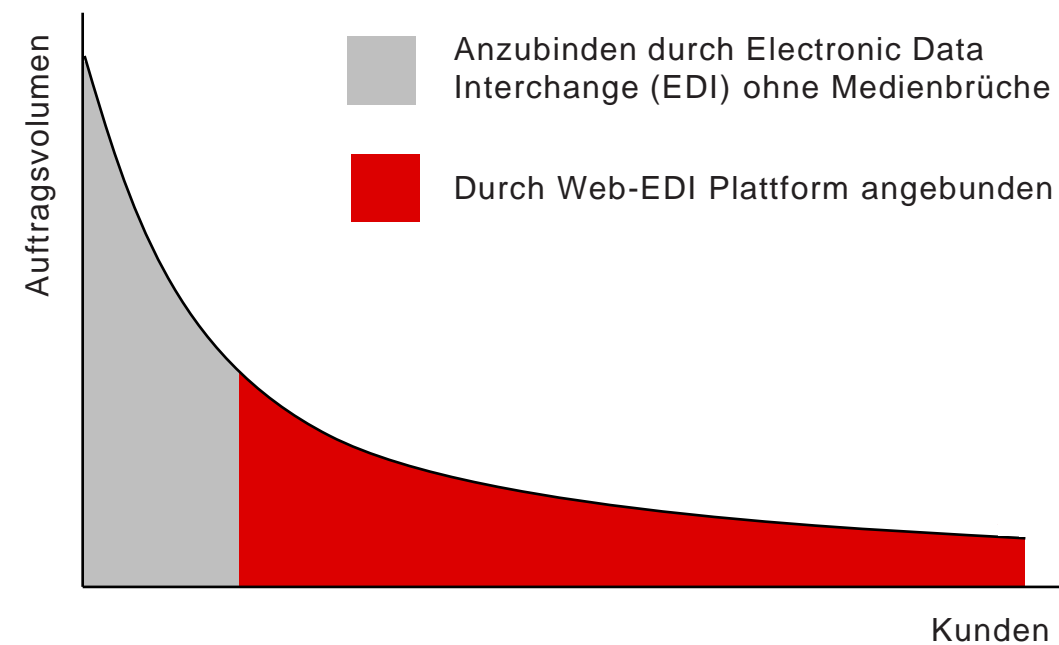
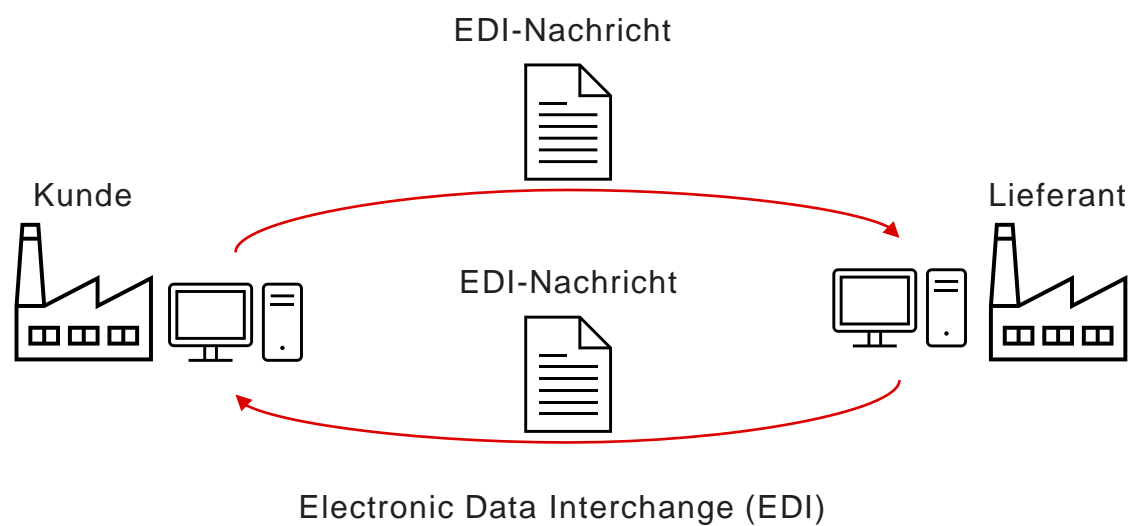
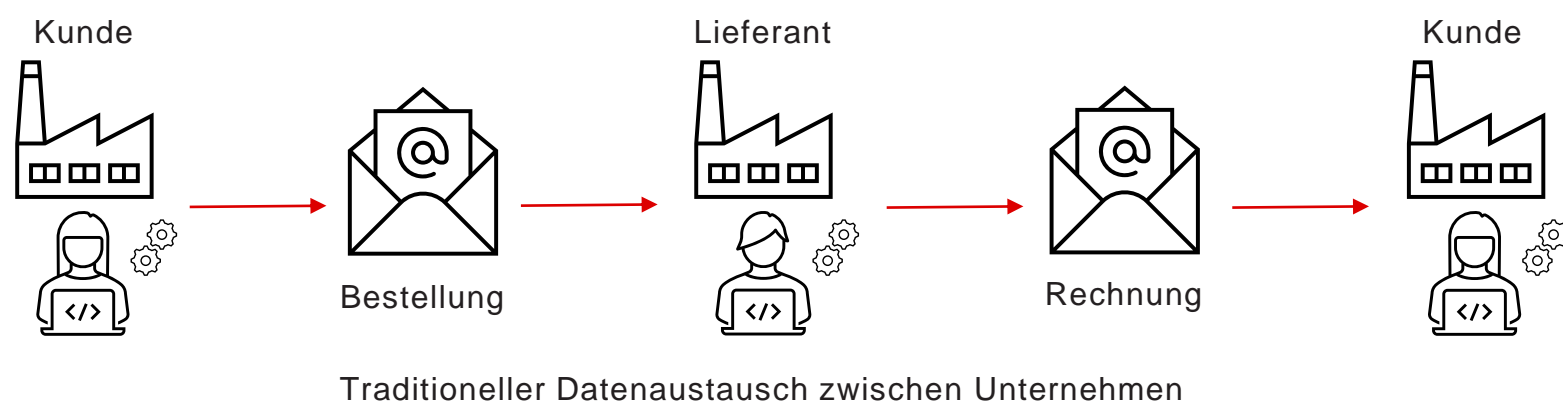
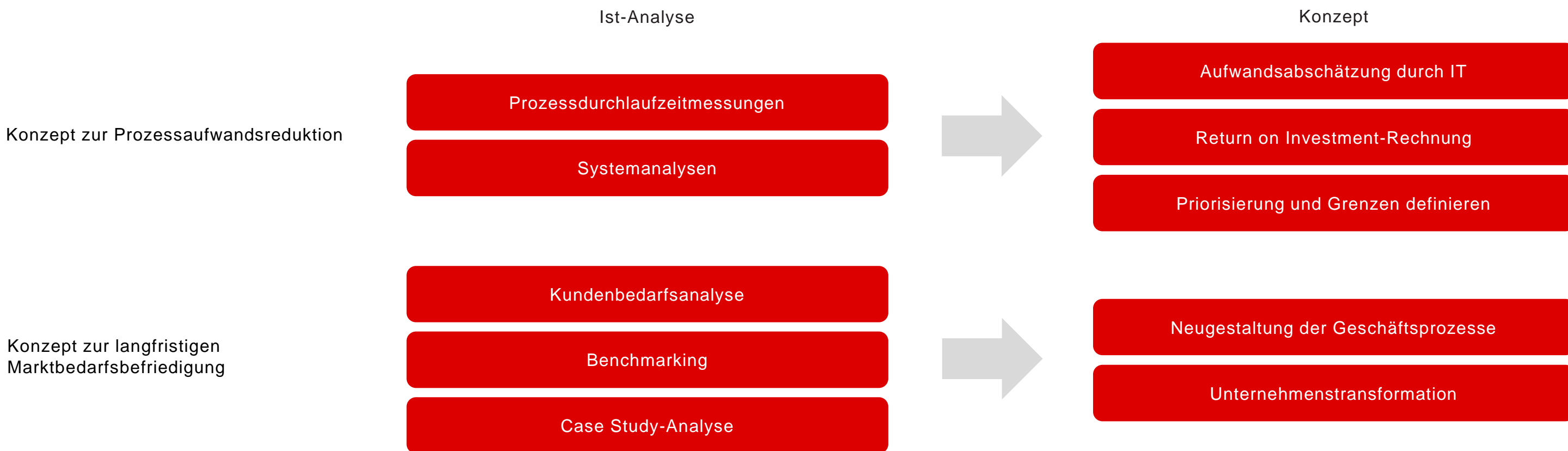


