

White Paper

Der EDI Business Case

Kosten- und Nutzenvergleich
einer EDI-Cloud zu
manuellen Prozessen oder
einer Inhouse-EDI-Lösung



Inhaltsverzeichnis

Inhalt	2
Einleitung.....	3
Warum einen Business Case erstellen?	4
Die Perspektive der Geschäftsleitung verstehen	4
Was ist Cloud-EDI?	5
Welche Faktoren sind zu beachten?	6
Aufbau und Erstellung des EDI Business Case	7
Praxisbeispiel	9
Mehr als nur ROI: Strategische (EDI-)Vorteile	10
Über Esker EDI Services	11

Einleitung

Mit elektronischem Datenaustausch (EDI) wird seit Jahrzehnten der Austausch von Geschäftsdaten zwischen Unternehmen automatisiert und beschleunigt. Schon lange vor den Megatrends wie Cloud, digitaler Transformation und künstliche Intelligenz setzten IT-Fachleute und Business Process Owner auf EDI-Verfahren, um manuelle Schritte in Standardprozessen zu eliminieren und dadurch Wettbewerbsvorteile zu erzielen, Kosten zu senken und Geschäftsbeziehungen zu stärken.

Unter dem Eindruck des „Dauerkrisenmodus“, in dem sich nicht nur die deutsche Wirtschaft befindet, rückt die Notwendigkeit, auch Backoffice- und unternehmensübergreifende Prozesse zu automatisieren, verstärkt in den Fokus von IT- und Fachabteilungen. Die Mission ist klar: Unnötige Bruchstellen in Prozessen vermeiden, Lieferketten und Kundenbeziehungen stärken und – schlicht und einfach – reibungslose Prozesse in Disposition, Buchhaltung und anderen Abteilungen gewährleisten.

So blicken viele Unternehmen (wieder) strategischer auf den elektronischen Datenaustausch als noch vor wenigen Jahren. Durch die weite Verbreitung von EDI stellt sich häufig nicht unbedingt die Frage, ob EDI eingeführt werden sollte (obwohl es durchaus Branchen mit einigem Nachholbedarf gibt), sondern wie der EDI-Betrieb fit für die Zukunft gemacht werden kann. Immer mehr Unternehmen beschäftigen sich unter diesem Gesichtspunkt mit der Einführung oder dem verstärkten Ausbau von Cloud-EDI.

Mit diesem White Paper möchten wir IT-Führungskräften und EDI-Verantwortlichen eine praktische Hilfe an die Hand geben, um den eigenen Business Case so aussagekräftig aufzubauen und die internen Stakeholder von den Vorteilen der EDI-Cloud zu überzeugen. Dabei werfen wir auch einen Blick auf das Szenario, dass bisher noch kein EDI im Unternehmen eingesetzt wird.

Bereit? Dann gehen wir es an!



Warum einen Business Case erstellen?

Die Einführung einer Cloud-basierten EDI-Lösung (Electronic Data Interchange) ist ein strategischer Schritt, um die digitale Infrastruktur zukunftssicher zu gestalten und gleichzeitig operative Effizienz zu steigern.

Ein gut strukturierter Business Case hilft dabei, die Vorteile einer modernen EDI-Plattform gegenüber der Geschäftsleitung und anderen Stakeholdern klar zu kommunizieren. Denn ohne ein gemeinsames Verständnis für den geschäftlichen und technologischen Mehrwert kann selbst ein technisch überzeugendes Projekt ins Stocken geraten.

Ein überzeugender Business Case für Cloud-EDI sollte folgende Punkte hervorheben:

- Reduzierung der IT-Komplexität: Durch die Auslagerung in die Cloud entfällt der Betrieb eigener EDI-Gateways oder Middleware. Die IT wird entlastet und kann sich auf strategische Aufgaben konzentrieren.
- Skalierbarkeit und Zukunftssicherheit: Cloud-EDI-Plattformen lassen sich flexibel an neue Geschäftspartner, Formate und Volumina anpassen – ohne zusätzliche Infrastrukturinvestitionen.
- Schnelle Integration: Moderne EDI-Lösungen bieten standardisierte Schnittstellen (z. B. REST, API, AS2), die sich nahtlos in bestehende ERP- und Backend-Systeme integrieren lassen.
- Sicherer Datenaustausch: Zertifizierte Cloud-Anbieter gewährleisten hohe Sicherheitsstandards, Verschlüsselung und Compliance mit regulatorischen Anforderungen.
- Kostentransparenz und Effizienz: Durch nutzungsbasierte Abrechnungsmodelle und geringeren Wartungsaufwand lassen sich IT-Kosten besser planen und senken.
- Unterstützung der Digitalstrategie: EDI ist ein zentraler Baustein für durchgängige, automatisierte Prozesse in der Lieferkette und stärkt die digitale Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.

