

Kaba-Gruppe steigert mit Portal-Lösung von TIBCO ihre Produktivität



KABA MANAGEMENT & CONSULTING AG

Weltweit führender Hersteller von Türen, Schlüssel- und anderen Sicherheitssystemen.

Branche ▶	Standort ▶
FERTIGUNG	SCHWEIZ (ZENTRALE)

Zusammenfassung

- Aufbau eines unternehmensweiten Partner-Portals mit mehreren Sites.
- Integration der für die Partner notwendigen dezentralen Applikationen (ERP, SAP, Navision, Datenbanken, E-Mail, Collaborations) im Portal.
- Integration des verteilten Contents im Portal.
- Aufbau einer Single-Sign-On Lösung – Autorisierung aller Anwender über ein Corporate LDAP-Verzeichnis.

Nutzen

- Jederzeit aktuelle und mehr Informationen.
- Optimierte Bestell-, Service- und Supportabwicklung durch Nutzung entsprechender Applikationen im Portal.
- Verringerung der Prozesskosten um ca. 10%.
- Nutzung eines einzigen Portals für alle Produkte, Applikationen und Collaboration Tools des Kaba-Konzerns mit einem einzigen Login.
- Bessere Einbindung und Unterstützung der Partnerunternehmen.
- Berücksichtigung der Aufgabenverteilung in der Portalnutzung.
- Mehrfachnutzung von Applikationen in den einzelnen KABA-Unternehmen.

„Bereits in der Pilotphase unseres Kaba e-Way-Projektes wurde sehr schnell deutlich, warum TIBCO führend bei Standardlösungen ist. Die Portallösung von TIBCO bot ein so anwenderfreundliches Integrations-Framework, dass wir das Portal früher als jemals von uns erwartet in Betrieb nehmen konnten. Beeindruckend war bei diesem Projekt insbesondere wie viel Zeit wir einsparen konnten und wie wir die Produktivität des ganzen Unternehmens sowie unserer Handelspartner entscheidend steigern konnten.“

- Hans-Peter Sauter, Corporate IT-Manager, Kaba Management & Consulting AG, Schweiz

Die Kaba-Gruppe zählt mit ihren rund 6.200 Mitarbeitern in den Bereichen Access Systems, Door Systems, Key Systems und Enterprise Data Collection weltweit zu den führenden Anbietern der Sicherheitsindustrie. Im Rahmen ihrer „Total Access“-Strategie stellt Kaba gesamtheitliche Lösungen bereit, die den Kundenbedürfnissen nach Sicherheit, Organisation und Komfort an allen physischen Ein- und Ausgängen sowie nach Identifikation und Betriebsdatenerfassung entsprechen.

Seit ihrem Börsengang im Jahr 1995 ist die Kaba-Gruppe rasant gewachsen. Als Technologieführer ist das Unternehmen in mehr als 50 Ländern optimal für die Zukunft ausgerichtet. Bedingt durch dieses enorme Unternehmenswachstum entstand eine sehr heterogene IT-Systemlandschaft. Die einzelnen Prozesse waren durch starke Medienbrüche und mangelnde Kommunikationsunterstützung zwischen den einzelnen Unternehmen und Unternehmensbereichen gekennzeichnet. Angesichts der Verteilung über ein großes geografisches Gebiet ist ein leistungsfähiges Unternehmensportal mit Single-Sign-On-Funktion für den reibungslosen Ablauf der Geschäftstätigkeit unerlässlich. Organisatorisch hat Kaba schon vor einiger Zeit auf die Anforderungen reagiert. Das e-Way-Projekt ist die Umsetzung dieser Veränderungen auf der IT-Ebene. Die Inbetriebnahme der äußerst komplexen Phase 1 dauerte nur 160 Manntage.

Kaba integriert Back-Office-Anwendungen mit einem neuen, zentralisierten Portal

Die wesentlichen Anforderungen an das Projekt Kaba e-Way bestanden zunächst einmal in einer Minimierung der Prozesskosten in den Bereichen Auftragsabwicklung, Service- und Supportabwicklung.

