

White Paper

5 wichtige Schritte

zum zukunftsfähigen elektronischen Datenaustausch (EDI)

Inhalt

Einführung.....	3
Schritt 1: Wie auf Wolken – EDI aus der Cloud.....	4
Schritt 2: Keep on running – Stetiger EDI-Ausbau bringt den Erfolg.....	5
Schritt 3: Den Kreis schließen – EDI auf Lieferanten- und Kundenseite nutzen.....	6
Schritt 4: Kein Neuland – Shop-Plattformen in EDI-Strategie mit einbeziehen	7
Schritt 5: Connect 'em all - EDI-unfähige Geschäftspartner anbinden	8
EDI mit Esker EDI Services zukunftsfähig machen	9
Über Esker.....	10



Einleitung

Elektronischen Datenaustausch (EDI) gibt es seit Jahrzehnten, und viele Unternehmen weltweit tauschen mit EDI Geschäftsdaten aus. Trotz seines „fortgeschrittenen Alters“ gehört EDI noch lange nicht zum alten Eisen. In Zeiten von Automatisierung und Digitalisierung von Geschäftsprozessen spielt EDI eine große Rolle und wird dies auch zukünftig tun. In diesem White Paper zeigen wir Ihnen, mit welchen 5 Schritten Sie Ihren EDI-Betrieb fit für die Zukunft machen.

01

Schritt 1

Wie auf Wolken – EDI aus der Cloud

Die Funktionsweise einer EDI-Cloud ist schnell erklärt. Sie fungiert als eine Art Universalübersetzer für die verschiedenen EDI-Standards und andere Datenformate, die für die Übertragung der Geschäftsdaten genutzt werden. Mit dem Einsatz einer EDI-Cloud werden viele Vorteile gegenüber dem klassischen Inhouse-Betrieb realisiert:



Reduzierung der Komplexität

Statt vieler verschiedener Schnittstellen reicht eine einzige aus: Die vom unternehmenseigenen ERP-System zur EDI-Cloud, um den gesamten „EDI-Verkehr“ abzubilden. Die Partner werden ebenfalls an die Cloud angebunden.



Geringere Kosten

Der Einsatz einer EDI-Cloud reduziert nicht nur die hohen Anfangsinvestitionen um bis zu 70 %, auch im laufenden Betrieb hat die Cloud Kostenvorteile. Die Kosten für Wartung, Updates und IT-Betrieb sinken, da sich alle Kunden einer Cloud diese Kosten teilen.



Bessere Performance & Sicherheit

Die EDI-Cloud ist für große Datenmengen konstruiert und kann Spitzen daher besser verarbeiten. Der Cloud-Anbieter sorgt für eine hohe Verfügbarkeit der Systeme und ein ständiges Monitoring. Der Betrieb einer EDI-Cloud läuft in der Regel in einem Hochsicherheitsrechenzentrum.



Immer auf dem neuesten Stand

Steigende Komplexität und technische Neuerungen sind kein Problem für die EDI-Cloud. Sie kann besser auf gestiegene Anforderungen reagieren und diese umsetzen, auch weil der Dienstleister die kommenden Entwicklungen mit Marktkenntnis antizipiert.

Der Umstieg von Inhouse auf die Cloud kann auf zwei Arten erfolgen: Im Rahmen eines großen Migrationsprojekts oder Schritt für Schritt. Im zweiten Fall erfolgt die Umsetzung neuer EDI-Anbindungen bereits in der Cloud, während alte Verbindungen zunächst noch Inhouse betrieben und erst nach und nach umgestellt werden.

