

Automatisierte Kommunikation über myOpenFactory

Um die Kommunikation mit externen Partnern und Lieferanten so weit wie möglich zu automatisieren, bietet ams.erp eine Standardschnittstelle zu der bewährten EDI-Plattform von myOpenFactory.

Die myOpenFactory Software GmbH, gegründet 2005 als Spin-off des FIR e.V. an der RWTH Aachen, betreibt heute als einer der führenden deutschen Anbieter von EDI-Lösungen eine der größten EDI-Plattformen Deutschlands. Über die Plattform kommunizieren kleine, mittlere und große ams-Kunden elektronisch auf einfachste Weise mit ihren Geschäftspartnern. Dabei richten sie über eine etablierte und erprobte Schnittstelle einmalig eine Verbindung zwischen ams.erp und der myOpenFactory-EDI-Plattform ein und können fortan mit all ihren Geschäftspartnern elektronisch kommunizieren. Lästige 1:1-Verbindungen gehören damit der Vergangenheit an.

Die Plattform übernimmt als zentrales Bindeglied zwischen Geschäftspartnern die Übermittlung der Belege in den unterschiedlichsten Formaten über die unterschiedlichsten Übertragungswege. Zudem lassen sich in ams.erp Workflows hinterlegen, wie das System mit den übermittelten Informationen umgehen soll. Trifft zum Beispiel die Nachricht über eine Bestellabweichung ein, so weiß das integrierte Auftragsmanagement, wer zu informieren ist, welche Daten aus der Bestellabweichung in die Projektdatenbank übernommen werden und ob aufgrund der Nachricht automatisch ERP-Prozesse angestoßen werden sollen.

myOpenFactory in der Praxis

Der Coburger Maschinenbauer und ams-Kunde Dietze & Schell nutzt die EDI-Plattform von myOpenFactory bereits seit 2013, nachdem im Jahr zuvor der Echtstart von ams.erp erfolgt war. Bereits in ihrem Vorgänger-ERP-System hatten die Bayern EDI-Nachrichten (Bestellungen) an ein Großunternehmen geschickt. Anders als bei ams.erp war dort allerdings eine Projektanpassung notwendig.

Dietze & Schell hat bei der Aufschaltung auf die EDI-Plattform mehr als zehn namhafte Lieferanten erfolgreich und ohne große technische Aufwände angebunden. Bei den ausgetauschten Dokumenten handelt es sich sowohl um ausgehende Bestellungen als auch um eingehende Auftragsbestätigungen. Laut IT-Leiter Thomas Hummel spart der Maschinenbauer insbesondere bei der Pflege der Auftragsbestätigungen erheblich an Zeit ein. Die monatlich anfallenden Kosten für den Betrieb von myOpenFactory, die abhängig von der Anzahl der erfolgten Transaktionen sind, hält er demgegenüber für überschaubar.