Den erhofften Einsparungen sollte eine Erhöhung und Absicherung des Umsatzes gegenüberstehen. Dies sollte durch eine stärkere Anbindung der Unternehmenspartner an die jeweiligen Firmen der Kaba-Gruppe erreicht werden. Ziel von Kaba war es, die Partner bei deren Projekten optimal zu unterstützen.

„Total Access“ ist eine zentrale Strategie der Kaba-Gruppe, um die Bereiche Schließsysteme, Zeiterfassung und Torsysteme als Integrator dem Kunden besser näherbringen zu können. Kaba e-Way gewährleistet die bessere Unterstützung bei der Durchsetzung dieses „Total Access“-Gedankens in Vertrieb, Service und Support sowohl bei den eigenen Vertriebsfirmen als auch externen Partnern.

Die Nutzung gemeinsamer Ressourcen sollte die Performance verbessern beziehungsweise die Konsolidierung der IT-Systeme vorantreiben. Ein weiteres Ziel war die Verteilung der Administration: Anstelle der bisherigen Administration sollten die einzelnen Kaba-Unternehmen

weitestgehende Autonomie erhalten. Sämtliche notwendigen Administrationsaufgaben sollten so weit wie möglich durch den jeweiligen Verkäufer durchgeführt werden können.

Kaba wählte für die Unternehmensportale und die Integrationsinfrastruktur die Lösungen TIBCO PortalBuilder, TIBCO BusinessWorks sowie drei Adapter. Damit wurde ein neues Unternehmensportal implementiert, das die bestehenden 50, bislang unabhängigen Firmen-Websites ersetzt. Die Kaba-Tochterfirmen besitzen in der Regel eine eigene Website und einen eigenen LDAP-Server (LDAP: Lightweight Directory Access Protocol). Der LDAP-Server wird dazu eingesetzt, Anwenderverzeichnisse zu prüfen und befugten Mitarbeitern entsprechenden Zugriff auf diverse unternehmensweite Anwendungen wie E-Mail, ERP, Collaboration und diverse Spezialanwendungen sowie den Content zu gewähren.

Kaba beschloss, diesen Ansatz durch die Einrichtung eines einzigen Unternehmensportals, das über einen einzigen LDAP-Server für alle Mitarbeiter und Handelspartner verfügt, zu vereinfachen. Zudem sollten die wichtigsten Applikationen im Unternehmen mit diesem Portal integriert werden.

Der wesentliche Grund für die Wahl von TIBCO als Lösungspartner bestand darin, dass TIBCO den gesamten Bereich, nämlich die Backend- und die Frontend-Integration anbieten konnte. Dabei spielte die hohe Ausgereiftheit speziell im Backend-Bereich sowie die Erweiterbarkeit eine wesentliche Rolle. Außerdem sprachen für TIBCO die große Anzahl an fertigen Adaptern für die Anbindung der Backend-Systeme, die einfache Kopplung der Prozesse mit dem Workflow-System sowie die Einbindung in das Portal.

TIBCOs Portal-Lösung erleichtert die Einbindung und Unterstützung der Geschäftspartner

„Das Portalprojekt, das mit der Implementierung des unternehmensweiten LDAP-Servers begann, ist jetzt fertig gestellt“, berichtet Hans-Peter Sauter, Corporate IT Manager bei Kaba. „Die TIBCO-Lösung bettet den LDAP-Server in ihr Integrations-Framework ein und wird sukzessive auch die anderen Back-Office-Anwendungen anbinden, darunter E-Mail, Collaboration,

ERP und Datenbanken. Dies wird bei Kaba für nahtlose interne wie externe Prozesse sorgen.“