02

Schritt 2

Keep on running – stetiger EDI-Ausbau bringt den Erfolg

Der Aufbau und Ausbau eines nachhaltigen EDI-Betriebs ist ein Marathon, kein Sprint. Von den Vorteilen von EDI profitieren vor allem die Unternehmen, welche stetig mehr Verbindungen zu ihren Geschäftspartnern aufbauen. Mit einer steigenden Anzahl von EDI-Partnern wird der Automatisierungsgrad der jeweiligen Prozesse kontinuierlich erhöht und interne Folgeprozesse (z. B. die Disposition oder die Rechnungszahlung) können schneller angestoßen werden. Diese internen Effizienzsteigerungen führen auch zu positive Auswirkungen auf die (Kunden- bzw. Lieferanten-) Beziehung. Erfüllen Sie die Aufträge Ihrer Kunden schnell und zuverlässig bzw. bezahlen Sie Lieferanten zeitnah, sind diese in Zukunft noch eher geneigt, mit Ihnen Geschäfte zu machen. Diese starken Bindungen sind gerade in Zeiten, in denen eine Krise auf die andere folgt, von entscheidender Bedeutung für die Widerstandsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Auch im internationalen Kontext bringt EDI Vorteile: Länderübergreifender Austausch von Geschäftsdaten, oft ein Faktor für hohe Komplexität, wird mit EDI durch die Nutzung standardisierter Nachrichtenformate und -arten stark vereinfacht.

Mit stetigem EDI-Ausbau setzen Sie einen Schlüsselstein in das Fundament Ihres zukünftigen Wachstums. Bleiben Sie bei Ihren Zielen aber fokussiert: Identifizieren Sie zuerst die Geschäftspartner, die für Ihr Unternehmen besonders wichtig sind. Deren Anbindung sollte priorisiert angegangen werden. Danach können Sie versuchen, Ihre Quote(n) in weiteren Schritten weiter auszubauen.

Mit einer EDI-Cloud ist der stetige Ausbau des EDI-Netzwerks problemlos möglich: Dadurch, dass der Betreiber einer Cloud im Normalfall viele verschiedene Anforderungen abbildet, ist die Anbindung eines neuen Partners an die Cloud schneller, da die Anforderungen des neuen Partners u. U. bereits bekannt sind.

“Im Laufe der langen Partnerschaft konnten wir einen äußerst zuverlässigen EDI-Betrieb und ein weitreichendes Netzwerk mit unseren Kunden aufbauen”

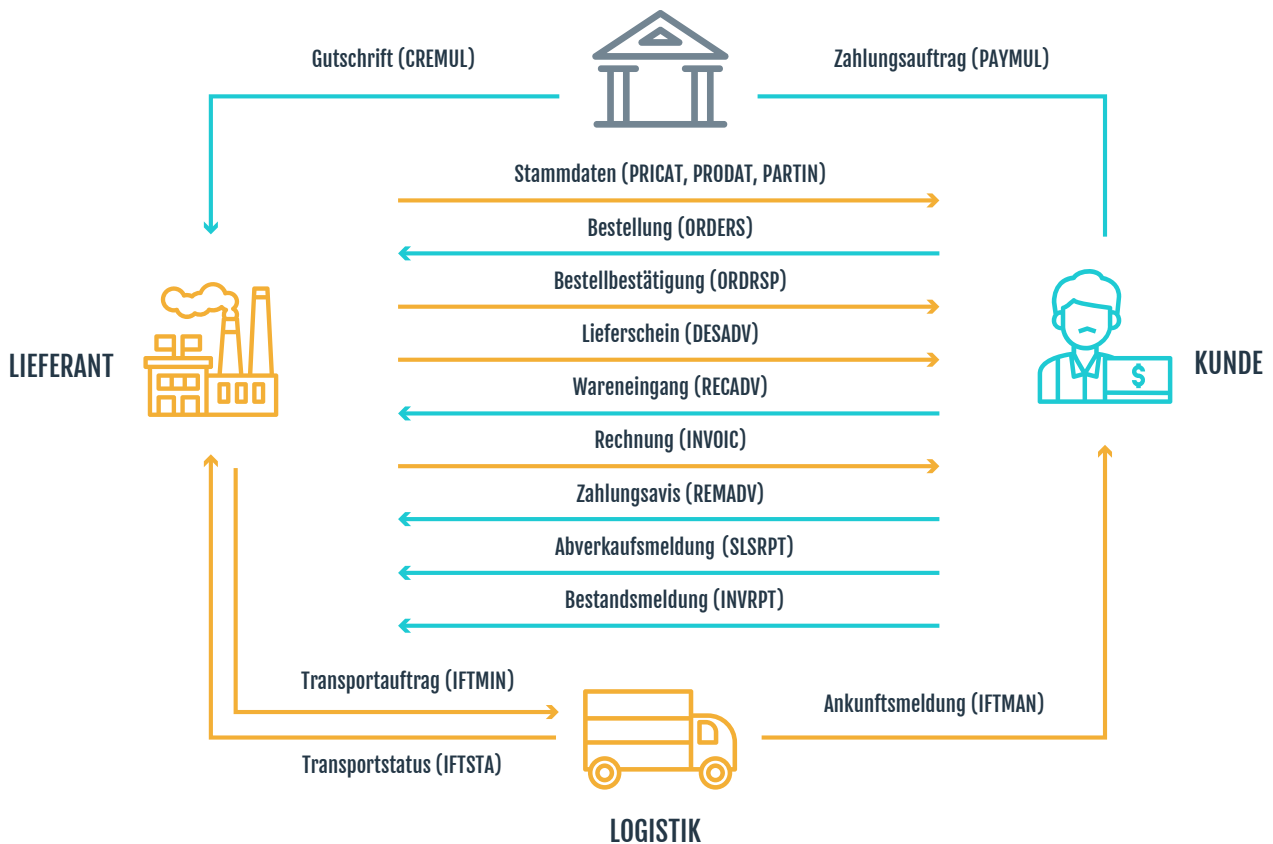
Peter Freund | Leiter eBusiness und Vertriebsinnendienst,
Vaillant Group

03

Schritt 3

Keep on running – stetiger EDI-Ausbau bringt den Erfolg

In vielen Unternehmen, die EDI nutzen, beschränkt sich der elektronische Datenaustausch nur auf die Kunden- oder die Lieferantenseite. Oft ist das historisch begründet, und der bisherige EDI-Ausbau blieb auf dieser Seite „stecken“. Das sollte Unternehmen aber nicht daran hindern, auch die andere Seite in den EDI-Betrieb mit aufzunehmen und den Kreis zu schließen. Mit einer umfassenden Nutzung verschiedener Nachrichtenarten in den Lieferanten- und Kundenprozessen wird der Automatisierungsgrad in den Kunden- und Einkaufsabteilungen sowie in den Finanzabteilungen spürbar erhöht.



Mit der EDI-Umsetzung weiterer Prozesse in der Logistik und Zahlung lässt sich ein komplett automatisierter Datenaustausch rund um das eigene Unternehmen aufbauen - mit geringen Fehlerquoten, niedrigen Prozesskosten und zufriedenen Geschäftspartnern.

04

Schritt 4

Das Internet ist kein Neuland – Plattformen in die EDI-Strategie mit einbeziehen

Immer mehr Geschäftsaktivitäten werden über Shop-Plattformen abgewickelt, auch im B2B-Bereich. Für ein zukunftsfähiges EDI-Konzept ist die Anbindung an diese unabdinglich. Dazu gehören beispielsweise Lieferantenanbindungen an DIY-Portale (z. B. von großen Baumärkten), B2B-Plattformen wie Mercateo und natürlich auch die bekannten Allrounder wie Amazon.

Viele Unternehmen nutzen diese Plattformen bereits als Vertriebskanäle. Die Mehrheit der Kunden wiederum erwartet, dass sie Produkte ihrer Lieferanten über solche Plattformen beziehen können. Dies wird in Zukunft einen immer stärkeren Fokus auf das Plattformgeschäft bedeuten. Unternehmen sollten dafür gerüstet sein, um hier nicht den Anschluss zu verlieren. Mit EDI lässt sich das Plattformgeschäft nahtlos in die bestehenden Geschäftsprozesse integrieren.

B2B-Plattformen sind so zahlreich wie verschieden. Auf manchen dieser Marktplätze kommen Akteure aus speziellen Branchen zusammen, auf anderen ist der Schwerpunkt eher geografisch oder ganz anders geartet. Das Wichtigste: Unternehmen sollten die Marktplätze identifizieren und anbinden, die für Ihr Geschäft am relevantesten sind und sich danach um den „Rest“ kümmern (Top-Down-Ansatz!).



Schaffung neuer Absatzkanäle

Aufbau zukunftsorientierter Strukturen für höhere Umsätze und die Erschließung neuer Kundensegmente



Nutzung einer etablierten Infrastruktur

„Andocken“ an bestehende Systeme ohne Investitionen in Hardware, Software oder Wartung



Strategische Wettbewerbsvorteile

Frühzeitige Adaption von neuen Technologien stärkt die Wettbewerbsposition und erhöht die Kundenzufriedenheit

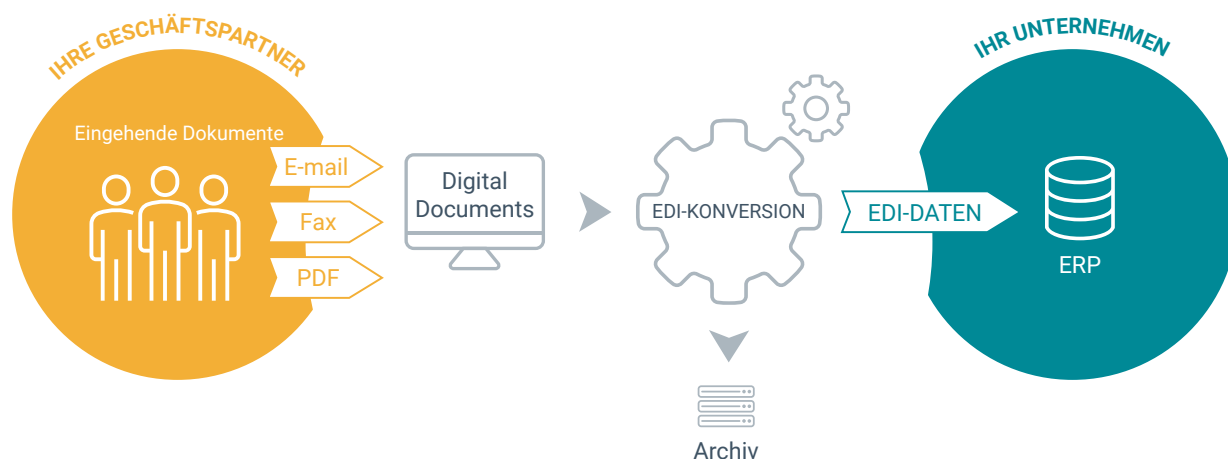
05

Schritt 5

Connect 'em all - EDI-unfähige Geschäftspartner anbinden

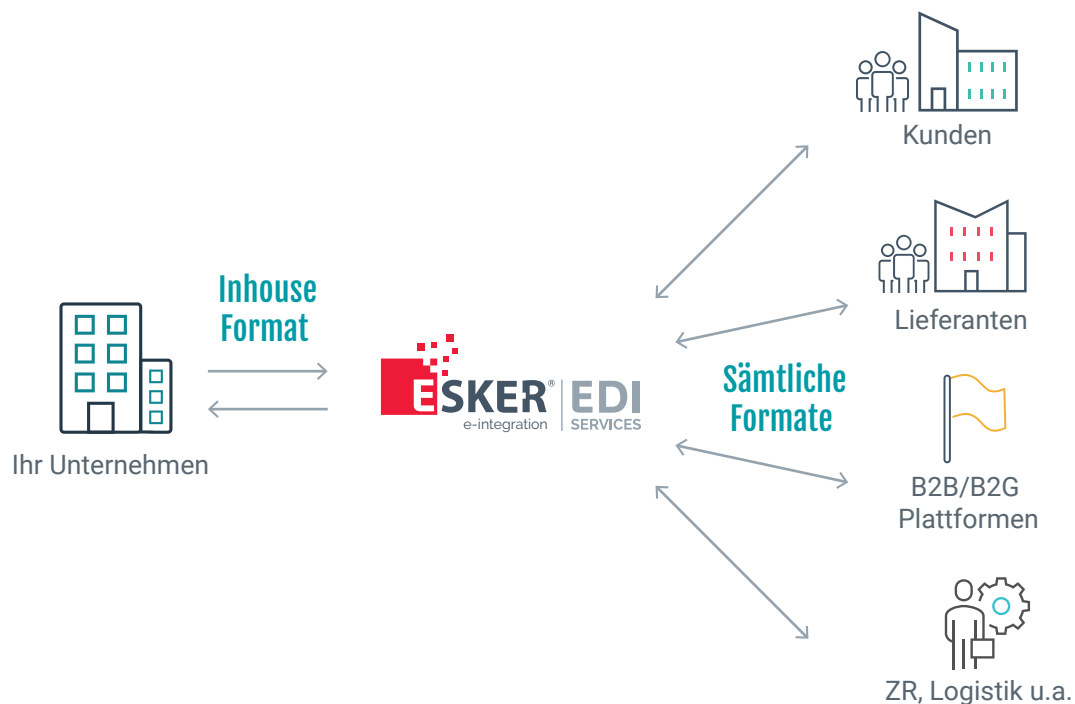
Trotz aller Bemühungen wird es - zumindest im Normalfall - nicht gelingen, alle Geschäftspartner per EDI anzubinden. Manch ein Kunde oder Lieferant wird sich dem verweigern. Manche Unternehmen sind beispielsweise zu klein, um EDI-fähig zu sein, einige wenige lehnen den Einsatz von EDI auch einfach ab. Das Ärgernis für Sie: Der Dokumentenaustausch mit diesen Partnern läuft weiter über andere Kanäle, die nicht die Automatisierungsvorteile des elektronischen Datenaustauschs bieten.

