

Preis- und Bestands-Informationen in Echtzeit

»Die Messlatte wird permanent ein Stück höher gelegt«

Über den neuen Ad-hoc-BOM-Service bekommt der Schukat-Kunde nicht nur den Preis für die benötigten Komponenten in Echtzeit, sondern auch die tatsächlich verfügbare Menge. Details von Axel Wieczorek, Leitung Vertrieb von Schukat, und Bao Ngoc An, Geschäftsführer beim Schukat-Partner Etit Systems.

Markt&Technik: Immer mehr Distributoren legen großen Wert auf eine schnelle Angebotserstellung – oder gar auf Echtzeitangebote und Überblicke à la Booking.com. Treibt der Kunde diese Anforderung oder der Wettbewerb unter den Distributoren – oder beide?

Axel Wieczorek: Dem Kunden schnell eine verlässliche Antwort auf seine Anfrage zu geben ist seit Langem in unserer Qualitätspolitik verankert. Wir messen Durchlaufzeiten und optimieren die Prozesse permanent. Die Digitalisierung treibt diese Entwicklung natürlich voran. Je schneller eine Frage beantwortet ist, desto schneller kann sich der Entscheider mit neuen Aufgaben beschäftigen. Wer zu spät kommt, hat oft das Nachsehen.

Und wie definieren Sie Echtzeit in diesem Fall?

Bao Ngoc An: Wenn der Kunde eine Anfrage über die API-Schnittstelle an den Distributor stellt, erwartet er, dass die Informationen bezüglich eines Bauelementes, wie kundenspezifische Preise, Verfügbarkeit und technische Daten, unmittelbar auf seinem Bildschirm erscheinen. Insbesondere die angezeigte Verfügbarkeit muss mit der tatsächlich verfügbaren Menge übereinstimmen. Dies wird durch die interne IT-Infrastruktur beim Distributor wie zum Beispiel Schukat sichergestellt, um die Erwartung des Kunden zu erfüllen. Rein technisch betrachtet definiert sich Echtzeit so, dass ein bestimmter Prozess, in diesem Fall die Bereitstellung der Informationen zu einem Bauelement, in einer definierten Zeit ausgeführt wird. In der Praxis kann dieser Prozess von wenigen Zehntelsekunden bis zu mehreren Sekunden dauern.

Sehen Sie in dem Wunsch nach Echtzeit oder Schnelligkeit einen Trend, der



Bao Ngoc An, Etit Systems

„ Am Ende entscheidet nicht allein der Preis, sondern auch die Reaktionsgeschwindigkeit über die Auftragserteilung. “

durch die aktuelle – pandemiebedingte – Digitalisierungswelle forciert wird?

Wieczorek: Ganz klar ja. Die Messlatte wird permanent ein Stück höher gelegt, und damit ändert sich auch die Erwartungshaltung vieler Kunden. Natürlich darf die Qualität dabei nicht leiden.

An: Auch bei etit systems gehen Trend und Kundenanforderungen ganz klar in Richtung Echtzeitinformation – das war bereits in der Zeit vor der Pandemie so. Ein EMS-Dienstleister muss dem Kunden auf eine Anfrage schnellstmöglich ein attraktives Angebot zur Verfügung stellen. Denn am Ende entscheidet nicht allein der Preis, sondern auch die Reaktionsgeschwindigkeit über die Auftragserteilung. Insbesondere bei Musterbaugruppen spielt der Faktor Zeit eine zunehmend wichtige Rolle, da in den technologischen Bereichen der Trend zu einer immer kürzeren Entwicklungsdauer und Time to Market deutlich erkennbar ist. Hinzu kommt, dass elektronische Anfragen die klassischen Arbeitsweisen wie Telefonanrufe und Anfrage per E-Mail sowohl



Axel Wieczorek, Schukat

„ Viele unserer knapp 800 EMS-Kunden wünschen sich den gewohnten Schukat-Service in Verbindung mit einer guten BOM-Software. Denn wo können sie ansonsten Teilmengen einer originalen Hersteller-VPE ab Lager zu diesem Preisniveau innerhalb von 24 Stunden bekommen? “

aufseiten des Kunden als auch aufseiten des Distributors entlasten können. Das optimiert den Arbeitsprozess. Die genannte Digitalisierungswelle verstärkt und beschleunigt aus unserer Sicht den Wandel hin zu schnittstellenbasierten Anfragen wie Quoting-API und Ordering-API.

Gibt es eine Preisgarantie auf die BOM und, wenn ja, wie lange?

Wieczorek: Schukat steht dafür, dass wir eine hohe Verfügbarkeit ab Lager zu sehr fairen Preisen anbieten. Dennoch sind wir je nach Produkt natürlich sehr dynamischen Marktentwicklungen unterworfen und passen die Angebotsgültigkeit entsprechend an. Wie jedes Angebot basiert auch ein BOM-Angebot per API auf aktuellen Preisen, die Veränderungen unterliegen – je schneller der Kunde re-

agiert, desto sicherer sind Preis und Verfügbarkeit.

