

Einsatz elektronischer Nachrichtentypen in der Landtechnik Übersicht Befragung, Teilnehmer und deren EDI-Einsatz

Im Rahmen des Arbeitskreises EDI_agrartec ist vereinbart worden, eine verbände-übergreifende Abfrage über den Einsatz von EDI-Subsets innerhalb der Landmaschinenbranche durchzuführen und diese periodisch zu aktualisieren.

Mit den, aus den Ergebnissen der Befragung zusammengestellten Übersichten soll ein Überblick gegeben werden, wer fähig und gewillt ist, EDI-Lösungen umzusetzen.

An der schriftlichen Befragung im Sommer 2003 haben sich 24 Unternehmen beteiligt. Die vorliegende Darstellung bezieht einige Angaben aus der Erhebung 2002 mit ein. Diese sind farblich blasser dargestellt.

Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

1. Nur wenige Unternehmen innerhalb der Landmaschinenbranche wenden EDI an.
2. Noch immer besteht Unsicherheit bezüglich Kosten und Aufwand der Einführung.
3. Eine Notwendigkeit zum Einsatz der EDI-Technologie wird i.d.R. nicht gesehen, zumal die potentiellen Partner ebenfalls kein EDI einsetzen.

Vorab einige Hinweise zur Auswertung:

Die Auswertung besteht aus diesem Übersichtsblatt (2 Seiten), Einzelauswertungen (Kreuztabellen) zu den 5 Subsets (PRICAT, ORDERS, INVOICE, REQOTE sowie QUOTES) und dem verwendeten Fragebogen (Deckblatt plus 2 mal 2 Seiten).

Die zur Visualisierung verwendeten Farben grün, gelb und rot stehen für "im Einsatz", "geplant" oder "in Erprobung" bzw. für "nicht vorgesehen".

Dies gilt sowohl für den EDI-Einsatz generell (diese Seite), wie auch für die Angaben zu den einzelnen Subsets PRICAT, ORDERS, INVOICE, REQOTE sowie QUOTES.

Zur Kennzeichnung, von wem der Partner bestimmte Angaben in der Kreuztabelle stammen, zeigen jeweils die Streifen in Richtung desjenigen, der die Angabe gemacht hat. Karierte Felder sind von beiden Partnern bestätigt.

??? steht für "keine eindeutige Antwort"

IF steht für "Inhouse Format"