Die Ziele wurden durch klassische Integrationsarbeit sowohl im Backend- als auch im Frontend-Bereich erreicht. Mit dem Systemintegrator Mercatis baute Kaba für die Partner ein Workplace-Portal auf, in dem alle für den jeweiligen Partner notwendigen Applikationen, Informationen, Dokumente etc. enthalten sind. Der Partner kann so mit einem Login auf alle für ihn zugelassenen Applikationen und Informationen zugreifen. Wesentlich dabei ist, dass er mit einem Login zwischen allen für ihn zugelassenen Bereichen und Kaba-Unternehmen wechseln kann. „Bei einem Wechsel ändert sich für den Partner von der Handhabung des Portals gar nichts, allerdings weiß er trotzdem, mit welchem Kaba-Unternehmen er gerade arbeitet“, erläutert Wolfgang Traxler, Geschäftsführer bei Mercatis.

Dem jeweiligen Partner stehen unterschiedliche Rollen zur Verfügung, so dass er seinen Mitarbeitern unterschiedliche Sichten auf das Portal bieten kann. Das sind insbesondere die Bereiche Vertrieb, Auftragsabwicklung und Service bzw. Support. Die Partner haben die Möglichkeit, die gesamte Arbeit über ein einziges Portal abzuwickeln. Dabei stehen ihnen Informationen wie Auftragsstände, Umsätze usw. zur Verfügung. Außerdem wird speziell den externen Partnern die Möglichkeit geboten, dass sämtliche Auftragsdaten so zur Verfügung gestellt werden, dass sie automatisch in die Auftragsabwicklung des Partners übernommen werden können.

Sauter hebt besonders die gute Unterstützung in der Mehrsprachigkeit sowie die einfache zu handhabenden Administrations-tools für die User-, Gruppen- und Rechteverwaltung hervor, die keine Technikenkenntnisse erfordern, aber dennoch ein Corporate LDAP-Verzeichnis berücksichtigen. Für die Dynamic Portal Pages gibt es einen rollenbasierenden Content Generator im TIBCO PortalBuilder, ein weiteres positives Feature.

In der nächsten Phase des Projekts e-Way ist die Einbindung der restlichen Kaba-Unternehmen in Europa sowie Aufbau der EAI und Portalinfrastruktur für Asien und Nordamerika vorgesehen.

TECHNOLOGIE

Zusammenfassung der Lösung:

Mit dem PortalBuilder und BusinessWorks erstellten Kaba und der Systemintegrator Mercatis ein konzernweites Workplace Portal einschließlich der Backend-Integration und Single Sign On, um insbesondere die Auftrags- und Service- und Supportabwicklung für die Partner zu verbessern. Die Lösung optimierte die Bestell-, Service- und Supportprozesse und verringerte die Betriebskosten um ca. 10%. Je nach Bedarf ist die Plattform entweder Windows oder Linux. Neben den zwei TIBCO-Produkten sind auch TIBCO-Adapter zu SAP R/3, Adapter SDK und Lotus Notes im Einsatz.



TIBCO Software Inc. (NASDAQ:TIBX) ist das weltweit führende, unabhängige Softwareunternehmen im Bereich Business Integration und ein führender Anbieter von Real-Time Business-Lösungen. Diese ermöglichen es Unternehmen, kosteneffektiver, beweglicher und effizienter zu agieren. Mit 'The Power of Now®', Kernpunkt der TIBCO-Firmenphilosophie, bietet TIBCO alle Vorteile von Real-Time Business. Inzwischen nutzen über 2.100 Kunden weltweit die Integrationslösungen von TIBCO.

Zentraleuropa

TIBCO Software GmbH
Balanstr. 49
D-81541 München
Tel: +49 (0)89 4895-6000
info-de@tibco.com
<http://www.tibco.com>

© 2005, TIBCO Software Inc. Alle Rechte vorbehalten. TIBCO, das TIBCO Logo, The Power of Now und TIBCO Software sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der TIBCO Software Inc. in USA und/oder anderen Ländern. Alle anderen Produktnamen, Firmennamen und Warenzeichen, die in diesem Dokument erwähnt werden, sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer.