

DIE

7
TEUERSTEN

EDI-FEHLER

...UND WIE MAN SIE VERMEIDET

~~MANGELHAFTES PLANUNG~~

~~KEINE STAMMDATEN ZUSAMMENLEGE~~

~~PARTNER ONBOARDING UND VERSTÄNDNIS~~

~~EINSCHRÄNKUNG DER INTERNEN PROZESSE~~

~~FALSCHES TESTING~~

~~EDI-VERTRÄGE FALSCH VERSTEHEN~~

~~GAR NICHTS TUN~~



EINFÜHRUNG

Die Umsetzung einer neuen EDI-Lösung ist eine unternehmerische Herausforderung. Es gilt international unterschiedlichste Formate und Protokolle zu erfüllen, teils widersprüchliche Informationen miteinander zu vergleichen und sich aus einer Vielzahl an Anbietern für die richtige Lösung zu entscheiden.

Auf dem Weg zu der perfekten EDI-Lösung für das eigene Unternehmen lauern einige Herausforderungen und potenzielle Fehler, die im Prozess dabei unnötig Geld und Zeit kosten. Bei ecosio stehen wir in ständigem Kontakt mit Unternehmen auf allen Stufen der Lieferkette – wir haben über die Jahre genau be-

obachten können, wo Unternehmen stolpern, welche Gefahren in der Umsetzung lauern und wann es ungewollt teuer wird. Vor allem wissen wir aber, wie man es besser macht.

Dieses Wissen wollen wir mit Ihnen teilen.

Nutzen Sie unsere Expertise und lernen Sie, wie Sie eine perfekte EDI-Lösung für Ihr Unternehmen auswählen – ohne in die üblichen Fallen zu tappen.

Bei weiteren Fragen sind wir gerne für Sie da:
edi@ecosio.com

Inhaltsverzeichnis

Mangelhafte Planung	S. 3
Keine Stammdatenpflege	S. 3
Partner-Onboarding unterschätzen	S. 4
Interne Teams einschränken	S. 5
Falsches Testing	S. 6
EDI-Verträge falsch verstehen	S. 6
Gar nichts tun	S. 7
Über ecosio	S. 8



FEHLER #1: MANGELHAFTE PLANUNG

EDI wird Ihr Unternehmen und Ihre B2B-Prozesse positiv verändern. Wie jeder Change-Prozess braucht es allerdings eine umfangreiche Planung, um den Wechsel so effizient wie möglich zu gestalten. Dabei kann auch ein unternehmerischer Blick in die Glaskugel nicht schaden. Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren? Wie stark wird Ihr B2B-Netzwerk expandieren? Eine EDI-Lösung muss zukunftssicher und skalierbar sein.

Ein Beispiel: Ein Unternehmen entschließt sich für eine EDI-Lösung mit Inhouse-Onboarding für anfänglich wenige EDI-Partner. Die Anforderungen an die EDI-Landschaft wachsen jedoch schnell an. Das Inhouse-EDI-Team muss nun jeden neuen Partner einzeln anbinden – das kostet Zeit, Geld und hemmt das Wachstum. Um zu reagieren, müsste also wieder eine neue EDI-Lösung umgesetzt werden.

Für eine EDI-Lösung brauchen Sie entsprechend EDI-Know-how und -Kapazitäten. Entscheiden Sie hier, ob Sie Ihr Budget darauf verwenden, dieses intern aufzubauen oder eine Lösung als Service lieber auszulagern und von Experten verwalten zu lassen.

Machen Sie es besser. Stellen Sie sicher, dass die Planungsphase Priorität hat – Sie wissen am besten, was Ihr Unternehmen braucht. Vergleichen Sie parallel die in Frage kommenden EDI-Anbieter, deren Lösungen und zögern Sie nicht, sich von diesen mit Informationen versorgen zu lassen. So können Sie die verschiedenen Anbieter auf ihre Expertise testen. Denken Sie außerdem zukunftsorientiert. Stellen Sie sicher, dass Ihre EDI-Lösung skalierbar ist und dass Sie dies schlussendlich auch im Vertrag festlegen.



FEHLER #2: KEINE STAMMDATENPFLEGE

Ohne gepflegte und eindeutig zugeordnete Stammdaten ist EDI nicht umsetzbar. Stammdaten sind eindeutige Identifikationsnummern für die verschiedenen beteiligten Partner, Produkte, Materialien etc. und ermöglichen dadurch erst die Automatisierung des Nachrichtenaustausches.

Diese sollten in einem Unternehmen von Beginn an sorgfältig umgesetzt werden – auch bzw. gerade wenn eine EDI-Umsetzung in der Zukunft stattfinden soll. Kümmert sich ein Unternehmen nicht um seine Stammdaten, so kostet das Nachholen dessen bei der Umset-

zung einer EDI-Lösung extra Zeit und erfordert unnötig Kapazitäten im Unternehmen – Ressourcen, die beispielsweise im zeitaufwendigen Partner-Onboarding besser aufgehoben wären.