Die Perspektive der Geschäftsleitung verstehen

Auch wenn die IT-Abteilung die technischen Vorteile erkennt, ist es entscheidend, die Sprache der Geschäftsleitung zu sprechen. Diese interessiert sich primär für strategische Auswirkungen: Wie trägt die Lösung zur Wertschöpfung bei? Welche Risiken werden reduziert? Wie schnell amortisiert sich die Investition?

Ein häufiger Stolperstein ist die Wahrnehmung von EDI als rein technische Infrastrukturmaßnahme. Der Business Case muss daher klar machen, dass Cloud-EDI nicht nur ein IT-Projekt ist, sondern ein Enabler für unternehmensweite Effizienz, bessere Partneranbindung und schnellere Reaktionsfähigkeit auf Marktveränderungen.

Was ist Cloud-EDI?

EDI (Electronic Data Interchange) bezeichnet den strukturierten, elektronischen Austausch von Geschäftsdokumenten wie Bestellungen, Rechnungen oder Lieferavisen zwischen Unternehmen.

Cloud-EDI erweitert dieses Konzept um moderne Technologien: Die Kommunikation erfolgt über eine zentrale, skalierbare Plattform, die verschiedene Formate, Protokolle und Partneranforderungen unterstützt – ohne lokale Installationen oder manuelle Eingriffe.

Für die IT bedeutet das: weniger Wartung, höhere Verfügbarkeit, bessere Kontrolle und mehr Zeit für Innovation.

Die Cloud (bzw. der Cloud-Anbieter) übernimmt alle EDI-Aufgaben:

- **Konvertierung:** Die Umwandlung von Daten aus einem internen Format (z. B. eines ERP-Systems) in ein standardisiertes EDI-Format (z. B. EDIFACT, X12, XML), das vom Empfänger verstanden werden kann – und umgekehrt.
- **Anreicherung:** Ergänzung der EDI-Daten mit zusätzlichen Informationen, die für den Empfänger erforderlich sind, aber im ursprünglichen System nicht vorhanden waren – z. B. durch Stammdaten, Regeln oder externe Quellen.
- **Technische Validierung:** Automatisierte Prüfung der EDI-Nachricht auf formale Korrektheit, Vollständigkeit und Einhaltung technischer Standards, bevor sie weiterverarbeitet oder versendet wird.
- **Routing:** Die gezielte Weiterleitung der EDI-Nachricht an den richtigen Empfänger oder über den passenden Kommunikationskanal (z. B. AS2, SFTP, OFTP), basierend auf definierten Regeln oder Partnerprofilen.
- **Archivierung:** Langfristige, revisionssichere Speicherung der EDI-Nachrichten gemäß gesetzlichen und unternehmensinternen Anforderungen.



Welche Faktoren sind zu beachten?

Die Einführung einer Cloud-basierten EDI-Lösung ist weit mehr als ein technisches Upgrade – sie ist ein strategisches Projekt mit Auswirkungen auf Prozesse, Partnerintegration und die digitale Gesamtarchitektur des Unternehmens. Für die IT-Leitung bedeutet das: Der Business Case muss nicht nur technische Vorteile aufzeigen, sondern auch wirtschaftliche, organisatorische und sicherheitsrelevante Aspekte adressieren.

01. Technologische Skalierbarkeit und Zukunftssicherheit

Ein zentraler Punkt ist die Fähigkeit der Lösung, mit dem Unternehmen zu wachsen. Der Business Case sollte darlegen, wie die Cloud-EDI-Plattform flexibel auf steigende Transaktionsvolumina, neue Partnerformate und internationale Standards reagieren kann – ohne zusätzliche Infrastrukturkosten.

