



EDI:
Heute! Und morgen!
Booster „EDI-as-a-Service“

Whitepaper

BTC

Inhalt

Vorwort	3
Wir sprechen EDI Heute! Und morgen!.....	5
Zurück in die Zukunft EDI & Produktionsprozesse	6
EDI heute Eine (er-)nüchtern(d)e Bestandsaufnahme.....	8
Problemlöser und Prozessoptimierer EDI-as-a-Service.....	10
Fit für die Zukunft – EDI Heute! Und morgen!.....	13
Fazit EDI-as-a-Service? EDI-as-a-Service!.....	14

Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

Die digitale Welt verändert sich rasant. Zunehmend globale Lieferketten und strengere regulatorische Anforderungen stellen wesentliche Herausforderungen dar. Um künftig erfolgreich zu sein, müssen Hersteller im Wettbewerb Logistik- sowie Produktionsprozesse effektiver gestalten und Kosten einsparen. Flexibilität und Skalierbarkeit gewinnen bei gleichzeitig steigenden Qualitätsanforderungen an Bedeutung. Prozesse müssen nachverfolgbar und transparent sein.

Der elektronische Datenaustausch zwischen Unternehmen – kurz EDI – ist und bleibt Enabler einer effizienten und effektiven Lieferkettensteuerung in der Automobilzulieferer-Industrie. Angesichts des

verschärften Wettbewerbs in einem hochdynamischen Marktumfeld gilt es abzuwägen, ob eine In-house-Lösung diesem Anspruch noch gerecht wird. Mit dem EDI-as-Service-Bezug als Alternative zum Eigenbetrieb gewinnen Unternehmen eine zukunftsfeste Basis, künftigen Anforderungen in der B2B-Kommunikation mit der gebotenen Agilität und Flexibilität zu begegnen.

Wir helfen Ihnen, Ihre B2B-EDI-Prozesse nachhaltig und effizient zu gestalten. Und halten Ihnen den Rücken frei. Wir sprechen EDI: Heute! Und morgen!

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen herzlich,

Ihr Wilfried Grabau

Wilfried Grabau

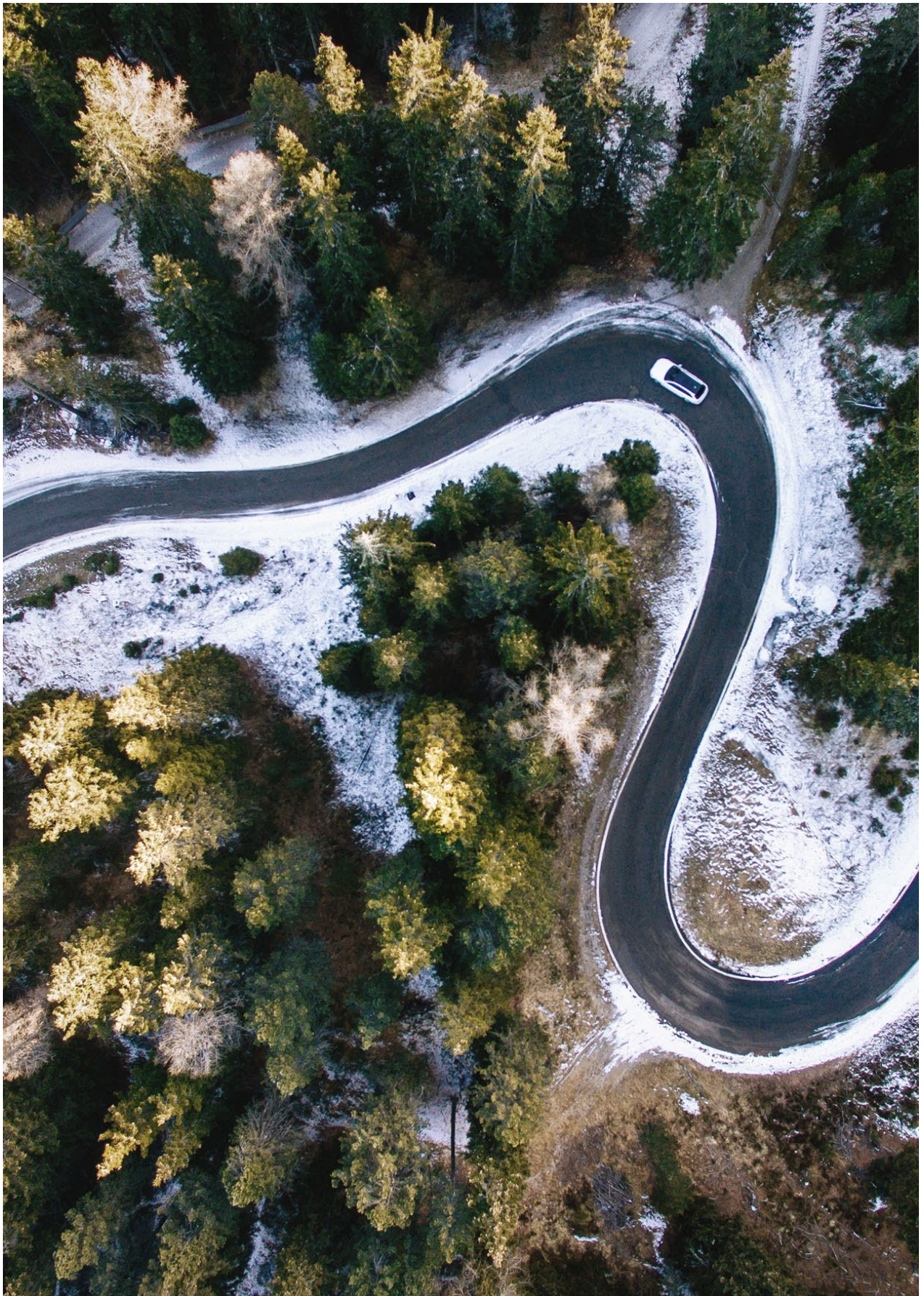
Senior Sales Representative

wilfried.grabau@btc-ag.com

+49 441 3612-2518

+49 174 3430277





Wir sprechen EDI Heute! Und morgen!

Der Fakt ist hinlänglich bekannt: Die Digitalisierung und Globalisierung verändern die Unternehmenswelt rasant und nachhaltig. Gleichzeitig wächst die Anfälligkeit der globalen Lieferketten und vernetzten Produktionsprozesse für interne und externe Störfaktoren. Strengere regulatorische Anforderungen in Sachen Klimaschutz und Arbeitnehmerrechte, drohende Handelskonflikte und Lieferengpässe stellen produzierende Unternehmen ständig vor neue Herausforderungen. Um sich im Wettbewerb zu behaupten, müssen sie mehr denn je buchstäblich Wert auf die effektive und effiziente Gestaltung der Logistik- sowie Produktionsprozesse legen. Flexibilität und Skalierbarkeit gewinnen bei steigenden Qualitätsanforderungen an Bedeutung. Elementar dabei ist, dass Prozesse nachvollziehbar und transparent sind und bleiben.

Technologische Durchbrüche befeuern diesen Wandel! Die Dienste, hochautomatisierte Beschaffungsnetze und Logistik-Plattformen klinken sich über Schnittstellen reibungslos in die Prozessketten der Unternehmen ein. Robotergestützte Prozessautomatisierung (RPA) entlastet Mitarbeiter von zeitintensiven Aufgaben, KI findet stets die besten Antworten in der Supply Chain-Optimierung, Blockchain schützt vor Fälschungen. Und Cloud Computing schickt das eigene Rechenzentrum in die Rente.

So oder ähnlich lauten zumindest die Versprechen einschlägiger Technologie-Lieferanten. Sie wollen uns glauben lassen, dass die Tage heute vorhandener und – vielleicht noch elementarer – verfügbarer Technologien gezählt sind.

Fakt ist, dass der schnelle Sprung auf neue Technologie-Trends in den wenigsten Fällen zu einem erfolgversprechenden Durchbruch führt. Es gilt vielmehr die neuen Technologien auf den individuellen Nutzen für die Aktivitäten eines Unternehmens hin abzuklopfen und in den eigenen Masterplan einzubinden.

Fakt ist ebenso, dass die wohlüberlegte Adaption neuer Technologien die Grundlage liefert, bewährte Verfahren zukunftsfest zu machen. Ein überzeugendes Beispiel hierzu stellt der elektronische Datenaustausch dar – kurz EDI genannt, nach der englischen Bezeichnung Electronic Data Interchange –, dessen Erfolgsgeschichte als Standard für den Datentransfer zwischen Unternehmen bereits in den 1960ern begann. Über 70 Prozent aller Verkäufe im B2B-Kontext werden aktuellen Studien zufolge heute über EDI abgewickelt. Und ein Einbruch ist nicht in Sicht! EDI-Stärken wie Netzwerk-Protokoll-Unabhängigkeit, Reifegrad, Standardisierung und Verbreitungsgrad besitzen auch in der digitalen Welt ihren unstrittigen Wert.

In Sicht ist allerdings, dass Unternehmen ihre individuelle EDI-Situation überdenken müssen. Der zu Beginn angesprochene, rasante Wandel trifft auf eine in die Jahre gekommene IT- und Software-Landschaft. Die Einrichtung neuer Verbindungen zu Geschäftspartnern oder die Einbindung in geänderte Prozess-Strukturen wird zusehends komplizierter. Zugleich schwindet internes System-Know-how über die Zeit, da die bisherigen Betreuer ihren verdienten Ruhestand antreten und jüngerer IT-Personal mit Kenntnissen zu den EDI-Bestandssystemen am Markt nicht verfügbar ist. Installation und Betreuung eines neuen Systems im eigenen Rechenzentrum führen jedoch zu hohen finanziellen und personellen Belastungen.

Als Ausweg aus diesem Dilemma empfiehlt sich daher, sich ernsthaft mit der Verlagerung des EDI-Systems in eine Cloud als kostengünstige Alternative zum Eigenbetrieb zu befassen. EDI-Prozesse als Software-Services lassen sich zu deutlich geringeren Kosten einführen. Da dabei die Verantwortung für die Bereitstellung der Prozesse bei einem Dienstleister wie BTC liegt, wird Unternehmen der Rücken freigehalten, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Vor allen Dingen aber macht der Service-Bezug die EDI-Prozesse für das Unternehmen zukunftsfest.

Zurück in die Zukunft

EDI & Produktionsprozesse

Digitalisierung, Industrie 4.0, Industrial Internet of Things, Silent Commerce, Smart Factory – die Begriffe und Schlagworte rund um die Fertigung und Produktion der Zukunft sind in ihrer Allgemeinheit nur schwer zu fassen. Im Kern eint sie vor allen Dingen eines: Der Wunsch nach einer individualisierten Produktfertigung bis hin zur Losgröße 1 und dies zu Konditionen einer Massenproduktion. Den Weg ebnen sollen vollautomatisiert arbeitende Produktionssysteme, -prozesse und Wertschöpfungsketten, die über alle Ebenen und Grenzen hinweg hochgradig vernetzt sind.

Diese wird in den nächsten Jahren mit kosteneffizienten Konzepten einer Just-In-Time- oder Just-in-Sequence-Produktion um die strategische Stoßrichtung ringen.

Die hohe Dynamik bleibt also verlässlicher Begleiter des Marktgeschehens in der produzierenden Industrie. Jede der skizzierten Entwicklungstendenzen unterstreicht den Anspruch nach Automation, Agilität und Flexibilität. Damit wächst zwingend der Bedarf nach einem leistungsstarken elektronischen Datenaustausch als Enabler hinter jeder effizienten

Sie kennen Ihre Herausforderungen bei Ihren EDI-Prozessen?

- Zunehmend globale Lieferketten (SAP ERP/EDI Prozess-Integration)
- Strengere regulatorische Anforderungen (digitalisierte Rechnungsprozesse (E-Invoicing))
- Einführung neuer Datenformate / Nachrichtenstandards (EDIFACT ersetzt zunehmend VDA)
- Individuell verschiedene Guidelines je OEM
- Flexibilität (hohe Änderungshäufigkeit im Geschäftspartnernetzwerk)
- Steigende Qualität der Nachrichtenübertragung (Support, Monitoring, SAP-Stammdaten)
- Generationswechsel Ressourcen (Verfügbarkeit von EDI-Experten am Markt)
- Technologie-Wechsel EDI-Konverter (XML-Technologie)

Außerdem wächst der Druck der staatlichen Behörden und der Gesellschaft allgemein, im gesamten Produktions- und Lieferprozess strengere Vorgaben zu Klimaschutz und Arbeitnehmerrechten zu beachten. Aufblühende Handelskonflikte sowie anhaltende Lieferengpässe in Folge der Pandemie machen die Verwundbarkeiten globaler Wertschöpfungsnetzwerke wiederum drastisch erlebbar. Eine regional ausgerichtete Resilienzpolitik wird daher ihren Weg auf die Unternehmensagenda finden.

und effektiven Lieferketten-Steuerung. Hinzu kommt, dass die Automation und Logistik aus einem weiteren Grund verstärkt in den strategischen Fokus produzierender Firmen rückt: Auf dem Feld qualitativ hochwertiger Produkte und Produktionsverfahren ist der Spielraum für die Abgrenzung zur Konkurrenz sehr eng geworden. Was bleibt sind die Stellhebel für Prozessgestaltung und -automatisierung in Produktion und Logistik, um im Wettbewerb die Nase vorne zu haben.

In der Automobilzulieferer-Industrie lässt sich beispielsweise seit Langem beobachten, dass der Beitrag der Logistik zur Wertschöpfung kontinuierlich steigt. Automobilhersteller, Zulieferer und Dienstleister arbeiten gemeinschaftlich an Konzepten, die anfälligen Prozesse transparent, effizient und kos-

ger gespannt. In Folge wächst die Zahl der potenziellen Geschäftspartner rasant und damit der Grad der zu verwaltenden Komplexität.

Dem elektronischen Datenaustausch fällt hier eine Schlüsselrolle in der Steuerung von Lieferketten

Komplexität in der B2B-Logistik

Das Beispiel des Tier-One-Suppliers Marelli vermittelt einen Eindruck über die Größe der logistischen Herausforderung. Der Konzern produziert und entwirft im Kundenauftrag Automobilkomponenten mit einem hohen Grad an Individualisierungsoptionen – von Scheinwerfern über Antriebsstränge bis zu Stoßdämpfern. Die Abrufe und Lieferinformationen – mit Mengen-, Zeit- und Ortsangaben bzw. Auftragsbestätigungen und Rechnungen – fließen kontinuierlich zwischen den Automobilherstellern und den über 30 Werken von Marelli in Europa hin und her. Über 400 Punkt-zu-Punkt-Verbindungen mit mehr als 500 verschiedenen Nachrichtenformaten zu Kunden und Lieferanten gilt es effizient und zuverlässig zu verwalten. Änderungen in den komplexen Bestell- und Lieferprozessen sind an der Tagesordnung. Gleichwohl erwartet der Automobilhersteller die Anlieferung der richtigen Ware, genau an der definierten Stelle, exakt zur vorgegebenen Zeit. Ansonsten werden hohe Vertragsstrafen fällig. Mit Hilfe der EDI-Lösungen und -Services von BTC organisiert der Automobilzulieferer den korrekten Datenaustausch im globalen B2B-Netzwerk und legt die Basis für den reibungslosen optimalen Betrieb seiner Logistikkette.

tengünstig zu gestalten. Die horizontale Integration entlang der Lieferkette – also die Integration sämtlicher Partner in der Wertschöpfungskette vom Rohstofflieferanten über den Hersteller und die Distribution bis zur Ersatzteilversorgung – gewinnt an Gewicht. Die Lieferketten werden länger und feinteili-

zwischen den involvierten Geschäftspartnern zu. EDI – das Akronym für Electronic Data Interchange – ist damit offensichtlich wichtige Stellschraube, um die komplexen Herausforderungen der Prozessautomation und Kostenreduktion zuverlässig zu meistern.

EDI heute

Eine (er-)nüchtern(d)e Bestandsaufnahme

EDI gilt als Standard in der Kommunikation zwischen Unternehmen weithin als gesetzt. Trotz eines für IT-Verhältnisse biblisch anmutenden Alters von über sechzig Jahren weist der Markt verlässlich Jahr für Jahr solide Wachstumsraten auf. Eine Marktstudie von Transparency Market Research veranschlagt den jährlichen Zuwachs auf rund neun Prozent bei einem prognostizierten Marktvolumen von knapp 3,3 Mrd. US-Dollar in 2027 im Geschäft mit EDI-Lösungen in Deutschland. Auch in naher Zukunft, so eine aktuelle Analyse der Unternehmensberatung Deloitte, wird EDI Hauptträger der B2B-Kommunikation sein – selbst wenn manche aktuelle Herausforderung mit neuen Technologieansätzen auf API-Basis (Application Programming Interface) in Angriff genommen wird.

Die EDI-Fortschritte seit den 1960ern adressieren vornehmlich Fragen der Format-Spezifikation sowie Adaption neuer Technologien für Programmierung und Kommunikation. Ansonsten blieb und bleibt EDI sich in Aufbau und Funktion treu. Im Kern tauschen Geschäftspartner in einem strukturierten Format die Bewegungs-Daten wie Lieferavis und -abrufe, Bestelldaten, Rechnungen und Zahlungsbefehle zwischen ihren betriebswirtschaftlich-logistischen Anwendungen aus. Die Kommunikation folgt hierbei streng dem Push-Prinzip, also aus Richtung des (Nachrichten-)Senders. In einem EDI-gestützten Bestellprozess sendet beispielsweise ein Unternehmen seinen Order-Auftrag an den Geschäftspartner. Im Gegenzug erhält er in einer anderen Nachricht einen Lieferschein, um selbst wiederum den Wareneingang per Nachricht zu melden. Im Anschluss schickt die Partnerfirma die Rechnung über die EDI-Verbindung.

Die wechselseitige Verarbeitung der EDI-Daten setzt naturgemäß voraus, dass sich die Geschäftspartner auf einen Standard einigen. Branchenspezifische Festlegungen geben hierbei die allgemeine Richtung vor. Sie bieten allerdings große Freiheitsgrade, um unterschiedliche Anwendungsszenarien

zu unterstützen. Die konkreten Umsetzungsvorgaben und präzisen Auslegungen werden von den großen Konzernen in sogenannten Guidelines festgehalten, die für Zulieferer im Prinzip einer Art Kommunikationsbibel gleichkommt, der man zu folgen hat.

Aus Sicht eines Zulieferers unangenehm ist nur, dass mehrere dieser „Bibeln“ existieren. Der BMW Everest Bestellprozess für Muster-, Vorserien- und Versuchsteile erwartet beispielsweise über EDI eine Bestätigung als Antwort auf eine Bestellung oder eine Bestelländerung. Die Mercedes-Benz AG nutzt das Pick-Up Sheet Verfahren nach VDA 4985 Norm, um Lieferanten exakte Abhol- und Anliefertermine zu übermitteln. FIAT überlässt die Aktualisierung von Lieferabruf und Feinabruf dem Lieferanten. AMES-T (Advanced Mobility Engineering and Services for Transportation) ist der Beschaffungsprozess von Volkswagen und nimmt Lieferanten in die Pflicht, Versandinformationen über ein separates System zu erzeugen, das in die vorhandene Logistik zu integrieren ist.

EDI, einst angetreten die Komplexität der Unternehmenskommunikation zu eliminieren, wird also selbst zumindest aus Perspektive der Zulieferer zu einer vielschichtigen, komplexen Aufgabe. Die Lieferanten stehen in der Pflicht, in der Zusammenarbeit mit ihren OEM-Geschäftspartnern eine breite Palette an EDI-Nachrichten zu unterstützen. Eine mangelhafte Kommunikation würde nicht nur zu Chaos in der Fertigungslogistik und Störungen in der Fertigung führen. Sie wäre gleichzeitig auch mit handfesten merkantilen Nachteilen für einen Lieferanten verknüpft. Denn es drohen seitens des Automobilherstellers erhebliche Bußgelder, falls beispielsweise ASN-Nachrichten (Advanced Shipping Notice) nicht oder fehlerhaft zugestellt werden. Die Qualität der EDI-Kommunikation fließt außerdem in die Gesamtbewertung eines Zulieferers ein und übt auf diesem Weg einen erheblichen Einfluss auf die Gestaltung der künftigen Geschäftsbeziehungen aus.