Firma	E-Mail	PRICAT	ORDERS	INVOICE	REQOTE	QUOTES	eingesetzter Konverter	Gründe, EDI nicht mit allen Partnern umzusetzen (Frage 6)	Gründe gegen EDI:
im VERKAUF									
agrocom	quinckhardt@agrocom.com								Kein Bedarf als Softwarehaus
AKG Verwaltungs GmbH	michael.kramer@akg-gruppe.de								Wir setzen innerhalb der Agrartechnik-Branche bisher kein EDI ein und es sind keine Projekte geplant.
Amazonen-Werke	shemmen@amazone.de						Eigener Konverter geplant (bz-EDIFACT)	Organisations-Struktur fehlt bei vielen Händlern (kleine bis mittlere Größe), Kosten-Nutzen-Verhältnis oft ungünstig	
Claas	josef.strake@claas.com						Atos-Origin	Kleinere Betriebe bestellen über "Parts online" Internetanwendung	
CNH Deutschland	fritz.mosters@cnh.com								Der CNH-Konzern verwendet seit Jahren eigene Programme zur internen und externen Kommunikation. Die in EDI enthaltenen Funktionen sind darin abgedeckt, so dass alle Geschäftsabläufe ohne Medienbruch abgehandelt werden können.
Daimler-Chrysler UNIMOG	frank.neumann@daimler-chrysler.de								Konzernvorgaben und konzern-eigene Lösungen
Dameco	Ch.Puls@Dameco.de								EDV-Ausstattung nicht ausreichend
DeLaval GmbH	friedrich-christian-harje@delaval.com						Seeburger	Orders über Internet	
Fendt (I)	Johann.Leonhart@xfendt.de						X400	Einsatz im Verkauf mit ca. 1000 Vertriebspartnern	
Fendt (II)	alfred.stiehl@xfendt.de						T-Systems / Clearingcenter	Orders und Invoice mit etwa 300 Kunden	
GKN Walterscheid	Uwe.Tischer@Walterscheid.gknplc.com						Atos Origin	viele Kunden haben nicht die technischen Voraussetzungen, zu teuer	
Grimme	W.Roevekamp@Grimme.de								Personeller Engpass
Hako	W.Schipke@Hako.com								Partner nicht bereit, Partner (Händlernetz + eigene Vertriebs- und Servicecenter) arbeiten nur zum geringen Teil im Agrarbereich
Isringhausen	werner.kupka@isri.de						Atos EDImanager		Partner nicht bereit. Unsere angeschlossenen Handelspartner sind nicht soweit.
ILFA Interessengemein	markus.anders@ilfa.de								Zu wenig Informationen über neue Technik, EDV-Ausstattung nicht ausreichend, personeller Engpass.
Kongsilde Howard	R.Hoberg@Howard.de								
Kverneland	Karsten.Thiele@Kvernelandgroup.com							Nicht alle unsere Partner haben die Möglichkeit, EDI einzusetzen, so wird sich die Nutzung von EDI zu Beginn auf die größeren Partner beschränken	Im Konzern wird z. Zt. eine SAP-basierende EDI-Lösung betrieben, die aber durch ein EAI-Produkt der Firma TIBICO ersetzt wird, dann stehen auch genug Ressourcen zur Verfügung, damit auch Kverneland Deutschland mit der EDI-Einbindung beginnen kann.
Lemken	w.lorenz@lemken.com								Zu teuer, Partner nicht bereit
Niemeyer Agrartechnik	a.klaever@niemeyerweb.de								Zu teuer, EDV-Ausstattung nicht ausreichend, personeller Engpass
Pöttinger	Johann.Matsche@Poettinger.at						Datakom Austria	EDI wird nur mit Partnern verwendet, die aufgrund des Datenvolumens einen Einsatz rechtfertigen	
RAU SERTA Hydraulik	mkurz@rauserta.de								Zu teuer, EDV-Ausstattung nicht ausreichend, personeller Engpass
RCG Nordwest eG	karsten.broeker@rcg.de								Zur Zeit macht es keinen Sinn.
Fritz Sperber	t.gerbig@sperberonline.de								EDV-Ausstattung nicht ausreichend, zZt. nicht erforderlich
B. Strautmann & Söhne	plogmann@straumann.com								Derzeit zu wenig verbreitet
W. Stoll	OE@Stoll-JF.de							Kleine Händler (80% unserer Partner) setzen bislang kein EDI ein. Große Partner haben eigene Schnittstellen, so daß zwar EDI, aber nicht nach EDIFACT Standard eingesetzt werden kann.	
Suevia Haiges	Tel: 07143 97123								EDV-Ausstattung nicht ausreichend; bis jetzt nicht gefordert
Valtra	Peter.Kogel@Valtra.com								Alle notwendigen Datentransfers zwischen uns (als Lieferant) und unseren Vertriebspartnern finden mit Hilfe konzern-eigener Systeme statt.
Weber-Hydraulik GmbH	roland.schaaf@weber.de						WinELKE Firma Seeburger	Wir setzen elektronischen Datentransfer mit unseren Kunden nur nach den VDA-Richtlinien ein.	
Wiedenmann GmbH	wiedj@wiedenmann.de								Zu teuer, Partner nicht bereit
Wolf Garten	Peter.Schmidt@de.Wolf-Garten.com						mlc EDI Star		