02. Integration in bestehende Systemlandschaften

Die IT-Leitung muss sicherstellen, dass sich die EDI-Lösung nahtlos in bestehende ERP-, SCM- und Finanzsysteme integrieren lässt. Der Business Case sollte konkrete Schnittstellenoptionen (z. B. REST, SOAP, AS2) und Integrationsaufwände benennen, um die technische Machbarkeit zu belegen.

03. Sicherheits- und Compliance-Anforderungen

Ein Cloud-EDI-System muss höchsten Sicherheitsstandards genügen. Der Business Case sollte Zertifizierungen, Verschlüsselungstechnologien, Datenresidenz und DSGVO-Konformität thematisieren. Auch die Frage, wie der Anbieter Business Continuity und Disaster Recovery gewährleistet, ist entscheidend.

04. Betriebskosten und Ressourceneffizienz

Ein Vergleich der Total Cost of Ownership (TCO) zwischen On-Premises- und Cloud-EDI ist essenziell. Der Business Case sollte zeigen, wie sich Betrieb, Wartung und Support durch die Cloud-Lösung reduzieren lassen – und wie interne IT-Ressourcen dadurch für strategischere Aufgaben frei werden.

05. Beitrag zur Digitalstrategie des Unternehmens

Cloud-EDI ist ein Enabler für durchgängige, automatisierte Prozesse entlang der Lieferkette. Der Business Case sollte aufzeigen, wie die Lösung zur übergeordneten Digitalisierungsstrategie beiträgt – etwa durch schnellere Time-to-Market, verbesserte Datenqualität oder höhere Partnerzufriedenheit.

Auch wenn die technische Umsetzung im Fokus steht, sollte der Business Case nicht die organisatorische Seite vernachlässigen. Schulungsaufwand, Supportkonzepte und Kommunikationsstrategien zur Einführung der Lösung sind wichtige Erfolgsfaktoren.

Aufbau und Erstellung des EDI Business Case

Jetzt, wo wir die wichtigsten Faktoren kennen, schauen wir uns die wichtigsten Schritte für die Erstellung des EDI Business Case genauer an.

Schritt 1: Zieldefinition und Projektkontext

Bevor mit der Analyse einer Cloud-EDI-Lösung begonnen wird, ist es essenziell, die Projektziele klar zu definieren. Dabei sollte herausgearbeitet werden, was konkret mit der Einführung der Lösung erreicht werden soll. Bestehende Probleme im aktuellen EDI-Setup – etwa durch On-Premises-Systeme, manuelle Prozesse oder mangelnde Skalierbarkeit – müssen identifiziert werden. Zudem ist zu prüfen, welche strategischen Unternehmensziele durch das Projekt unterstützt werden, wie etwa die Digitalisierung von Geschäftsprozessen, eine höhere Automatisierung oder die internationale Expansion.

Schritt 2: Ist-Analyse und Problemidentifikation

Im nächsten Schritt erfolgt eine detaillierte Analyse des aktuellen Zustands. Dabei wird erfasst, welche Systeme und Schnittstellen derzeit im Einsatz sind und wie hoch der manuelle Aufwand für die EDI-Prozesse ist. Es gilt, Fehlerquellen, Verzögerungen und potenzielle Sicherheitsrisiken zu identifizieren. Auch die bestehenden Kosten für Betrieb, Wartung und Support sollten dokumentiert werden, um eine fundierte Ausgangsbasis für die weitere Planung zu schaffen.

Schritt 3: Anforderungen und Lösungsrahmen definieren

Auf Basis der Ist-Analyse werden die Anforderungen an die neue Cloud-EDI-Lösung definiert. Dazu zählen technische Aspekte wie unterstützte Protokolle, Datenformate und Integrationsmöglichkeiten. Ebenso wichtig sind Sicherheits- und Compliance-Vorgaben sowie die Skalierbarkeit und Zukunftsfähigkeit der Lösung. Anforderungen an Support, Monitoring und Reporting runden das Anforderungsprofil ab.

Schritt 4: Kosten-Nutzen-Analyse

Eine fundierte Kosten-Nutzen-Analyse vergleicht die aktuelle Situation mit dem erwarteten Zustand nach Einführung der Cloud-EDI-Lösung. Dabei werden Kosten für Lizenzierung, Implementierung, Schulung und laufenden Betrieb den potenziellen Einsparungen gegenübergestellt. Diese ergeben sich unter anderem durch Automatisierung, geringeren Wartungsaufwand, schnellere Prozesse, weniger Fehler und eine verbesserte Datenqualität. Die Berechnung von TCO (Total Cost of Ownership) und ROI (Return on Investment) liefert eine wirtschaftliche Bewertung des Projekts.