Die Anbindung an die unterschiedlichen Dispositions- und Logistikverfahren der Hersteller stellen gerade mittelständische Unternehmen – und deren ERP-Systeme – vor große Herausforderungen. Die Komplexität dieser Aufgabe hat maßgeblich dazu beigetragen, dass EDI in vielen Firmen als kompliziert und kostspielig taxiert wird. Nach der ersten

kompliziert sich zusehends, weil diese auf die immer sperrigeren Strukturen einer in sich verwobenen, in die Jahre gekommenen Infrastruktur treffen. Gleichzeitig droht die Gefahr einer beachtlichen Wissenslücke in Folge der natürlichen Personalfuktuation und Verrentung, die in den Firmen das interne EDI-spezifische Know-how zusehends aus-

Nachhaltiger Vorteil: EDI-as-a-Service

Um wettbewerbs- und zukunftsfähig zu bleiben, stand Kendrion vor der Aufgabe, die neuen Kommunikationsstandards des VDA, die sich am EDIFACT-Datenformat orientieren zu implementieren. Das vorhandene ERP-System musste angepasst werden, um die neuen Standards umzusetzen. Besonders knifflig war die große Anzahl unterschiedlicher Verpackungsvarianten, die zu beachten ist. Mit der Wahl von BTC EDI-as-a-Service gelang eine reibungslose Umsetzung und die zuvor fehleranfällige Erfassung variantenreicher Verpackungseinheiten konnte zuverlässig gelöst werden. Die reduzierten Erfassungsaufwände und höhere Transparenz des Materialflusses durch den EDI-Service zahlen sich für den Hersteller elektromagnetischer Aktuatoren und zugehöriger Subsysteme in eine gleichermaßen effizientere wie effektivere Bearbeitung der Beschaffungsprozesse aus.

Implementierung einer Inhouse-Lösung werden neue Vorgaben seitens der OEMs zwar technisch umgesetzt und validiert. Für weiterreichende inhaltliche Arbeiten mangelt es dagegen oftmals an Energie und Ressourcen. Getreu dem Motto „never change a running system“ scheuen sich Firmen davor, sich aktiv mit dem Thema (EDI-)Prozessoptimierung zu beschäftigen.

Angesichts der in Kapitel 2 angesprochenen Marktdynamik ist es opportun, grundsätzlich abzuwägen, ob eine Inhouse-Lösung auch in Zukunft das Maß der Dinge für einen effektiven und effizienten EDI-Betrieb darstellt. Insbesondere langjährig genutzte Implementierungen können sich zu einem veritablen Risiko für ein Unternehmen entwickeln. Etwas überzogen formuliert sitzt dieses buchstäblich auf einer tickenden Zeitbombe. Das Risiko beginnt bereits mit der grundlegenden Problematik einer in die Jahre gekommenen Hard- und Softwareausstattung des EDI-Betriebs, dessen EoL – End of Life – sich abzeichnet. Eine Neuinstallation würde einen hohen finanziellen und personellen Aufwand bedingen, ohne einen erkennbaren Mehrwert für das Kerngeschäft eines Unternehmens zu liefern. Das Einrichten neuer EDI-Verbindungen oder Prozesse zu Geschäftspartnern ver-

dünnt. Und Ersatz ist nicht in Sicht, da die Programmier- und Systemumgebungen betagten EDI-Lösungen in der Ausbildung neuer IT-Fachkräfte keine Rolle mehr spielen. Auch drängen sich unabhängig von dem Alter der Lösung beim Inhouse-Betrieb die Fragen der Ausfallsicherheit und Verfügbarkeit in den Vordergrund. Das streift zum einen allgemein den Punkt der Cyber-Kriminalität. Das adressiert zum anderen aber noch mehr den Aspekt der umfassenden Betriebsbereitschaft rund um die Uhr im Falle internationaler Geschäftsbeziehungen – 24/7 einschließlich Wochenenden und Feiertagen 7/24 bei globalen Geschäften. Ob sich der zusätzliche Personalaufwand für den Inhouse-Betrieb überhaupt rechnet, beziehungsweise rechnen kann, ist insbesondere für mittelständisch-geprägte Firmen überaus ungewiss.

Zu beachten ist dabei: Unzulänglichkeiten und Qualitätsprobleme in der Implementierung oder Betreuung einer EDI-Lösung, die zu Störungen in den Kundenprozessen führen, verkörpern stets auch eine ernsthafte Bedrohung der Geschäftsbeziehung mit dem OEM. Angesichts der skizzierten Umstände ist es angezeigt, sich ernsthaft nach einer Alternative zum Eigenbetrieb umzuschauen und intensiv mit EDI-as-a-Service als „Game-Changer“ zu befassen.

Problemlöser und Prozessoptimierer

EDI-as-a-Service

Die angeführten Herausforderungen und Problemkonstellationen für den EDI-Betrieb sind keineswegs exklusiv. In der einen oder anderen Form treffen sie auf jedes Anwendungssegment zu. Es ist vielleicht die Schärfe des Drucks, die zu einer gewissen Einzigartigkeit führt. Denn EDI ist lange Zeit in den Unternehmen ein wenig stiefmütterlich behandelt worden. Die Systeme galten und gelten – wie im vorherigen Kapitel beschrieben – als zu schwerfällig und komplex. Hinzu kommt, dass sie als unterstützende Anwendung eher am Rande und nicht im Fokus strategischer IT-Vorhaben standen.

gelegt, die Business-Abteilungen heute gleichermaßen erwarten wie benötigen.