Um auch diese Geschäftspartner per EDI anzubinden, gibt es Business Process Outsourcing. Ein externes Expertenteam übernimmt die Verarbeitung von eingehenden Dokumenten der EDI-unfähigen Geschäftspartner und konvertiert die Daten in das gewünschte EDI-Format, sodass die Dokumente, vor allem eingehende Bestellungen und Rechnungen, bei Ihnen direkt weiterverarbeitet werden können. Auf diese Weise können Sie Ihre Automatisierungsquote weiter erhöhen und Ihre Mitarbeitenden von manuellen Routingetätigkeiten entlasten. Besonders effizient wird dieser Ansatz, wenn das externe Expertenteam eine KI-basierte Lösung einsetzt, die weitere Skaleneffekte ermöglicht.



EDI mit Esker EDI Services zukunftsfähig machen

EDI steht seit Jahren für die Automatisierung von Geschäftsprozessen. Auch für die Zukunft ist der elektronische Datenaustausch ein wichtiger Baustein für die digitale Transformation von Unternehmen. Um weiterhin die Vorteile von EDI vollumfänglich zu nutzen, sollten Unternehmen schon jetzt die richtigen Schritte zu einem zukunftsfähigen EDI-Betrieb machen. Mit der EDI-Cloud von Esker EDI Services und der Plattform Esker on Demand hilft Esker Unternehmen, den EDI-Betrieb optimal zu gestalten. Über 35 Jahre Erfahrung mit vielen EDI-Projekten in verschiedenen Branchen und Ländern sprechen für sich. Sprechen Sie uns jetzt an und machen Sie den ersten Schritt in Ihre (EDI-)Zukunft!