Kümmern Sie sich deshalb früh um Ihre Stammdaten. Setzen Sie auf deren Konsistenz und pflegen Sie sie. Selbst wenn Sie noch kein EDI-System integrieren möchten – wenn es dann soweit ist, werden Sie Zeit und Ressourcen sparen und diese wertschöpfender verwenden können.

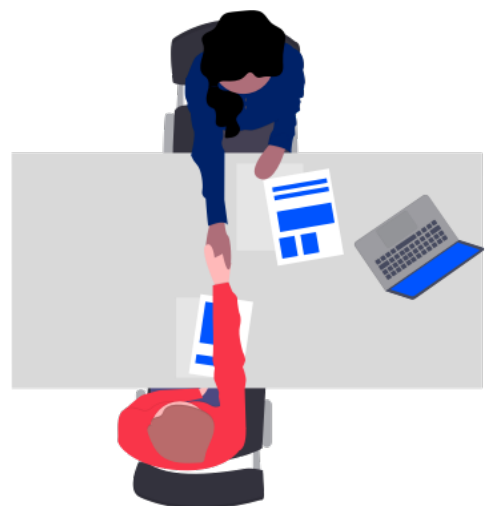
FEHLER #3: PARTNER-ONBOARDING UNTERSCHÄTZEN

Ein wachsendes Unternehmen braucht schnelles und effizientes Partner-Onboarding.* Das Onboarding neuer EDI-Partner kann sich aber als komplex und deshalb zeitintensiv gestalten. EDI-Lösungen ohne Onboarding-Betreuung werden für interne Teams dann frustrierend und verbrauchen unnötig viel Kapazitäten.

Die Kommunikation mit den neuen Partnern während der Tests und der Produktivschaltung ist dabei bei weitem der zeitaufwendigste Teil (das Mapping benötigt beispielsweise nur etwa 20% des Onboarding-Prozesses). Eine effiziente Kommunikation braucht ein hohes Level an EDI-Know-how, um die benötigten Informationen schnell einholen und entsprechend reagieren zu können.

Holen Sie sich EDI-Experten, die genau wissen, welche Informationen von den anzubindenden Partnern benötigt werden. Diese werden das Onboarding dann auch umfassend testen, um die neuen Verbindungen nach-

haltig zu automatisieren. Sorgen Sie außerdem für eine durchgehend verantwortliche Person in der EDI-Integration. **Bei ecosio übernimmt beispielsweise ein dedizierter Projekt-Manager den gesamten Aufschaltungsprozess mit Ihren EDI-Partnern**, damit sich Ihr Team auf wertschöpfendere Aufgaben konzentrieren kann.