EDI-as-a-Service zielt darauf ab, Prozessabläufe in der Unternehmenskommunikation zu optimieren und Ineffizienzen im EDI-Betrieb zu eliminieren. Die Service-Orientierung ermöglicht die flexible Einbindung der EDI-Kommunikation in die durchgängige Prozessautomation. Das Management des gesamten B2B-Netzwerks und der Kommunikation mit Kunden, Lieferanten und Partnern liegt in der Verantwortung eines Dienstleisters. Die Auslagerung



Die Digitalisierung in der Industrie hat die Ausgangslage jedoch nachhaltig gedreht: Sie setzt neue Impulse in Unternehmensstrategie und Kommunikation. Damit verflochten ist die grundlegende Neuausrichtung in der Unternehmens-IT. Marktanalysten sind sich einig, dass das Cloud-Modell für die IT-Infrastruktur und der Anwendungsbezug als Service der entscheidende Enabler für die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens wird. In einer Marktuntersuchung hält IDC unter anderem fest, dass die Cloud als zentrales Bereitstellungsmodell mittelfristig immer stärker zum Gravitationszentrum der IT wird. Mit der Modernisierung von Anwendungen nach dem „as-a-Service“-Prinzip wird die Grundlage für eine höhere Flexibilität und Agilität

der EDI-Prozesse bedeutet, dass Aufwand für Betrieb und Administration für den internen IT-Betrieb ebenso wegfallen wie die häufig anzutreffende Intransparenz über Zustand und Zuständigkeit. Unternehmen können ihre Aufmerksamkeit nahezu vollständig den prozessrelevanten Aspekten im EDI-Betrieb widmen.

Kostenreduzierung bei optimiertem Servicegrad

Steuerung Ihrer Kosten

- Kostentransparenz durch transaktionsbasiertes Preismodell
- Keine kostspieligen Investitionen und laufenden Kosten für Hardware, Software, Betrieb und Fremunterstützung
- Verringerung Ihrer Verwaltungsaufwände durch Outsourcing des Partnermanagements

Absenkung Ihrer Kosten

- Reduzierung der administrativen Aufgaben um bis zu 60%
- Bis zu 80% geringere Kosten für Datenmanagement
- Reduzierung der Kosten (bei EDI Eigenbetrieb) um bis zu 40%
- Stichwort: Fachkräftemangel

Geschäftsprozessoptimierung

- End-to-end-Kommunikation Ihrer Prozesse
- Übersichtliche Darstellung (mit BTC Connect) in prozessspezifischen Cockpits, ermöglichen das effektive Monitoring und eine Erhöhung der Transparenz

Finanzoptimierung

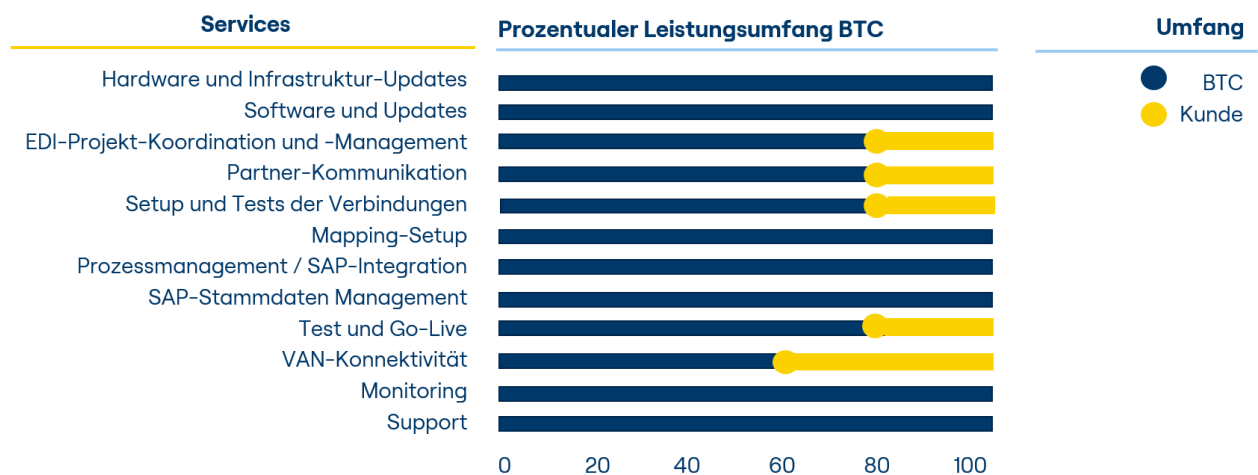
- Erhöhung Cash Flow
- CapEx versus OPEX
- Umwandlung von CapEx in OPEX führt zu einer Reduzierung der Investitionsausgaben (Risikominimierung)

Der Service-Bezug ermöglicht einen unkomplizierten Einstieg in den elektronischen Datenaustausch und stellt eine kostengünstige Alternative zum Eigenbetrieb dar. Unternehmen gewinnen aus betriebswirtschaftlicher Perspektive Budgetsicherheit und Kostentransparenz über ihre EDI-Kommunikation. Der Wandel von Investitionsausgaben – kurz CapEx (Capital Expenses) in Betriebsaufwände – also OpEx (Operational Expenditures) erhöht den Cashflow und mindert das finanzielle Risiko. Hinzu kommt eine generelle Kosteneinsparung im Vergleich zum Eigenbetrieb, die sich nach Praxiserfahrungen von BTC in Summe auf bis zu 40 Prozent beläuft, da aufgrund von Skaleneffekten und Ratio-

nalisation der finanzielle Aufwand für IT-Ressourcen im Cloud-Betrieb deutlich geringer ausfällt und personalintensive administrative Tätigkeiten zum Großteil wegfallen. Einfache transaktionsbasierte Preismodelle garantieren eine transparente Steuerung der Kosten in der Betriebspraxis.