Firma	E-Mail	PRICAT	ORDERS	INVOICE	REQOTE	QUOTES	eingesetzter Konverter	Gründe, EDI nicht mit allen Partnern umzusetzen (Frage 6)	Gründe gegen EDI:
im EINKAUF									
agrocom	quinckhardt@agrocom.com								Kein Bedarf als Softwarehaus
AKG Verwaltungs GmbH	michael.kramer@akg-gruppe.de								Wir setzen innerhalb der Agrartechnik-Branche bisher kein EDI ein und es sind keine Projekte geplant.
Amazonen-Werke	shemmen@amazone.de								Zu wenig Information über die neue Technik in der entsprechenden Abteilung bzw. bei den Partnern.
BayWa	Helmut.Eiglmeier@RI-Solution.com						EDIFACT-Konverter		
Bosch Rexroth AG	sabine.soeth@boschrexroth.de						Business Interaction -Server von der Firma Seeburger	Ziel ist, mit allen Lieferanten EDI einzusetzen	
Claas	elmar.holschbach@claas.com						Atos-Origin	Einige Lieferanten scheuen die Investition eines EDI-Konverters. Solche Lieferanten werden per WebEDI angebunden	
Daimler-Chrysler UNIMOG	frank.neumann@daimler-chrysler.de								Konzernvorgaben und konzern-eigene Lösungen
Fendt (I)	Johann.Leonhart@xfendt.de						X400	Nur für Lieferpläne, sonst keine weitere Nutzung!	
Fendt (II)	alfred.stiehl@xfendt.de						T-Systems / Clearingcenter	Orders und Invoice mit etwa 80 Lieferanten	
Grimme	W.Roevekamp@Grimme.de								Personeller Engpass
HaGe Kiel									zu teuer, Kosten-Nutzen-Verhältnis innerhalb der Systemarchitektur
ILAFA Interessengemeinschaft Isringhausen	markus.anders@ilafa.de werner.kupka@isri.de						Seeburger Atos EDImanager	Die Lieferanten sehen nicht die Notwendigkeit und den Vorteil. Schieben es auf die mangelnde Nachfrage seitens des Handels nach EDI-Einsatz. Viel zu hohe Kosten für die Umsetzung. Die Administration schiebt die Entscheidung auf den Vertrieb, der Vertrieb sieht nur Kosten und schiebt es zurück zur Administration.	
Lemken	w.lorenz@lemken.com								Zu teuer, Partner nicht bereit
Niemeyer Agrartechnik	a.klaever@niemeyerweb.de								Zu teuer, EDV-Ausstattung nicht ausreichend, personeller Engpass
RAU SERTA Hydraulik	mkurz@rauserta.de								Zu teuer, EDV-Ausstattung nicht ausreichend, personeller Engpass
RCG Münster	Karsten.Broeker@RCG.de						Seeburger ELKE-/400	Leider sind noch nicht alle Lieferanten mittels EDI-Daten zu verarbeiten	
RWZ Kassel	Friedrich.Stracke@Raiffeisen-Kassel.de							Bedingungen / Technische Voraussetzungen auf beiden Seiten nicht erfüllt.	
RWZ Köln	HosingGe@RWZ.de							fehlende Bereitschaft auf Lieferantenseite	
Suevia Haiges	Tel: 07143 97123								EDV-Ausstattung nicht ausreichend; bis jetzt nicht gefordert
Fritz Sperber	t.gerbig@sperberonline.de								EDV-Ausstattung nicht ausreichend, zzt. nicht erforderlich
W. Stoll	OE@Stoll-JF.de								zu teuer, personeller Engpass, Partner nicht bereit, Einkaufs-Leistungen teilweise ungeeignet für EDI
Wiedenmann GmbH	wiedj@wiedenmann.de								Zu teuer, Partner nicht bereit
ZG Karlsruhe	Karl_Heinz.Vallen@ZG-Raiffeisen.de							Einige Lieferanten präferieren ihr eigenes System über Internet. Probleme mit Datenaustausch International - Ausland.	Planung ja, Betrieb nein, einige Lieferanten präferieren ihr eigenes System über Internet, Probleme mit Datenbankaustausch international
Maschinen Bader-Ritter	TR@Bader-Ritter.de						COS	fehlendes Angebot Hersteller, fehlende Umsetzung der COS-Software	
LVD Bernard Krone	Thomas.Simon@Krone.de						Internet	Noch kein Angebot durch die Hersteller, Hersteller integrieren Händler zu wenig bei konkreten Anforderungen.	
Jan Linden Landtechnik	Tel.: 05741 3199-13							Die meisten Hersteller bieten eigene Lösungen an. Deshalb ist Anwendung nur für die wichtigsten Lieferanten sinnvoll!	zu wenig Informationen
LEVG, Hankensbüttel	LEVG.Reich@t-online.de							Lieferant bietet es nicht an; Programm zu kompliziert (FAX schneller)	
Brachat	Tel.: 07731 970115							Wir wissen nicht, wo wir ansetzen müssen, um vorwärts zu kommen.	
Heinrich Mayer	???@Mayer-Langenlonsheim.com								
A. Ritter und Söhne	T-Ritter@Ritter-Maschinen.com						COS	Keine ausreichenden Möglichkeiten von COS oder Herstellerseite für Umsetzung	
Seiler GmbH & Co. KG	Juergen.Seiler@Seiler-Landtechnik.de							zu aufwendig	
Land- und Bautechnik Klett	Landtechnik.Klietz@t-online.de							Z.Zt. gibt es noch keine einheitl. Regelung bzw. keinen einheitl. Entwicklungsstand, der eine durchgängige Anwendung sichert.	zu teuer, EDV-Ausstattung, Partner nicht bereit.
Ross Landtechnik	Info@Ross-Landtechnik.de							Lieferanten bieten nicht die Möglichkeit; Handelsumfang zu klein.	
Kurt Schlotter KG	Christian.Schlotter@Schlotter.de								EDV-Ausstattung, Partner nicht bereit
Johann Claassen Landtechnik Eggers Landmaschinen	Claassen-Landtechnik@t-online.de Tel.: 05820 98580						"Claas Dealer Link" über Einloggen in Claas Homepage AMS / COS	Da Bürokräfte in Lager/Verkauf/Buchhaltung nicht ganztätig am PC arbeiten, wäre EDI hier aufwendiger. Eigene Garantieabwicklung bei Claas, Case, MF.	Zu wenig Informationen; Partner nicht bereit.
Leo Thiesgen Agrar- und	Info@Thiesgen.de								Zu wenig Informationen; einige Partner haben bereits feste Bestellsysteme. Wir arbeiten mit einem Warenwirtschaftsprogramm.
Hans Metrich GmbH	Info@Metrich.de								Umstellung vom bisherigen Warenwirtschaftsprogramm auf ein neues ist aufwendig und von den Mitarbeitern nicht gewollt.
Sedmaier Landmaschinen	Sedmaier-Buch@t-online.de								Zu wenig Informationen; personeller Engpass.
Sickendiek-Landtechnik	Petra.Sickendiek@Sickendiek-Landtechnik.de								Zu wenig Informationen.
Müller Landtechnik KG	Mueller-Landtechnik@t-online.de								Zu wenig Informationen.
Landmaschinen-Kfz-Handel	Tel.: 03448 4419-0								Zu wenig Informationen.
Faltner GmbH	Info@Faltner.de								Zu wenig Informationen.
Justus Becker	H.Ludwig@Justus-Becker.de								Zu wenig Informationen.
Seippel Landmaschinen	GJo@Seippel-Landmaschinen.de								Zu wenig Informationen; noch kein Hinweis von Lieferanten und COS auf Möglichkeiten/Machbarkeit.
Robert Eckhardt RWA Österreich	Info@Eckhardt-he.de								Zu wenig Informationen; ein Referenzbetrieb mit Workshop könnte Überzeugungsarbeit leisten.