

„Das stimmige Gesamtpaket aus gutem Preis und sehr gutem Service war für uns der zentrale Grund, zu Fujitsu zu wechseln.“

Dustin Neunast  
IT-Systemadministrator  
Kathrein Automotive

Nach der Migration zu Fujitsu kann Kathrein Automotive neue Partner innerhalb weniger Tage an sein EDI-System anbinden. Auch die deutlich geringere Fehlerquote spart Geld.

### Der Kunde

Land: Deutschland  
Branche: Automotive  
Gründungsjahr: 2010  
Mitarbeiter: zirka 1000  
Website: [www.kathreinautomotive.com](http://www.kathreinautomotive.com)

### Die Herausforderung

Die Anbindung von Partnern an das EDI-System von Kathrein Automotive dauerte zu lange. Ein neuer Anbieter von Hosting und Application Management sollte dafür sorgen, dass Unternehmen zügig Anschluss an den automatisierten Datenaustausch finden.

### Die Lösung

Kathrein Automotive hat sich für Fujitsu als neuen Anbieter für EDI-Hosting und Application Management entschieden. Die Migration erfolgt Partner für Partner. Die Mappings der Partner bleiben dabei erhalten. Alle Anpassungen auf den Business Integration Server 6 von Seeburger übernimmt Fujitsu.

### Kundenvorteile

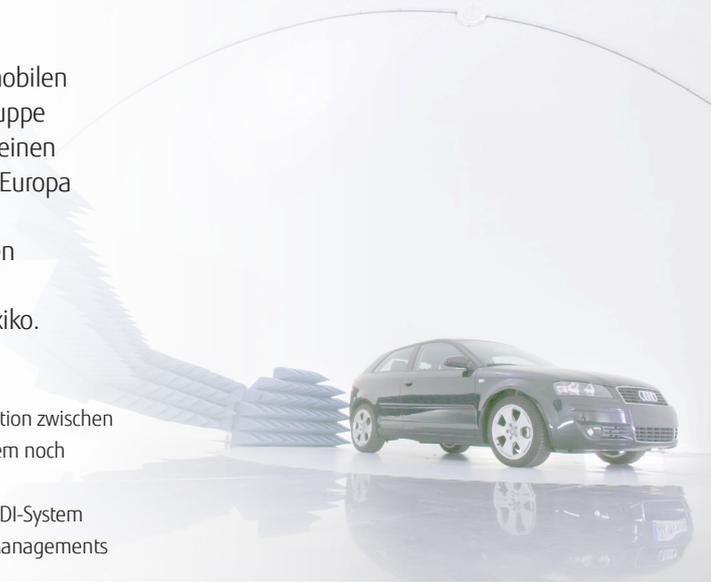
- Reduzierung der Zeit für die Anbindung neuer Partner von mehreren Monaten auf wenige Tage
- Sehr viel geringere Fehlerquote bei den EDI-Nachrichten spart Geld
- Sehr kurze Reaktionszeit von Seiten Fujitsu bei Fragen

## Der Kunde

Kathrein Automotive ist ein global aufgestellter, führender Anbieter von automobilen Antennensystemen. Mit zwei deutschen Standorten innerhalb der Kathrein Gruppe bieten das Unternehmen lokale Nähe, deutsche Engineering-Kompetenz und einen hohen Automatisierungsgrad. Das Produktionswerk in Portugal sichert mit für Europa attraktiven Fertigungskosten einen logistisch günstigen Zugang in den Euro-Währungsraum, aber auch darüber hinaus. Das Werk in China bedient den globalen wie auch den lokalen Markt mit technisch hochwertigen Produkten. Außerdem gibt es Produktionsstätten in Sao Paulo, Brasilien und Tlaxcala, Mexiko.

## Produkte und Services

- Bereitstellung eines hochverfügbaren Seeburger-BIS6-Servers in der Shared-VM-Farm-Infrastruktur in einer Metro-Lösung
- VPN-Leitung zur WAN-Kommunikation zwischen dem Seeburger-BIS6-Server und dem noch bestehenden SAP-ERP-System
- Anbindung neuer Partner an das EDI-System
- Übernahme des EDI-Application-Managements



## Die Herausforderung

Kathrein Automotive nutzt als zentrale Plattform zum Austausch von Bestell- und Planungsdaten mit Kunden und Lieferanten einen Seeburger-BIS6-Server. Zirka 20 Kunden sind mit diesem EDI-Server verbunden. Dazu zählen große OEM-Partner wie BMW, Daimler, General Motors und VW, aber auch kleine Zulieferer mit einem einzigen Standort. In der vorherigen Umgebung hatte es bis zu mehrere Monate gedauert, bis neue Unternehmen an das System angeschlossen und die Vorteile der Datendrehscheibe EDI nutzen konnten.