An welche Zielgruppen richtet sich Ihr Ad-hoc-BOM-Service?

Wieczorek: Die EMS-Industrie hat die Entwicklung von BOM-Tools initiiert und weiter vorangetrieben, insofern ist das sicherlich eine unserer Zielgruppen. Hier werden täglich viele Angebote kalkuliert und Bauteile auftragsbezogen beschafft. Zudem gibt es aber auch viele Industriekunden, die eigene Produktlinien betreiben und von solchen Softwarelösungen profitieren können.

Worin besteht der ROI für Schukat?

Wieczorek: Wir erhöhen unsere Sichtbarkeit bei den angebotenen Unternehmen und steigern die Effizienz bei der Bearbeitung von Stücklisten. Am Ende ist natürlich eine Optimierung der Angebotserfolgsquote sowie eine Steigerung von Umsatz und Ertrag mit den BOM-Kunden das Ziel.

Inwieweit unterstützt der Service auch Ihr eigenes Supply Chain Management?

Wieczorek: Wir nutzen die API-Anfrage als zusätzliche Informationsquelle für die Optimierung unseres Produkt-Portfolios. Das hilft uns, den Produkthanlageprozess zu verbessern und die vom Kunden aktuell angefragten Artikel zu beschaffen. So erhält der Kunde am Ende ein Produktangebot, das auf seine Anforderungen zugeschnitten ist und auf unseren guten Preisen und Verfügbarkeiten basiert.

Bedeutet kürzere Bearbeitungszeit auch weniger Personalaufwand bei Schukat?

Wieczorek: Jede Stückliste, die ein Kunde per BOM-Software selbst bearbeiten und kalkulieren kann, spart natürlich auch Ressourcen bei uns ein. Diese setzen wir an anderer Stelle wieder ein und erhöhen damit unsere Effizienz im Kundenservice.

Was gab den Ausschlag der von Ihnen ausgewählten Partner für den BOM-Service?

Wieczorek: Viele unserer knapp 800 EMS-Kunden wünschen sich den gewohnten Schukat-Service in Verbindung mit einer guten BOM-Software. Denn wo können sie ansonsten Teilmengen einer originalen Hersteller-VPE ab Lager zu diesem Preisniveau innerhalb von 24 Stunden bekommen?

An: Etit Systems besitzt über fünf Jahre Erfahrung im Bereich API-Schnittstellen-Anbindung. Daher verfügen wir über die Expertise, welche Anforderungen an eine Schnittstelle gestellt werden. Die Zusammenarbeit mit Schukat ist insofern wichtig, da wir durch den Austausch mit unseren Kunden ein besseres Verständnis für deren technische Anforderungen erhalten – zu unser beider Nutzen. Dies bringt Vorteile beim Testen und bei der Inbetriebnahme der API-Schnittstelle und reduziert den Entwicklungsaufwand auf beiden Seiten.

Die Implementierung beim Kunden erfolgt über APIs, nehme ich an?

Wieczorek: Genau, es gibt zwei Implementierungsmöglichkeiten via API. Entweder verwendet der Kunde eine BOM-Software und hinterlegt die API-Zugangsdaten im Schukat-Adapter des Anbieters. Den API-Key kann er

direkt auf unserer Website anfordern. Aktuell unterstützen drei Anbieter die Schukat-API nativ: Etit Systems mit SmartSearch, Circuit-Byte mit BOMConnector und Bay-Soft mit Bay-2 Quote. Für 2021 planen wir die Anbindung weiterer Tools und Partner. Oder aber der Kunde entwickelt seine eigene Schnittstelle in Form eines API-Clients und Schukat unterstützt ihn bei der Entwicklung.

An: Aus unserer Sicht ist es wichtig, bei der Implementierung darauf zu achten, dass Informationen aus unterschiedlichen API-Quellen normiert dargestellt werden. Das erhöht die Übersichtlichkeit über die Daten und sorgt für eine bessere Vergleichbarkeit und Auswertung der Daten. Der gesamte Workflow sollte optimal abgebildet und in die vorhandene IT-Infrastruktur integriert werden. Idealerweise werden die Daten aus den API-Anfragen über einen automatisierten Prozess in das Angebot für den Endkunden integriert. Unsere Softwarelösung Smart Search bildet genau diesen Workflow ab.

Wird die Digitalisierung in der Distribution die persönlichen Kundenkontakte – sei es auch per Telefon – insgesamt reduzieren?

Wieczorek: Wir verfolgen den klassischen Multi-Channel-Ansatz. Jeder Kanal hat seine Berechtigung, und am Ende mixt der Kunde sie so, wie er es braucht. Der persönliche Kontakt vor Ort und per Telefon ist und bleibt sehr wichtig. Bei uns hat jeder Kunde einen festen, persönlichen Ansprechpartner.

Die Fragen stellte Karin Zühlke.