Schritt 5: Risikoanalyse

Zur Absicherung des Projekts ist eine Risikoanalyse unerlässlich. Technische Risiken wie Integrationsprobleme müssen ebenso berücksichtigt werden wie organisatorische Herausforderungen, etwa mangelnde Akzeptanz bei Mitarbeitenden. Auch die Abhängigkeit vom Cloud-Anbieter sowie Datenschutz- und rechtliche Risiken sollten bewertet und entsprechende Maßnahmen zur Risikominderung definiert werden.

Schritt 6: Stakeholder-Analyse und Kommunikationsstrategie

Ein erfolgreicher Projektverlauf hängt maßgeblich von der Einbindung relevanter Stakeholder ab. Dazu zählen unter anderem die Geschäftsleitung, IT-Abteilung, Einkauf, Fachabteilungen sowie externe Partner. Es ist wichtig zu verstehen, welche Interessen diese Gruppen verfolgen und mit welchen Argumenten sie überzeugt werden können. Eine klare Kommunikationsstrategie sorgt dafür, dass das Projekt intern transparent und zielgerichtet kommuniziert wird.

Schritt 7: Die Entscheidungsvorlage

Abschließend werden alle Erkenntnisse in einem strukturierten Dokument zusammengefasst. Dieses enthält die Projektziele, eine wirtschaftliche Bewertung, die technische Machbarkeit sowie eine Übersicht über Risiken und Chancen. Auf Basis dieser Informationen wird eine klare Empfehlung ausgesprochen, die durch einen konkreten Umsetzungsplan ergänzt wird.



Praxisbeispiel

Sehen wir uns einen Business Case an: Vor allem, wenn EDI als strategischer Baustein für die Business-Prozesse betrachtet wird, werden üblicherweise mehrere Nachrichtenarten gleichzeitig implementiert. Der „klassischste“ Fall ist dabei die Prozesskette Auftrag – Auftragsbestätigung – Lieferavis – Rechnung , auf Englisch Order – Order Response – Dispatch Advice – Invoice, abgekürzt OODI.

Annahmen

Nachrichtenvolumen: 10.000 pro Monat/120.000 pro Jahr

Anzahl Nachrichtenarten: 4 (OODI, siehe oben)

Anzahl Nachrichtenformate: 3 (z. B. EDIFACT und/oder Subsets, VDA, ANSI ASC X12)

Anzahl Geschäftspartner: ca. 100

Kosten pro Nachricht nach Betriebsmodell (inkl. aller Kosten im laufenden Betrieb):

Manuell	Inhouse-EDI	Cloud-EDI
8,00-20,00 € (aus Gründen der Einfachheit wird mit dem Mittelwert 14,00 € weitergerechnet)	2,25 €	1,00 €

Einmalige Kosten für die Implementierung (inkl. aller Zuschläge, Lizenzen etc.)

Manuell	Inhouse-EDI	Cloud-EDI
keine	217.000	30.000 €

Vergleich der TCO (Total Cost of Ownership) über 1, 3 und 5 Jahre

Zeitraum	Manuell	Inhouse-EDI	Cloud-EDI
1 Jahr	1.680.000 €	487.000 €	150.000 €
3 Jahre	5.040.000 €	1.027.000 €	390.000 €
5 Jahre	8.400.000 €	1.567.000 €	630.000 €

Es handelt sich bei den dargestellten Werten um verallgemeinerte, hochgereichte Erfahrungswerte. Bei der individuellen Bewertung sind Abweichungen möglich. Es handelt sich nicht um eine verbindliche Preiskalkulation/ein verbindliches Angebot von Esker oder einer seiner Tochtergesellschaften.

Mehr als nur ROI: Strategische (EDI-) Vorteile

Neben den "harten Zahlen" bietet EDI auch strategische Vorteile, die sich langfristig auf das Geschäftsergebnis auswirken und deshalb bei der Bewertung eines EDI-Projekts (egal ob Migration oder Implementierung) in Betracht gezogen werden müssen.