Master-Thesis Engineering, Fachgebiet Business Engineering and Production

Digitale Kundenintegrationsstrategie



Schnittstellentypen abhängig von Kundenauftragsvolumen



Problemstellung

Der traditionelle Datenaustausch zwischen Unternehmen ist durch Medienbrüche, in der Regel manuelle Prozesse, geprägt. Diese manuellen Prozesse weisen längere Lead Times, höhere Kosten und eine grössere Fehleranfälligkeit auf. Ziel ist es daher, ein Konzept zur digitalen Anbindung von Kunden via Electronic Data Interchange (EDI) zu erarbeiten.

Lösungskonzept

Das Lösungskonzept wurde auf die Anbindung von Grosskunden zugeschnitten und in zwei Teile unterteilt. Zum einen die Prozessaufwandsreduktion, welche durch Zeitmessungen, Systemanalysen und IT-Aufwandsabschätzungen mit Hilfe einer Return On Investment-Rechnung priorisiert wurde. Zum anderen ein Konzept zur langfristigen Marktbedarfsbefriedigung nach Digitalisierung, dass auf Basis von einem Unternehmens-

Benchmarking, Case Studies und vorliegenden Kundenanforderungen erarbeitet wurde. Beide Konzeptteile wurden durch Implementierungsempfehlungen, angepasst auf die unternehmensinternen Rahmenbedingungen, in die Praxis überführt.

Jan Hinrichs

Betreuer:
Fabio Mercandetti
Philipp Morgenthaler

Kooperationspartner:

