

## 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:
<b>im VERKAUF</b>									
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.
Kongsild 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		