Durch den elektronischen Datenaustausch mit Kunden, Lieferanten und weiteren Geschäftspartnern stärken Unternehmen ihre Resilienz, schaffen ein stabiles Netzwerk und legen die Grundlage für nachhaltiges Wachstum – zum Vorteil aller Beteiligten.

Mitarbeitende aus den Fachabteilungen werden von manuellen, wiederkehrenden Aufgaben entlastet und können sich auf wertschöpfendere Tätigkeiten konzentrieren – das spart Zeit und Kosten. Bei der Nutzung von Cloud-EDI werden die IT-Teams von Fehlersuchen, Update- und Wartungsfenstern befreit und können sich klar auf die Optimierung interner Prozesse konzentrieren.

Gerade in den letzten Jahren haben Krisen deutlich gemacht, wie wichtig stabile, digitale Prozesse über Unternehmensgrenzen hinweg sind. EDI hilft dabei, Lieferketten abzusichern, Kundenbeziehungen zu festigen und die Zusammenarbeit mit allen Stakeholdern zu verbessern. Gleichzeitig bringt EDI Unternehmen einen großen Schritt weiter auf dem Weg zur digitalen Transformation.

EDI-Clouds erfüllen höchste Standards in Sachen Datenschutz und -sicherheit: Ein Aspekt, der bei vielen IT- bzw. EDI-Verantwortlichen ganz oben auf der Liste steht, wenn es um die Etablierung zukunftsfähiger Prozesse geht. Nicht zuletzt ist EDI ein Werkzeug, um wachsenden Compliance-Anforderungen, vor allem im Bereich E-Invoicing, gerecht zu werden.

EDI ist gekommen, um zu bleiben. Sind Sie bereit, Ihren EDI Business Case zu erstellen?

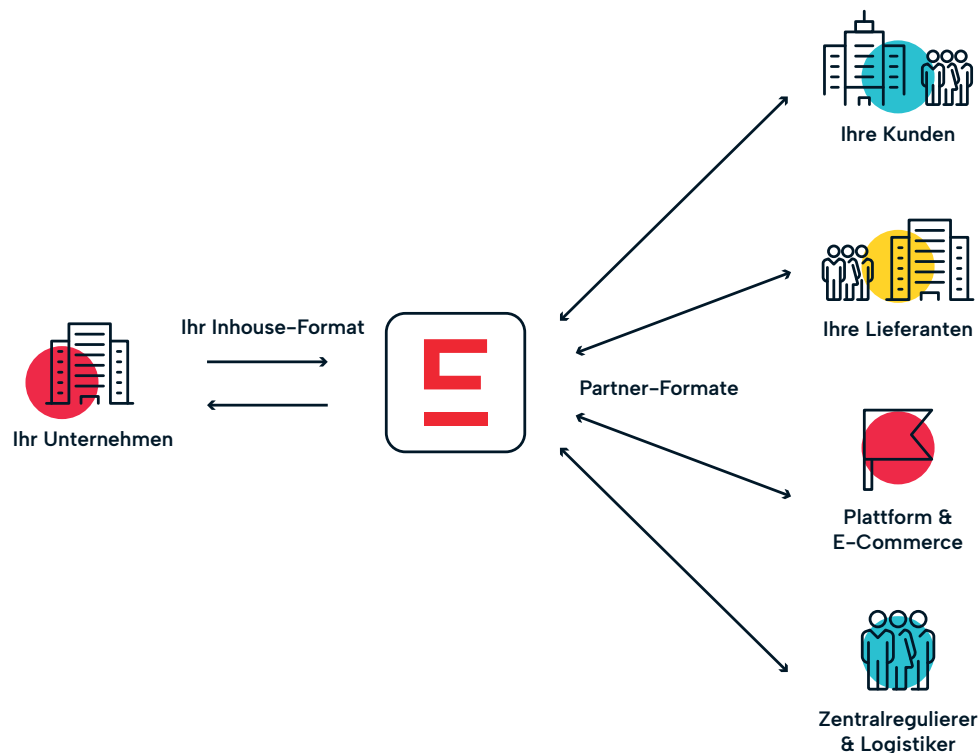


Über Esker EDI Services

Mit der Esker EDI Cloud stellt Esker EDI Services eine zentrale Plattform für den elektronischen Datenaustausch mit Geschäftspartnern bereit. Die cloudbasierte Lösung übernimmt sämtliche Aufgaben – von der Datenkonvertierung über die Übertragung bis hin zur sicheren Archivierung.