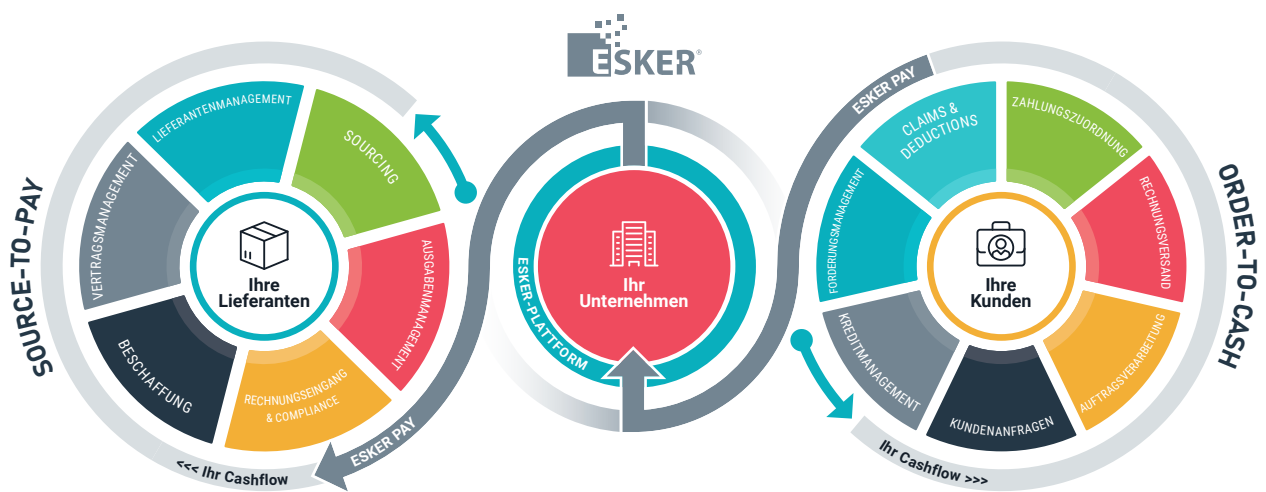


- Datenrouting
- Datenvalidierung
- Datenkonvertierung
- Datenveredlung

- Protokollkonvertierung
- Archivierung
- Workflow
- Monitoring

Hi, wir sind Esker EDI Services!

Hallo, wir sind Esker EDI Services, der EDI-Spezialist des Esker-Konzerns und verbessern die alltäglichen Prozesse zwischen Geschäftspartnern nachhaltig. Der elektronische Datenaustausch in der Esker EDI Cloud ersetzt manuelle, langwierige Abläufe durch digitale, standardisierte Verfahren. Unternehmen verringern nicht wertschöpfende Aufwände und beschleunigen ihr Kerngeschäft. Wir sind Teil von Esker, einer globalen Cloud-Plattform, die einen strategischen Mehrwert für Finanz- und Kundendienstabteilungen schafft und die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen durch Automatisierung des Cash-Conversion-Cycles stärkt. Esker wurde 1985 gegründet und ist in Nordamerika, Lateinamerika, Europa und im asiatisch-pazifischen Raum tätig. Der globale Hauptsitz befindet sich in Lyon, Frankreich, die deutschen Standorte in München und Ratingen. Unsere Kunden nutzen unsere Cloud-Lösungen, um die Effizienz, Produktivität und Transparenz ihrer Source-to-Pay (S2P)- und Order-to-Cash (O2C)-Prozesse zu erhöhen.



e-integration GmbH

Esker EDI Services
Calor-Emag-Straße 3
40878 Ratingen - Germany
Tel: +49 (0)2102 479 0
Web: www.esker.de/edi