## Die Lösung

Fujitsu hat den Betrieb des Seeburger-BIS6-Server im eigenen Rechenzentrum in Neuenstadt in einer Metro-Lösung übernommen und ist dadurch in der Lage, neue Partner von Kathrein Automotive schnell, hoch verfügbar und mit einer äußerst geringen Fehlerquote an das EDI-System anzuschließen. „Das stimmige Gesamtpaket aus gutem Preis und sehr gutem Service war für uns der zentrale Grund, zu Fujitsu zu wechseln,“ betont Dustin Neunast, der für den EDI-Betrieb bei Kathrein Automotive verantwortlich ist. Fujitsu habe insgesamt einen sehr starken Eindruck gemacht, berichtet Neunast. Seine Erfahrung aus der Praxis: „Wir können jetzt schneller neue Partner anbinden und erhalten zügig Antworten, sollten Probleme auftauchen.“ Vorher wurde Eins-zu-Eins-Mapping verwendet. Für jeden neuen Kunden musste das komplette Mapping neu erarbeitet werden. Das hat Zeit gekostet, „die Anbindung dauerte von mindestens drei Wochen bis zu mehreren Monaten, je nach Komplexität“, berichtet Neunast.

Fujitsu verfolgt einen anderen Ansatz und schaut sich an, welche SAP-Prozesse ein neuer Partner verwendet. Dann erfolgt ein Prozess-Mapping. Sind alle Prozesse erfasst, müssen nur noch die Besonderheiten der Kunden aufgenommen werden. Das hat die Zeit für die Anbindung deutlich reduziert. Nun sind neue Kunden nach spätestens einer Woche am System, manchmal schon zwei bis drei Tagen. Für bestehende Partner erfolgte die Umstellung auf die Fujitsu-Infrastruktur im Hintergrund. Sie müssen an ihrem bestehenden Mapping keinerlei Änderungen vornehmen. Kommt ein neuer Partner auf Kathrein Automotive zu und möchte Liefer- oder Bestelldaten per EDI austauschen, wird zwischen Fujitsu und dem neuen Partner oder dessen Dienstleister ein Datenblatt ausgetauscht, auf dem die Parameter stehen.

„Wir erstellen ein Ticket, beantworten Fragen und erhalten dann die Antwort, wenn der Partner angeschlossen ist“, sagt Neunast. Nach der erfolgreichen Umstellung des ersten Partners hat Fujitsu auch das Application Management der Plattform übernommen.

## Kundenvorteile

Der Wechsel zu Fujitsu hat dafür gesorgt, dass auch große neue Partner innerhalb kurzer Zeit am EDI-System sind. Außerdem ist die Fehlerquote deutlich geringer als früher. „Ich gehe davon aus, dass dadurch ein fünfstelliger Betrag eingespart werden kann. Wenn eine EDI Nachricht fehlerhaft ist, wird diese vom Kunden in Rechnung gestellt, da dieser dann Mehraufwand hat“, erklärt Neunast. Die Vorteile, die Kathrein Automotive sich vom Wechsel versprochen hat, sind eingetreten. „Das Migrationsprojekt geht deutlich schneller voran, als wir erwartet haben“, freut sich Dustin Neunast. Dazu gehört das Rechenzentrum und die Sicherung der Daten in einer Metro-Lösung, aber auch die Tatsache, dass eine komplette Abteilung im Rechenzentrum mit genügend Manpower nur für EDI zuständig ist und entsprechende Kompetenz hat. „Wir waren uns sicher, dass das mit Fujitsu klappt“, betont Neunast. Bei einem für Automobilzulieferer so kritischen System wie der EDI-Anbindung war das die wichtigste Voraussetzung. Darauf verlässt sich nicht nur Kathrein Automotive, auch für die Beziehung zu den großen OEMs ist das zentral. Störungsfreie Migration und sicherer Betrieb gehören zusammen: „Unsere großen OEM-Partner gehen davon aus, dass wir Disaster Recovery können. Wenn man da Probleme hätte, würde das sofort in Rechnung gestellt“, ist Neunast sicher.

## FUJITSU

Telefon: 00800 37210000\*

E-Mail: [cic@ts.fujitsu.com](mailto:cic@ts.fujitsu.com)

\* verfügbar und kostenfrei aus allen Netzen in D/A/CH

© 2017 Alle Rechte vorbehalten, insbesondere gewerbliche Schutzrechte. Änderung von technischen Daten sowie Lieferbarkeit vorbehalten. Haftung oder Garantie für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der angegebenen Daten und Abbildungen ausgeschlossen. Wiedergegebene Bezeichnungen können Marken und/oder Urheberrechte sein, deren Benutzung durch Dritte für eigene Zwecke die Rechte der Inhaber verletzen kann. Weitere Einzelheiten unter [www.fujitsu.com/de/resources/navigation/terms-of-use.html](http://www.fujitsu.com/de/resources/navigation/terms-of-use.html)