Für IT-Verantwortliche bietet die Lösung den Vorteil einer sofort einsetzbaren, flexiblen Anbindung an bestehende Systeme. Gleichzeitig lassen sich individuelle Anforderungen an Datenformate, Sicherheitsstandards und Übertragungswege problemlos umsetzen.

Esker begleitet Sie partnerschaftlich durch das gesamte Projekt. Dabei übernehmen unsere Expertenteams die Kommunikation mit Ihren Geschäftspartnern sowie mit Drittanbietern wie Plattformen oder Serviceprovidern. So stellen wir sicher, dass der Datenaustausch reibungslos, zuverlässig und effizient im Hintergrund abläuft.



Esker EDI Services ist 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, dem globalen KI-Spezialisten für die smarte Automatisierung von Geschäftsprozessen für das Office of the CFO.

Hi, wir sind Esker

Esker wurde 1985 gegründet und ist eine globale Cloud-Plattform, die einen strategischen Mehrwert für Finanz-, Beschaffungs- und Kundendienstabteilungen schafft und die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen durch Automatisierung von Source-to-Pay (S2P)- und Order-to-Cash (O2C)-Prozessen stärkt.



40

Jahre Erfahrung, davon mehr als 20 Jahre in der Cloud



> 1.100

Mitarbeitende betreuen mehr als 1.120.000 User und 3.000 Kunden weltweit



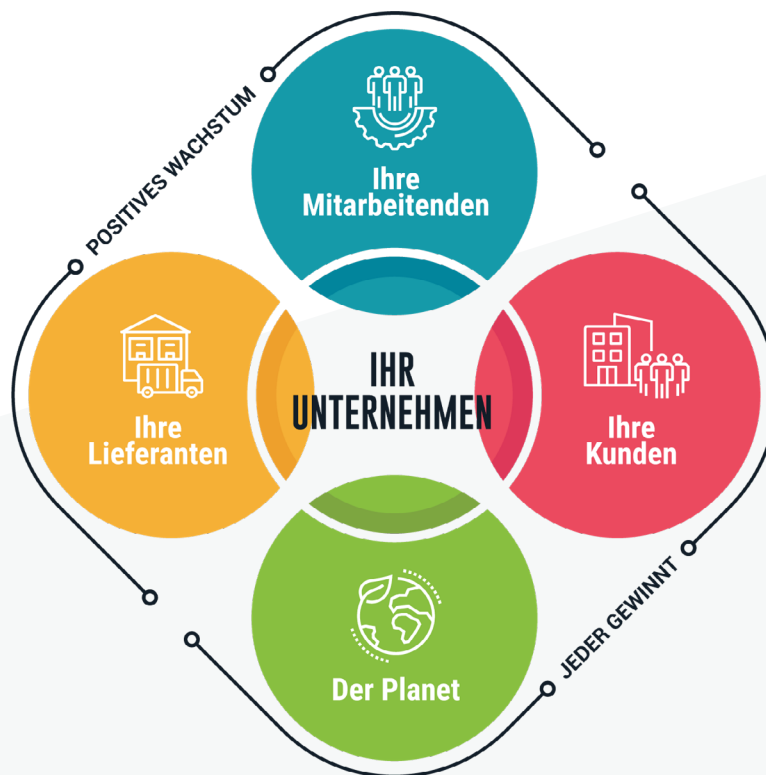
15

globale Standorte mit Hauptsitz in Lyon, Frankreich, & zwei deutschen Niederlassungen



205,3 Mio. €

Umsatz im Jahr 2024



Erfolg ist am besten, wenn man ihn teilt

Wir bei Esker glauben, dass der einzige Weg zu einer echten, sinnvollen Veränderung in einem positiven Wachstum (wir nennen es Positive Sum Growth) besteht. Das bedeutet, dass der Geschäftserfolg nicht auf Kosten eines Einzelnen, einer Abteilung oder eines Unternehmens geht - alle gewinnen! Aus diesem Grund ist unsere KI-gesteuerte Technologie so konzipiert, dass sie alle Stakeholder unterstützt und gleichzeitig eine langfristige Wertschöpfung fördert

