

EFFIZIENTE ANBINDUNG VON ONLINE- & SHOPPING- PLATTFORMEN MIT EDI

ERSCHLIESSUNG NEUER ABSATZKANÄLE MIT
ELEKTRONISCHEM DATENAUSTAUSCH



INHALT

Einleitung.....	3
Vorteile der Anbindung von Online- & Shopping-Plattformen.....	4
Praxisbeispiel: Anbindung Amazon Vendor Central	5
Anbindung an B2B-Marktplätze.....	6
Über Esker EDI Services Was wir für Sie tun können	7



EINLEITUNG

Im privaten Umfeld ist es längst Alltag: Einkaufen über Shopping-Plattformen und Online-Händler. Laut dem Handelsverband Deutschland lag das Marktvolumen des (B2C-)Online-Handels im Jahr 2021 bei 85 Milliarden Euro. Seit der Jahrtausendwende ist aus dem Nischengeschäft eine entscheidende Säule des Handels geworden. Beschleunigt wurde die Entwicklung zusätzlich durch die Covid-19-Pandemie, die jährliche Wachstumsraten im Online-Handel von 23 % (Jahr 2020) bzw. 17 % (Jahr 2021) zur Folge hatte.

Vor allem für junge Menschen ist der Einkauf von allen möglichen Waren und Dienstleistungen über das Internet gar nicht mehr wegzudenken. Auch im B2B-Umfeld nimmt die Bedeutung des Online-Handels stetig zu. Im März 2021 ergab eine Umfrage unter deutschen Unternehmen, dass bereits 24 % der Verkäufe über Online-Shops und 16 % der Verkäufe über Marktplätze erfolgen.

Über die Einrichtung und den Nutzen von eigenen (bzw. gehosteten) Online-Shops ist bereits viel geschrieben und berichtet worden. In diesem White Paper richten wir den Blick gezielt auf die Anbindung von Shopping-Plattformen und Online-Marktplätzen mit Hilfe des elektronischen Datenaustauschs (EDI). Dabei beantworten wir die wichtigsten Fragen:

- Wie kann die Anbindung erfolgen?
- Wo liegen die Vorteile?
- Wie sieht ein typischer Projektablauf aus?

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre – bei Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!

VORTEILE DER ANBINDUNG VON ONLINE- & SHOPPING-PLATTFORMEN

PLATTFORMEN BRINGEN VERKÄUFER UND KÄUFER ZUSAMMEN

Das Prinzip ist nicht neu: Bereits vor Jahrhunderten kamen Verkäufer und Käufer auf Marktplätzen zusammen. Online- & Shopping-Plattformen haben dieses Prinzip in das Internet übertragen. Auf den Plattformen können Lieferanten ihre Waren oder Dienstleistungen ohne den Aufbau einer eigenen Infrastruktur anbieten, Kunden können die Waren oder Dienstleistungen wiederum schnell finden. Oft zeichnen sich die Plattformen durch eine einfache Handhabung für beide Seiten aus, da sich die Betreiber ständig um eine Verbesserung der User Experience bemühen. Für Kunden bieten die Plattformen den Vorteil, Produkte von verschiedenen Lieferanten an einem Ort vergleichen und bestellen zu können.

ABSATZKANÄLE FÜR DIE ZUKUNFT

Der Handel über Plattformen hat in den letzten Jahren stetig zugenommen und es ist nicht absehbar, dass sich dieser Trend umkehrt. Im Gegenteil: Gerade die großen Plattformen wachsen aufgrund von Netzwerkeffekten immer weiter und werden für viele Unternehmen als Absatzkanal unumgänglich. Zudem haben Kunden die klare Erwartung, dass sie Produkte auf digitalen Plattformen finden und erwerben können. Das erhöht den Druck für Unternehmen, sich auf die digitalen Marktplätze des 21. Jahrhunderts zu begeben, noch zusätzlich.