Aus anwendungstechnischer Perspektive profitieren Unternehmen beim Bezug von EDI-Leistungen als Service davon, dass Dienstleister wie BTC in ihrem Angebot verlässlich die aktuellen Formate einer breiten Palette gängiger Standards und Protokolle unterstützen. Das Set-up neuer Kommunikationspartner oder die Adaption weiterer Standards

EDI-as-a-Service – Service und Verantwortung



lässt sich aufgrund der Skaleneffekte einer zentralen Bereitstellung weitaus unkomplizierter und effizienter umsetzen. Die Aufbereitung und der Versand der XRechnung als Standard für die digitale Rechnungskommunikation mit Bund, Ländern und Kommunen wird beispielsweise einfach als weiteres Nachrichtenformat des EDI-Services dazugeschaltet.

BTC EDI-as-a-Service unterstützt die Kommunikation zwischen Anwendungen oder Firmen in Echtzeit ohne manuellen Eingriff. Mit seinen Features und Funktionen deckt der Service die Prozesse über die komplette Wertschöpfungskette einer EDI-Kommunikation ab: Vom Lieferavis, Lieferschein und -abruf in der Beschaffung über Rechnungen und Gutschriften in Faktura bis hin zum Zahlungsavis im Rechnungseingang. Die Einbindung der EDI-Toolbox BTC Connect erlaubt darüber hinaus die EDI-Kommunikation bis zur Verarbeitung in das

gemeldeten Entnahmen aus dem Konsignationslager und die Steuerung von Reichweiten in der Lagerlogistik sind Beispiele für den Mehrwert, den die Kombination beider Produkte für eine durchgängige Prozessautomation bedeutet.

Zu Beginn einer langfristigen EDI-Partnerschaft fällt fraglos ein höherer Aufwand für die Transition und das initiale Einrichten des individuellen EDI-Services an. Im Lauf der Zeit amortisiert sich dieser Zusatzaufwand jedoch nachhaltig durch oben erwähnten direkte Kosteneinsparungen gegenüber der Anschaffung und dem Betrieb einer Inhouse-IT. Die Umstellung auf den Service-Bezug besitzt im Kern weitere Eigenschaften, die sich direkt oder indirekt vorteilhaft auf die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens auswirken. Zu nennen sind hier in erster Linie die begleitende Prozessoptimierung und die Allokation der Arbeitszeit auf das Kerngeschäft. Eine höhere Qualität und Verlässlichkeit im EDI-

EDI-as-a-Service – Vom Projekt zum Betrieb

Die Einführung und Umstellung des EDI-Eigenbetriebs auf den Service-Bezug wird gewöhnlich als ein Transformationsprojekt aufgesetzt. Im Falle einer vorhandenen Inhouse-Lösung ist es dabei von Vorteil, in einem ersten Schritt die eingerichteten EDI-Prozesse und Konvertierungen auf ihr Optimierungspotenzial hin abzuklopfen. Es empfiehlt sich ebenso, sowohl die aktuellen Vorgaben der Geschäftspartner für die EDI-Kommunikation als auch deren technischen Daten zu verifizieren. Das Einrichten der Konvertierung je Partner und Nachrichtenart in der EDI-Service-Umgebung erfolgt dann anhand der aktualisierten Richtlinien und ausgewählten Prozessstrukturen. Der Aufbau der Verbindungen liegt gewöhnlich in der Verantwortung des EDI-Dienstleisters. Zu dessen Leistungen zählt insbesondere das Management der notwendigen Zertifikate für den sicheren Betrieb. Vor der eigentlichen Inbetriebnahme steht naturgemäß ein Testlauf des neu eingerichteten Services an. Von Fall zu Fall muss zusätzlich eine neuerliche Prozess-Validierung in der Kommunikation mit den Systemen des Geschäftspartners durchgeführt werden, falls dies aufgrund der Systemumstellung erwartet wird.

SAP ERP-System zu „verlängern“, um komplexe logistische Prozessszenarien in der Automobilindustrie übersichtlich und vollständig abzubilden. Die schnelle Reaktion auf eingehende Lieferpläne und -abrufe mit Auslaufsteuerung und Toleranzprüfung etwa bei Fein- und Sequenzabrufen einer Just-in-Sequence-Produktion oder die Verarbeitung von

Nachrichtenversand (er)spart so manche Strafgelöb. Zugleich entledigt sich ein Unternehmen mit diesem Schritt äußerst elegant der lästigen Generationsfrage auf Seiten des Personals sowie der Technik. Für den Anbieter des EDI-Services ist der Einsatz und die Betreuung moderner IT-Ressourcen dagegen absolutes Kerngeschäft.

Fit für die Zukunft – EDI

Heute! Und morgen!

