

INFICON AG

Themensponsoren



sage sesam



Sponsoren



ECademy^{CH}

TOP soft



Hauptmedienpartner



Das Unternehmen INFICON

- Unternehmen der Halbleiterindustrie
- Gegründet im Jahr 2000 aus einem Spin-off der Unaxis-Gruppe
- Holding in Bad Ragaz, operativer Hauptsitz und 2 Geschäftsbereiche in Syracuse USA; weitere Geschäftsbereiche in Köln und Balzers
- Niederlassungen und Service-Centers in China, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Japan, Korea, Liechtenstein, Singapur, Schweiz, Taiwan und USA
- Weltweit ca. 700 Mitarbeitende und 150 Mio. USD Umsatz
- In Liechtenstein ca. 220 Mitarbeitende

Produkte

In Situ Analysis



Hapsite



FY 2001
FY 2001



Ultra-Clean Processing

Vacuum Control



Leak Detection

Hauptkunden: Anlagenbauer und Endverbraucher von Halbleitern, Flachbildschirmen, magnetischen und optischen Speichermedien sowie Präzisionsoptik

Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON



3 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

E-Business-Strategie

- Voll funktionierende Logistik-Kette als einer von 5 Unternehmens-Erfolgsfaktoren
- Einsatz von E-Business-Lösungen auf Vertriebs- und Beschaffungsseite
- Zusammen mit einem IT-Partner auch eine eigene E-Procurement-Lösung realisieren für A-Lieferanten, aber auch für kleinere Lieferanten. Dies ist der Inhalt dieser Fallstudie
- IT-Partner betreibt Portal und löst Schnittstellenprobleme
- Direktes Material im Fokus. Indirektes Material als 2. Phase, inkl. Katalogmanagement
- Start mit Lieferanten mit über 100 Transaktionen/Jahr

Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON



4 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Partner



- **ERP: SAP R/3, SAP Business Connector, eigene IT-Spezialisten**
- **Portal: io-market in Triesen, Liechtenstein:**
 - **Gegründet 2000**
 - **Erstellen und Betreiben von Plattformen und Portalen in den Bereichen Beschaffungs-, Vertriebs- und Organisations-Management v.a. im KMU-Umfeld, geeignet aber auch für grössere Unternehmen**
 - **Total 15 Mitarbeitende**
 - **io-network: Stamm von über 2500 Firmen**
- **Pilot-Lieferanten (ca. 8 % des Beschaffungsvolumens):**
 - **Argo in Chur**
 - **Stiftung Arwole in Sargans**

Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON

5 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Geschäftssicht



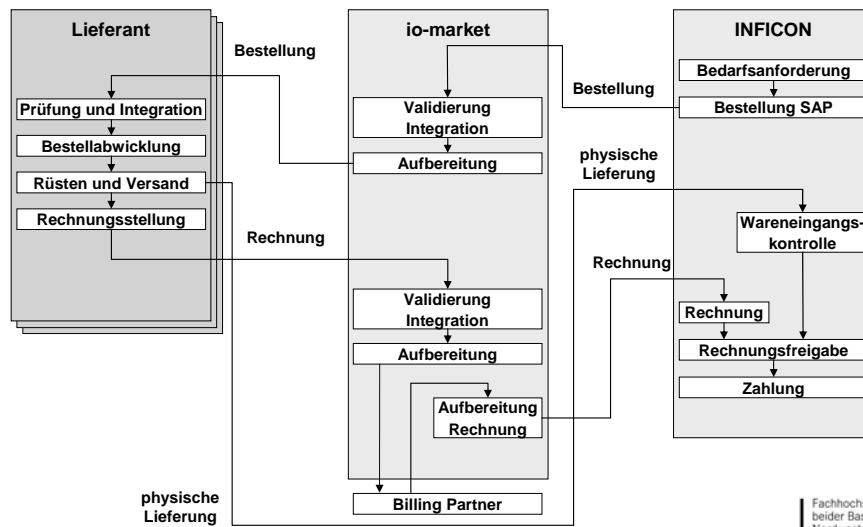
- | | |
|---|-----------------------------|
| ■ Strategischer Einkauf | 7 Mitarbeitende |
| ■ Disposition | 9 Mitarbeitende |
| ■ Beschaffungsvolumen/Jahr | 40 - 50 Mio. CHF |
| ■ Anzahl direkte Artikel | 9'200 |
| ■ Anzahl direkte Artikel E-Procurement | 2'300 |
| ■ Bestellpositionen/Jahr | 17'000 – 25'000 |
| ■ Bestellpositionen/Jahr E-Procurement | ca. 10'000, steigend |
| ■ A-Lieferanten | 50; davon 15 E-Proc. |
| ■ Transaktionen E-Procurement | 3'500 |

Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON

6 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Prozesssicht

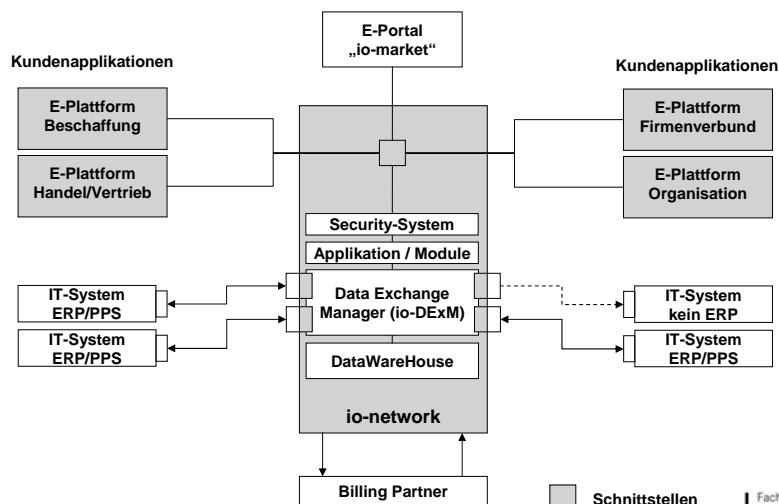


Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON

7 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Aufbau io-network

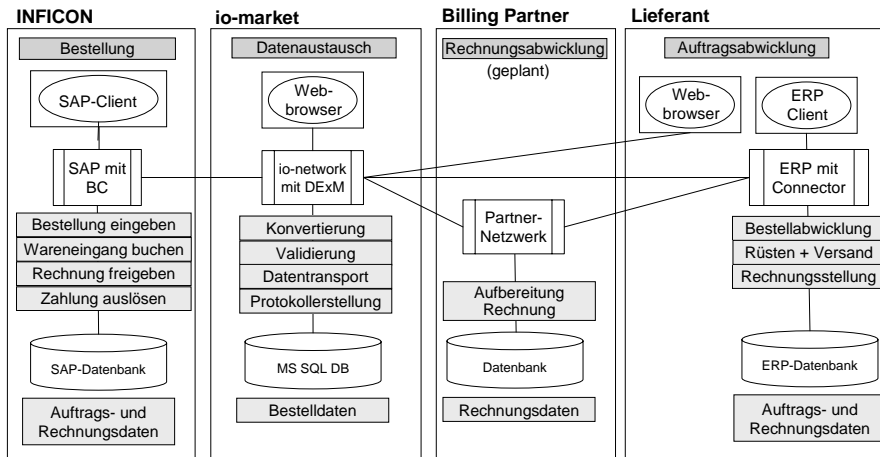


Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON

8 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Anwendungssicht



Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON

9 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Technische Sicht



- **INFICON:** SAP R/3, SAP Business Connector;
Datenarchivierung: iXOS
- **i-o-market:** Coldfusion (Macromedia), Microsoft SQL;
io-DExM: Eigenentwicklung mit dot.net
- Für kleinere Lieferanten ein Web-Interface bei io-market, damit nicht zwingend eine elektronische Schnittstelle erforderlich ist

Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON

10 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Implementierung



- **INFICON: Treiber und Nutzer des Projektes**
- **io-market: Schnittstellen- und Transaktionsmanagement zwischen INFICON und den Lieferanten**
- **Kickoff: 22. November 2001**
- **Argo und Stiftung Arwolle als motivierte Pilot-Lieferanten**
- **E-Procurement-Prozesse operativ ab Ende März 2002**
- **Interne Überzeugungsarbeit bei langjährigen Mitarbeitenden im Einkauf bei INFICON**
- **Vertrauen wuchs als auch nach mehreren Monaten keine einzige elektronische Bestellung „verloren“ gegangen war**

Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON

11 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Erfahrungen aus dem Betrieb



- **System läuft einwandfrei**
- **INFICON hat kaum noch Aufwand**
- **Überzeugungsaufwand für neue Lieferanten ist kleiner geworden (u.a. wegen Web-Interface)**
- **Neue Schnittstellen werden durch den entsprechenden Lieferanten bezahlt**
- **Wiederkehrende Kosten: bestehen aus Support- und Transaktionsgebühren und beinhalten Hosting, Support und Updates**

Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON

12 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Kosten-Nutzen, ROI



- Investitionsvolumen bei INFICON: ca. 45'000 CHF, davon 35'000 CHF für io-market
- Aufwand für Pilotlieferanten: durchschnittlich 20'000 CHF für io-market
- Neue Schnittstelle für neuen Lieferanten: ca. 5'000 – 20'000 CHF
- Nutzen für INFICON: Reduktion der Durchlaufzeiten von Bestellungen um 50 % und der Kosten um 20 %
- Einkäufer haben nun Zeit für die strategische Beschaffung: höherer Einkaufserfolg
- ROI weniger als 1 Jahr

Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON

13 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Erfolgsfaktoren aus Sicht INFICON



- Volle E-Procurement-Lösung für direktes Material bei beschränktem finanziellem Aufwand
- Nur 1 Schnittstelle pro Lieferant; daneben Web-Interface
- Für INFICON reduzierte Beschaffungskosten, Durchlaufzeiten und Fehlerquoten; allzeit aktuelle Informationen
- Interne Widerstände zwar höher als erwartet, aber keine Gefährdung für das Projekt
- Sehr gute Zusammenarbeit zwischen INFICON und io-market
- Implementierung der Rechnungen schwieriger als erwartet wegen MwSt.-Vorschriften über elektronische Archivierung

Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON

14 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Fazit aus Sicht Experte



- Interessante Lösung für Beschaffung von direktem Material
- Richtiges Konzept: eigenes Portal auf Basis einer ASP-Lösung
- Pro Lieferant nur 1 Schnittstelle sowie Web-Interface
- Sehr gutes Aufwand-Nutzen-Verhältnis
- Sehr gute Kooperation zwischen allen Beteiligten (auch in dieser Fallstudie)

Fazit:

„Wenige Schnittstellen sind besser als viele. Dies bedingt aber entsprechende Kooperations- und Anpassungsbereitschaften und -fähigkeiten“.

Werner Lüthy, ZPA der FH Aargau
Werner Vetsch, INFICON

15 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Departement
Wirtschaft

Institut für angewandte
Betriebsökonomie



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Gerne beantworten wir jetzt Ihre Fragen.

Themensponsoren



sage sesam



Sponsoren



Hauptmedienpartner