VORTEILE IM ÜBERBLICK



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



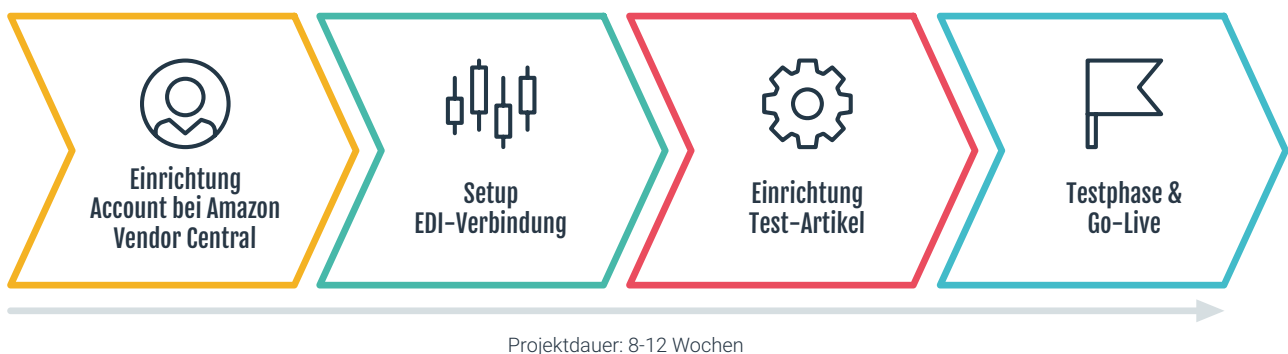
Strategische Wettbewerbsvorteile

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

PRAXISBEISPIEL: ANBINDUNG AMAZON VENDOR CENTRAL

Mit der Anbindung an die Amazon Vendor Central können Unternehmen ihre Produkte auf der Shopping-Plattform Amazon anbieten. Mithilfe von elektronischem Datenaustausch (EDI) können die Bestellprozesse automatisiert abgewickelt werden. Die Bestellungen können, je nach Wunsch, entweder als „Direct Fulfillments“ (Sie liefern direkt an Ihren Kunden) oder als „Warehouse Orders“ (Waren werden in Amazon-Lagern vorgehalten und von dort versendet) eingerichtet werden. In diesem Praxisbeispiel erfahren Sie, wie die Anbindung mit Esker EDI Services funktioniert.

PROJEKtablauf



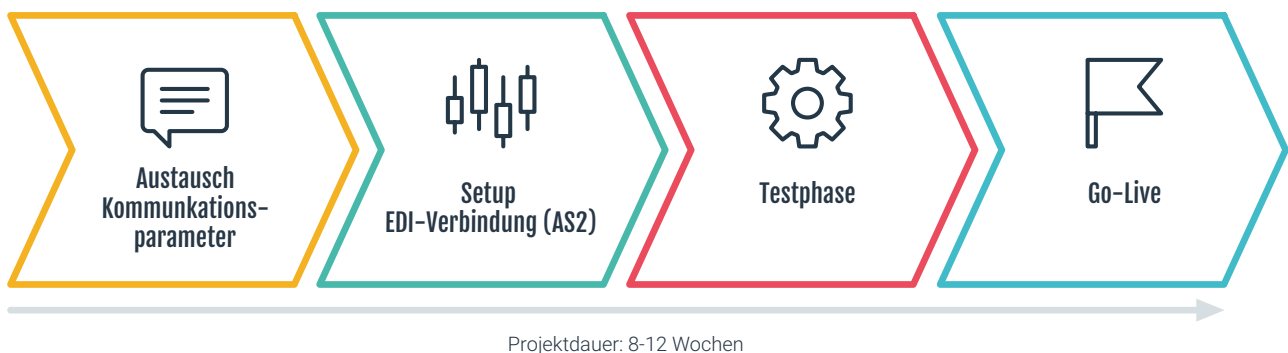
Nach der Einrichtung des Accounts bei Amazon Vendor Central konfigurieren die Experten von Esker EDI Services die EDI-Verbindung zur Plattform. Als gelisteter Provider lässt sich die Verbindung (per AS2) sehr schnell einrichten. Nach der Einrichtung von Test-Artikeln in der Plattform finden umfangreiche Tests mit allen gewünschten Nachrichtenarten (Bestellungen, Bestellbestätigungen, Lieferavise, Rechnungen, Inventory & Sales Reports) statt. Die Dauer des Projekts beträgt ca. 8-12 Wochen. Einige Arbeitsschritte werden komplett von Esker EDI Services übernommen (z. B. Verbindungseinrichtung & Tests), bei anderen bleiben Sie federführend (z. B. bei der Eröffnung des Accounts und der Einrichtung der Artikel).

Von Seiten der Amazon Vendor Central findet dabei kein „menschlicher“ Eingriff in den Prozess statt. Deshalb unterstützt Esker EDI Services Sie während des gesamten Einrichtungsprozesses – auch bei den Schritten, die in Ihrer Hand liegen. Gerne stehen wir Ihnen auch nach dem Go-Live stehen bei Problemen zur Seite.

ANBINDUNG AN B2B-MARKTPLÄTZE

B2B-Marktplätze 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!).

ANBINDUNG IM RAHMEN EINES (KLEIN-)PROJEKTES



Die Anbindung an die Marktplätze erfolgt über eine „klassische“ EDI-Anbindung. Dazu ist ein Austausch der Kommunikationsparameter der Startschuss. Per AS2 wird die EDI-Verbindung aufgebaut und die gewünschten Nachrichtenarten werden konfiguriert. In der anschließenden Testphase wird anhand von Beispieldaten geprüft, ob die EDI-Verbindung fehlerfrei funktioniert. Zudem werden in dieser Phase auch Workflows für die Behandlung von Sonderfällen abgestimmt und festgelegt (z. B.: Wie wird mit abgelehnten Nachrichten verfahren?). Ein solches Projekt läuft 8-12 Wochen.

