicklung, Testproduktversorgung und die Entwicklung und Herstellung von metallischen Gussformen unter Verwendung der CAD/CAM-Technologie ab. Bearbeitete und halbfertige Teile werden direkt an Honda Foundry's Karosserierohbau-Kunden geliefert. Das Unternehmen hat rund 900 Mitarbeiter in Japan, den USA und China.

Die Herausforderung

Größere Effizienz bei Geschäftstransaktionen

Mit der Intensivierung der Konkurrenz aus Übersee, konzentrieren sich die wichtigsten japanischen Hersteller von Autoteilen darauf, neue Wege zur Festigung des Marktanteils zu finden. Honda Foundry, einer der Marktführer in diesem Bereich, hat entschieden mit der Verbesserung der Effizienz seiner Geschäftstransaktionen zu beginnen. Das Unternehmen wollte:

- Potentielle Fehlereingaben, durch das Entfernen manueller Bestelleingaben reduzieren.
- Die Fähigkeit zur Verarbeitung geschäftlicher Dokumente erhöhen.

Für Honda war es von entscheidender Bedeutung, dass die neue Investition mit der aktuellen IT-Infrastruktur funktionierte. Kazumasa Yabe, Honda Foundry's Chief Staff of Information, erklärt: „Wir wollten die Art und Weise, wie wir mit unseren Kunden zusammenarbeiten verbessern, in der Lage sein, mehr Bestelldaten zu erfassen und gleichzeitig die Vorteile unserer Back-Office-Systeme beibehalten.“

Die Lösung

Data Mapping und Konvertierung für leistungsstarke B2B-Transaktionen

Honda Foundry wandte sich Application Integrator™, dem Data Mapping, Konvertierungs- und Managementsystem von GXS zu. Application Integrator ermöglicht dem Unternehmen Geschäftsdokumente zwischen seinen Back-Office-Systemen und zwischen dem Unternehmen und seinen Kunden elektronisch auszutauschen. Es verarbeitet derzeit 13 verschiedene Dokumententypen für Honda Foundry und weitere Dokumententypen sind in der Zukunft geplant. Da die Honda Group eine der größten Kunden von Honda Foundry ist, war es entscheidend für das Unternehmen, dass die Datentransformationssoftware sich dem vor kurzem

implementierten IMPACT-III - B2B-System der Honda Group anpassen konnte. IMPACT-III verwendet den EDIFACT Standard zum Austausch von Dokumenten.

Yabe erklärt: „Im Gegensatz zu ähnlichen Angeboten von Integrationssoftware, muss sich Application Integrator – abgesehen von der Erstellung der Datenkonvertierungsregeln – nicht anpassen und benötigt keinerlei Änderung unserer Back-Office-Systeme, um die Bestellungen der Honda Group zu empfangen.“

Honda Foundry Operateure melden sich auf der Website der Honda Group an, welche der Kern des IMPACT III-Systems ist und auf welcher die Daten von Honda Foundry und anderen Lieferanten angezeigt werden. Die Operateure laden die Daten im EDIFACT Format von der Website herunter und senden diese an ein Datenkonvertierungssystem. Die Daten werden dann in ein Format umgewandelt, dass mit Honda Foundry's AS/400 basierten Back-Office-Applikationen kompatibel ist.

Die Ergebnisse

Verringerter Zeitaufwand bei Bestellprozessen, verbesserter Kundenservice

Application Integrator hat Honda Foundry's Transaktionen mit seinen Kunden erleichtert. Siebzig Prozent der Bestellungen von Honda Foundry's Kunden werden nun durch Application Integrator verarbeitet. Der automatische Prozess stellt sicher, dass das Unternehmen das höchste Maß an Genauigkeit und Konsistenz in seinen Business-Transaktionen erreicht. Die neue Fähigkeit zur Dokumentenkonvertierung:

- Ermöglicht dem Unternehmen Zeit zu sparen, und reduziert Fehler im Zusammenhang mit der manuellen Eingabe von Bestellungen.
- Beseitigt die Notwendigkeit für Honda Foundry, kostenintensive Änderungen in Auftragsbearbeitungssysteme zu investieren.
- Steigert die Kapazität, Geschäftsdokumente zu bearbeiten

Yabe fügt hinzu: „Mit keinerlei Änderungen an der Schnittstelle, dauerte die Implementierung nur einen Monat – sehr viel schneller als wir erwartet hatten. Seitdem haben wir die Eingabezeit von Aufträgen reduziert und Fehler beseitigt. Die Bestellungen unserer Kunden werden nun schneller bearbeitet.“

„Application Integrator hat uns erfolgreich dabei unterstützt, die elektronischen Handelspartnerbeziehungen mit unseren Kunden auszubauen, selbst wenn sie proprietäre Formate verwenden. Wir können mehr Dokumente verarbeiten, ohne unsere Fixkosten zu erhöhen.“

Da das Unternehmen den Umfang der Aufträge erhöht, prognostiziert Yabe, dass die Verwendung von Application Integrator für den gesamten Kundenstamm erweitert wird, welche wichtige Mitspieler in der Industrie wie Subaru, Mitsubishi und Kawasaki einschließt, und dass die Neueingabe von Bestelldaten vollständig beseitigen wird.



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.

DEUTSCHLAND

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

HAUPTSITZ

9711 Washingtonian Blvd.
Gaithersburg, MD 20878, US
+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