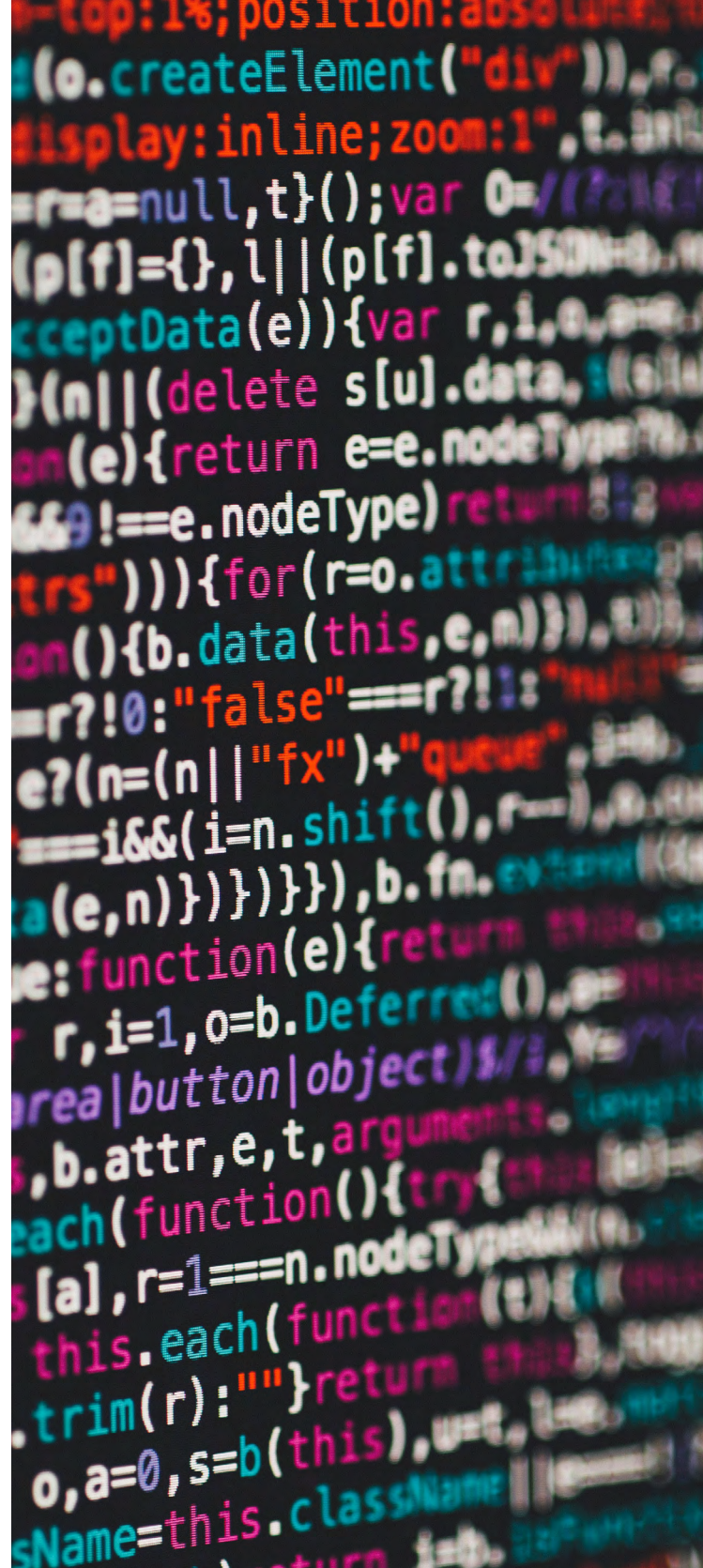
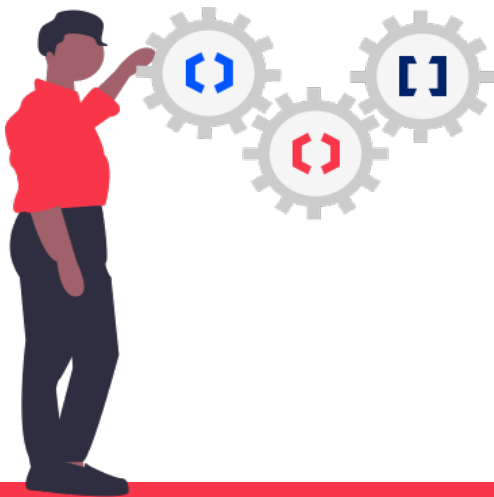


*Eine ecosio-Studie mit Entscheidungsträgern aus den Branchen Handel, Automotive, Großhandel und produzierende Industrie ergab: Über 80% der Befragten bewerten den Onboarding-Prozess in Ihrem Unternehmen mit „sehr wichtig“ bzw. „erfolgskritisch“.

FEHLER #4: INTERNE TEAMS EINSCHRÄNKEN

Ein Punkt, der bei EDI-Lösungen oft nicht bedacht wird, ist vollständige Prozesstransparenz bezüglich der verschickten Daten und Nachrichten. Fehlt diese bei der EDI-Umsetzung, wird das eigene IT-Team bei der Überwachung oder Fehlerbehebung viel mehr Zeit aufwenden müssen als nötig - somit müssten Sie wiederum kostenintensiv zusätzliches EDI-Know-how intern aufbauen.

Moderne EDI-Lösungen bieten Transparenz und entlasten damit Ihr IT-Team. Dazu ist eine nahtlose Integration in Ihr vorhandenes ERP-System mithilfe von APIs notwendig. So wird ermöglicht, alle EDI-Prozesse auf einen Blick in der vertrauten ERP-Umgebung sichtbar zu machen. Alle beteiligten Benutzer – inklusive dem Fachbereich – können somit jederzeit im ERP-System den Status einer versendeten EDI-Datei einsehen, inklusive der Anzeige der erfolgreichen Zustellung im Zielsystem des Empfängers.



Nahtlose ERP-Integrationen werden aktuell noch von nur wenigen EDI-Anbietern umgesetzt. Die API von ecosio bietet Ihnen:

- ✓ Stabile HTTPS-Verbindung zwischen ERP-System und EDI-System
- ✓ Real-Time Statusabfrage aller EDI-Nachrichten
- ✓ Monitoring des EDI-Nachrichtenaustauschs direkt im ERP-System
- ✓ Volltextsuche in allen gesendeten und empfangenen Nachrichten

FEHLER #5: FALSCHES TESTING

Bei der Migration zu einer neuen EDI-Lösung sollen natürlich alle bisherigen B2B-Partner mitgenommen und zukünftige so effizient wie möglich angebunden werden. Ein Fehler, den viele Unternehmen dabei machen ist, alle Partner bzw. alle Verbindungen auf einmal migrieren zu wollen.