ALTERNATIVE ZUR KLASSISCHEN EDI-ANBINDUNG: ANBINDUNG PER KONNEKTOR

Einige B2B-Marktplätze bieten neben der klassischen EDI-Anbindung auch die Anbindung über einen Konnektor an. Der Vorteil an diesem Vorgehen: Die Anbindung kann noch schneller erfolgen, weil der Konnektor wie ein Adapter fungiert. Das eigene EDI-System wird per Plug&Play an den Konnektor angebunden und die EDI-Verbindung steht. Allerdings muss ein solcher Konnektor zunächst programmiert und konfiguriert werden. Eine solche Einrichtung ist deutlich aufwendiger als eine einfache EDI-Anbindung. Deshalb werden Konnektoren in der Regel von EDI-Dienstleistern zur Verfügung gestellt und nicht von „Einzelnutzern“ selbst aufgebaut. Es ist davon auszugehen, dass es in Zukunft immer mehr Anbindungsmöglichkeiten per Konnektor geben wird.

ÜBER ESKER EDI SERVICES | WAS WIR FÜR SIE TUN KÖNNEN

Esker EDI Services verfügt über zahlreiche Anbindungen an B2B-Marktplätze, Online- und Shopping-Plattformen. Wir begleiten Unternehmen bei der Anbindung dieser wichtigen neuen Absatzkanäle bereits seit einigen Jahren und übernehmen dabei alle Aufgaben. Die Anbindung erfolgt schnell, einfach und reibungslos über die Esker EDI Cloud. Dadurch fallen für Unternehmen nur minimale personelle und technische Aufwände an und der Fokus kann auf dem Kerngeschäft bleiben.



**Kompetente Begleitung
bei der Anbindung**



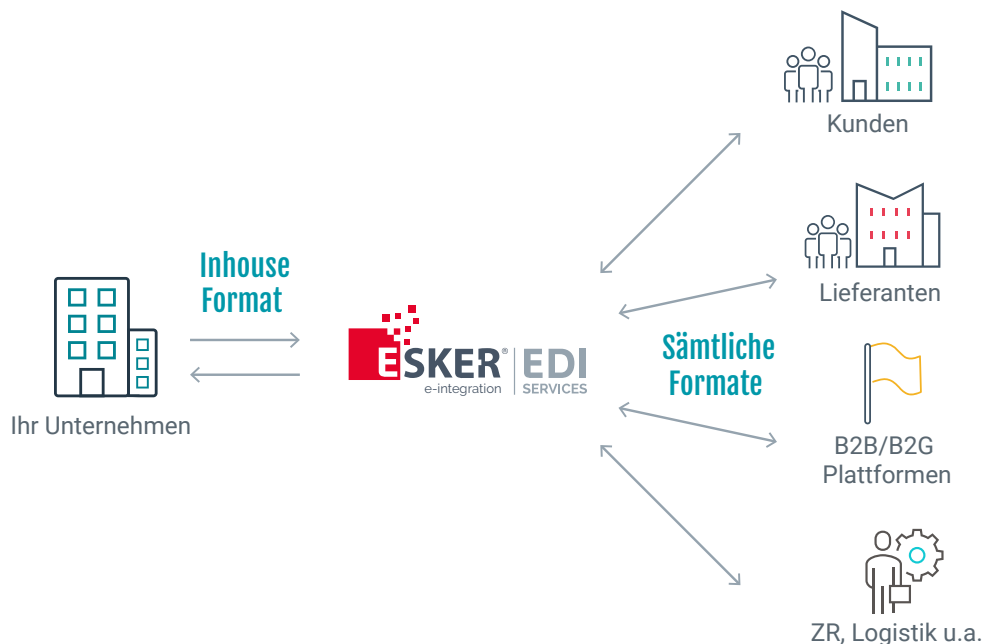
**Anbindungen & Konnektoren
zu zahlreichen Plattformen &
Marktplätzen**



**Übernahme aller
Projektaufgaben & Support
für laufenden Betrieb**

Als EDI-Spezialist des Esker-Konzerns verbessern wir 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.

Mit 750 Kunden und über 5.000 angeschlossenen Partnern in 24 Ländern gehört Esker EDI Services zu den führenden Angeboten im EDI-Markt. Kunden profitieren von mehr als 35 Jahren Erfahrung der e-integration GmbH in vielen Branchen. Dadurch sind die Produkte funktional, schnell eingerichtet und besonders leistungsfähig.





©2022 Esmer S.A. All rights reserved. Esmer and the Esmer logo are trademarks or registered trademarks of Esmer S.A. in the U.S. and other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.

e-integration GmbH
Esmer EDI Services
Calor-Emag-Straße 3
40878 Ratingen - Germany

Tel: +49 (0)2102 479 0
Web: www.esmer.de