

Perfekter Datenaustausch mit Lieferanten und Kunden: Die Alnatura Produktions- und Handels GmbH

Mit Bio-Produkten „Sinnvolles für Mensch und Erde“ zu bewirken, ist seit der Gründung 1984 das Ziel von Alnatura. Mittlerweile gibt es mehr als 65 Alnatura Super Natur Märkte, in denen auch die über 1000 Produkte der Marke Alnatura erhältlich sind. Die Abläufe zwischen Zulieferern und Kunden zu optimieren, war Wunsch und Ziel des Unternehmens. Im Jahr 2003 entschied sich Alnatura für eine Zusammenarbeit mit stratEDI. Zunächst ging es um den Austausch der klassischen Nachrichten, das heißt ORDERS, DESADV und INVOIC, mit den Alnatura-Handelspartnern dm-drogerie markt, tegut und Dohle. Später kamen GLOBUS-Warenhäuser, Coma- und Cactus-Märkte dazu. Das neue EDI-System wurde darüber hinaus auch für die Alnatura Super Natur Märkte implementiert. Hier galt es, ORDERS, DESADV mit SSCC/NVE und INVOIC mit einer Vielzahl von Lieferanten einzuführen. Um die EDI-Quote weiter zu steigern, wurde eine speziell auf die Alnatura Bedürfnisse abgestimmte und für die Lieferanten kostenfreie WebEDI-Lösung implementiert. Alexander Hawranek, Leitung Datenprozessmanagement bei Alnatura: „Seit dem ersten Kontakt ist der Umgang zwischen stratEDI und Alnatura partnerschaftlich. Dies war mit einer der Gründe, weshalb wir uns für eine Zusammenarbeit entschieden haben. Des Weiteren waren wir sehr schnell davon überzeugt, mit stratEDI einen äußerst kompetenten und zuverlässigen Dienstleister an unserer Seite zu haben.“

Sich für EDI zu entscheiden, klingt einfach, ist es aber nicht. Es sei denn, man setzt gleich auf den richtigen Anbieter. Alexander Hawranek dazu: „Viele Anbieter versprechen eine Anbindung von Partnern innerhalb von sechs Wochen. Aber die Realität sieht anders aus. Mit stratEDI haben wir immer die Erfahrung gemacht, dass angegebene Zeithorizonte auch dem Realitätstest standgehalten haben. Das ist in unserem Geschäft besonders wichtig.“

Was macht den Unterschied? In erster Linie geht es darum, die Abläufe beim Kunden zu verstehen. Prozesse mit Händlern und Lieferanten müssen etabliert werden. Schnittstellen wollen definiert und umgesetzt sein. Dafür braucht es einen Partner, der nicht nur verlässlich ist und etwas von EDI versteht. Sondern auch jemanden, der sich mit Wertschöpfungsketten und Logistik auskennt. Seit mehr als neun Jahren arbeiten stratEDI und Alnatura nun zusammen.

Dabei wurde die Kooperation stets weiter ausgebaut: Im ersten Quartal 2010 wurde das Lagerverwaltungssystem des Alnatura-Logistikdienstleisters für das Verteilzentrum Lorsch komplett EDI-technisch integriert. Nachfolgende EDI-Nachrichten wurden eingeführt: INVRPT, INSDS, PARTIN, PRICAT und RECADV. Eine gesicherte Kommunikation mit AS2 folgte.

2011 wurde ein weiterer Meilenstein gesetzt: CashEDI kam. Dabei geht es um den elektronischen Datenaustausch in Geschäftsbeziehungen zur Bundesbank und

anderen Gelddienstleistern (Einzahlinformationen, Wechselgeldbestellungen, Auszahlungen etc.). Nahezu 100 Prozent aller im System erfassten Warenbestellungen werden über EDI bzw. WebEDI abgewickelt. So sind über die vergangenen Jahre hinweg mehr als 280 Partner-Nachrichtenbeziehungen entstanden. Durch die Einführung des Alnatura WebEDI-Portals Anfang 2012 konnte das Unternehmen zusätzlich rund 90 weitere Lieferanten anbinden, deren ERP-System einen klassischen Empfang des Nachrichtentyps ORDERS nicht zulässt.

Alnatura versendet über ein ganzes Jahr* gesehen ca. 130.000 ORDERS an seine Partner und erhält im Gegenzug circa 210.000 elektronische Nachrichten (DESADV und INVOIC) zurück. Bei einem Volumen von circa 665.000 Datensätzen im Jahr, über alle im Einsatz befindlichen Nachrichtentypen, konnte nicht zuletzt durch stratEDI ein äußerst hohes Maß an Automatisierung erreicht werden.

*Stand 06/2012