Partner-Verbindungen müssen im Zuge des Onboarding ausgiebig getestet werden - nur so kann ein reibungsloser Ablauf im alltäglichen Betrieb gewährleistet werden. Werden viele Verbindungen auf einmal ohne umfassende Tests umgesetzt, besteht die Gefahr, Fehler unnötig

zu multiplizieren. Diese müssen dann wiederum mit jedem betroffenen Partner korrigiert werden.

Effizienter ist es, zuerst EINE Verbindung mit einem Pilotpartner richtig umzusetzen. Nutzen Sie diesen initialen Aufschlag für ausgiebiges Testing mit ausreichend Feedback-Schleifen. Gute EDI-Anbieter setzen das Testing mit einem Pilotkunden so um, dass bei allen weiteren Partner-Anbindungen das Fehlerrisiko vermindert und so viel Zeit eingespart wird.



FEHLER #6: EDI-VERTRÄGE FALSCH VERSTEHEN

Die perfekte EDI-Lösung für ein Unternehmen muss zukunftssicher und skalierbar sein. Verträge mit EDI-Anbietern werden deshalb meistens langfristig ausgelegt. Hier ist es wichtig, den Service-Umfang der gewählten Lösung zu verstehen. So kann das Angebot vieler EDI-Dienstleister umfassender erscheinen, als es dann in der Praxis ist.

Vor allem bei scheinbar günstigen Angeboten sind mit hoher Wahrscheinlichkeit Kosten „versteckt“, die aufgrund von im Vertrag nicht inkludierten, aber notwendigen Abläufen auftreten. Mittel- bis langfristig wird die so anfangs „billige“ Lösung weit kostenintensiver, als angenommen.

Beispiele für potenzielle Mehrkosten:

- Ausweitung auf neue Dokumentenformate für neue Märkte oder Partner
- Routing über neue Übertragungsprotokolle oder Value-Added-Networks (VANs)
- Versteckte Verrechnung nach Aufwand
- Einhaltung neuer e-Rechnungsregulierungen
- Pro-aktives Monitoring des Status von EDI-Nachrichten
- Zusätzlicher Support nach Abschluss des Projekts

Vor allem **Support und Fehlerbehandlung variieren stark von Anbieter zu Anbieter.** Testen Sie diese mit Service-Anfragen, bevor Sie sich für eine Lösung entscheiden und achten Sie unbedingt auf Qualität und tatsächlichen Umfang.

FEHLER #7: GAR NICHTS TUN

Viele Unternehmen vertrauen auf veraltete Systeme oder Lösungen, die komplexer sind als nötig – entweder weil die Migration auf eine neue EDI-Lösung zu aufwendig scheint oder weil man sich den nachhaltigen positiven Auswirkungen von automatisiertem Nachrichtenaustausch noch gar nicht bewusst ist. Damit werden im Unternehmen viele Ressourcen und Kapazitäten gebunden, die mit einer perfekten EDI-Integration wertschöpfender verwendet werden könnten.

Eine neue EDI-Lösung ist natürlich eine Herausforderung – **der Mehrwert ist allerdings unmittelbar spürbar** und die aufgewendeten Ressourcen dafür haben Unternehmen in der Regel schnell wieder eingeholt. Je früher Sie sich um eine EDI-Lösung kümmern, die die Bedürfnisse Ihres Unternehmens am besten erfüllen kann, desto früher können Sie die Vorteile von EDI nutzen.



ÜBER ECOSIO

Unsere Vision bei ecosio ist es, B2B-Integration so effizient und angenehm wie möglich für unsere Kunden zu gestalten.

Wir bieten umfassenden, schnellen EDI-Service von Experten, 24/7-Monitoring und Tests für alle benötigten Routing- und Mapping-Konfigurationen. Für jeden unserer Kunden wird ein dedizierter Projektmanager eingesetzt, um alle Partner-Onboardings effizient durchzuführen. Wir ermöglichen Unternehmen, die Vorteile von EDI mithilfe unseres einzigartigen Integration Hub voll auszunutzen.

Wir unterstützen e-Rechnungsformate in unterschiedlichen Ländern und helfen Ihrem Unternehmen, internationale Regelungen diesbezüglich zukunftsicher einhalten zu können.

Gemeinsam finden wir die beste EDI-Lösung für Ihr Unternehmen.

Mehr zu ecosio

Für mehr Informationen zu den Fully-Managed EDI-Lösungen von ecosio und wie Ihr Unternehmen davon profitieren kann, kontaktieren Sie uns.

Unsere Experten freuen sich auf Ihre Email: edi@ecosio.com

Oder Sie rufen uns an: **+49 89 125 0323 67** bzw. **+43 1 996 2106 100**

Mehr White Paper und weitere Ressourcen finden Sie unter www.ecosio.com