

Vernetzt im Netz

Anwendungen, die an Unternehmensgrenzen halt machen, schöpfen ihr Potenzial selten voll aus. Das gelte besonders für singuläre RFID-Lösungen, meint Dr. Herbert Machill, Leiter der Industry Line Services bei T-Systems.

In Kürze

Um die Potenziale von EPC/RFID über die Unternehmensgrenzen hinweg nutzbar zu machen, plädiert Dr. Herbert Machill, Leiter der Industry Line Services bei T-Systems für die Errichtung einer branchenunabhängigen Plattform als Informationsdrehscheibe. Sie sammelt Daten entlang der Wertschöpfungskette und stellt sie den Beteiligten in gewünschter Form zur Verfügung.

Wie schätzen Sie den momentanen Status bei der Nutzung von RFID ein?

Dr. Herbert Machill: Die Unternehmen haben sich bisher schrittweise der RFID-Technologie und den verschiedenen Standards von Transpondern, Lesegeräten, Kommunikationsschnittstellen oder Datenformaten angenähert. Diese heterogene Hard- und Software zu einem produktiven Funktionieren zu bringen, bedurfte einiger Investitionen und Anstrengungen. Viele haben damit zuerst

Erfahrungen gesammelt und sich später darauf konzentriert, ihre individuellen Geschäftsprozesse zu automatisieren und zu optimieren. Jetzt bewegen wir uns auf die nächste RFID-Welle zu. Hier wollen die Unternehmen zunehmend die Potenziale ihrer Lieferanten, Kunden und Partner mit einbeziehen. In solchen komplexen Wertschöpfungsnetzwerken liegt das eigentliche Optimierungspotenzial. Diese können jedoch nur mit globalen Standards wie dem EPCIS (Electronic Product Code Information Services) realisiert werden.



Dass Anwender nicht nur ihre eigenen Geschäftsprozesse, sondern möglichst noch die ihrer Partner berücksichtigen sollten, erschwert doch die RFID-Projekte, oder?

Dr. Herbert Machill: Im Prinzip schon, aber parallel dazu entwickeln Dienstleister für Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) wie T-Systems RFID-Geschäftsmodelle, die vieles vereinfachen. So bauen wir derzeit eine branchenunabhängige AutoID-/Right Time Enterprise Services (RES)-Plattform auf, die als zentrale Daten- und Informationsdrehscheibe fungiert. Sie sammelt kontaktlos eine Vielzahl von Telematik-, Sensorik-, Barcode- und RFID-Daten aus Produktion, Warenlogistik, Vertrieb und Service an – je nach Geschäftsanforderungen der Beteiligten – über hunderten von Kommunikationsschnittstellen

Könnten Sie ein konkretes Branchenbeispiel geben?

Dr. Herbert Machill: Die AutoID/RES-Plattform wendet sich an alle Branchen. Aber betrachten wir die Textilbranche etwas genauer. Die Produktion erfolgt aufgrund der Kosten überwiegend in Asien

und Lateinamerika. Und so erfordert das Ziel, tagesaktuelle Mode in die Ladengeschäfte zu bringen, nicht nur Höchstleistungen von Designern, Herstellern und Einkäufern, sondern auch eine perfekte Organisation der Waren- und Kommunikationsströme. Bis T-Shirts bei den Kunden ankommen, müssen sie einige Verteilerzentren und Verkaufslager bis zum Point of Sale (POS) in verschiedenen Kontinenten passieren. Unterwegs wechseln sie öfters ihre Umverpackungen und die Transportmittel beziehungsweise die Verkehrswege. T-Systems schließt nun Unternehmen entlang dieser Wertschöpfungskette an die AutoID/RES-Plattform an. Die automatisch erfassten Daten werden in der Datenbank mit spezifischen Geschäftsprozessen versehen und entsprechend der Kundenanforderungen veredelt. Im zweiten Schritt stellen wir sie dem Kunden dann wieder im gewünschten Format zur Verfügung. Diese können die Daten nicht nur für ihr übergreifendes Liefer- und Wertschöpfungsnetzwerk nutzen, sondern auch für die Optimierung ihrer internen Geschäftsprozesse.

Welcher Zusammenhang besteht zwischen RES und den Standards des EPCglobal-Netzwerkes?

Dr. Herbert Machill: Nach der Verabschiedung aller relevanten Standards wollen wir diese auch implementieren. Die AutoID/RES-Plattform lässt sich als konkrete Implementierung einer EPCIS-Infrastruktur verstehen.

Bei der großen Anzahl von Beteiligten drängt sich die Frage auf: Wer trägt die Verantwortung und tätigt die Investitionen?

Dr. Herbert Machill: Die Abrechnung erfolgt transaktionsbasiert, so dass die angefallenen Kosten verursacher- und leistungsgerecht verrechnet werden können. Die Startinvestitionen für die Unternehmen ist gering, denn T-Systems kann als Betreiber unter anderem die ICT-Infrastruktur, die Plattform mit spezifischen Servicemodulen und den sicheren Datentransfers bereit stellen – und übernimmt auch die End-to-End-Verantwortung. Definierte Service Level Agreements (SLA) gewährleisten dabei einen kontinuierlich hohen technischen Standard, große Zuverlässigkeit und Zukunftssicherheit.



Werner Bruckner
WeBruckner@aol.com