Mit der Transformation auf Cloud-orientierte IT-Infrastrukturen und dem Bezugsmodell als Service zahlt EDI in die Gestaltung künftiger Produktions- und Logistik-Strategien ein. Zugleich wird ein tragfähiges Fundament gelegt, neue Technologien zu adaptieren. Selbst die jüngsten digitalen Durchbrüche, die gerne mit dem Zusatz „disruptiv“ ausgezeichnet werden, lassen sich vorteilhaft an ein automatisiertes, standardisiertes EDI-Prozessmanagement heranführen.

Ein Softwareroboter – kurz Bot – ahmt beispielsweise im Rahmen der robotergesteuerten Prozessautomatisierung menschliche Eingriffe an der Benutzerschnittstelle nach. Es liegt daher nahe, komplexe, zeitaufwändige manuelle Prozessschritte wie das Onboarding zusätzlicher Verbindungen oder das Qualitätsmanagement in der Übertragung mit der Robotic Process Automation (RPA)-Technologie zu verweben. Schreibt ein neuer Geschäftspartner ein zusätzliches Datenformat vor, führt die RPA-Komponente einer EDI-Service-Umgebung selbstständig die bekannten Schritte der Datentransformation und -validierung einschließlich der Umsetzung von Compliance-Vorgaben durch. Die Übersetzung der neuen EDI-Nachricht in das passende Format zur Verarbeitung in vor- und nachgelagerte Managementsysteme lässt sich mit Unterstützung des Bots ebenso angehen. Ein begleitender Einsatz von Low Code/No Code-Werkzeugen eröffnet den EDI-Experten in den Fachabteilungen zusätzlich die Option, die angestrebten Verarbeitungs- und Transformationsregeln eigenhändig per Klick zusammenzustellen, ohne wie bislang die Profis der IT-Abteilung um Unterstützung bei der

Umsetzung der technisch anspruchsvollen Konfigurationsanforderungen bitten zu müssen.

Einen beachtlichen Effizienz- und Effektivitätsgewinn kann ebenso der Einsatz von KI/ML-Technologien auslösen. Über das Beobachten und Überwachen der EDI-Prozesse und Nachrichtenstrukturen trainiert ein System hier buchstäblich das Verständnis über den EDI-Betrieb. Unter anderem gewinnt es die Fähigkeit, Anomalien und ungewohnte Daten-Zusammensetzung selbst in formal korrekten Strukturen zu identifizieren. Eine Unachtsamkeit seitens des Geschäftspartners in der Bestellmenge lässt sich so direkt anzeigen und umgehend korrigieren, um zu unterbinden, dass die nachgelagerten Anwendungen mit den fehlerhaften EDI-Informationen arbeiten.

Im Falle anderer Innovationen wie API-Repositories, Blockchain oder den Data-Sharing-Plattformen erschließt sich der direkte Nutzen für den EDI-Betrieb nicht unmittelbar. Dazu kommt, dass von interessierter Seite gerne die Konkurrenzsituation durch die neuen Technologien betont wird. Vorschnell wird dann über das Marktaus für EDI spekuliert, ohne Grundlagen und Chancen mit der gebotenen Neutralität abzuwägen. Unterschätzt wird hierbei auch die Zählebigkeit von EDI, die im nachweislichen Nutzen für die Unternehmenskommunikation begründet ist. Da die genannten technologischen Innovationen im Vergleich zu EDI andere Funktions- und Datenebenen adressieren, spricht vieles für einen gemeinsamen Einsatz im Rahmen der Prozess-Optimierung und Steuerung in Produktion und Logistik.

Fazit

EDI-as-a-Service? EDI-as-a-Service!

EDI – genauer EDI-as-a-Service – ist und bleibt die Antwort auf den Anspruch nach Effizienz und Effektivität in der professionellen B2B-Kommunikation entlang der gesamten Lieferkette. Mit einer leistungsstarken EDI-as-a-Service-Lösung in der Hinterhand sind produzierende Unternehmen in der Lage, sich im verschärften Wettbewerb um Marktanteile und Kunden erfolgreich zu behaupten – ungeachtet der vielfältigen internen und externen Störfaktoren im betrieblichen Alltag. Der Bezug der EDI-Leistung als Service verhilft ihnen in zweierlei Hinsicht zu einem Befreiungsschlag!

Erstens gewinnen die Unternehmen für ihre B2B-Kommunikation die dringend benötigte Flexibilität und Skalierungsoption, wie sie für das Überleben in einer digitalisierten Wirtschaftswelt unerlässlich sind. Zusätzliche regulatorische Anforderungen wie beispielsweise das Monitoring der CO₂-Emissionen lassen sich durch die Service-Ausrichtung ohne Probleme aufwandsschonend in den EDI-Nachrichten einpflegen. Grundsätzlich macht der Service-Bezug EDI-Prozesse zukunftsfest und legt die Basis für die nahtlose Integration neuer, innovativer Technologien – wann immer der Einsatz dem Unternehmen nützlich ist.

Zweitens – und das lässt sich im Prinzip ebenso unter dem Aspekt Zukunftsfestigkeit verbuchen – löst der Bezug von EDI-as-a-Service die Unternehmen aus dem Klammergriff eines traditionellen, in die Jahre gekommenen Eigenbetriebs. BTC EDI-as-a-Service als eine kostengünstige Alternative löst elegant die Frage eines drängenden Generationswechsels in personeller und technischer Hinsicht. Die operative Verantwortung für den EDI-Betrieb, die Implementierung zusätzlicher Nachrichtentypen, Rollouts und die Optimierung der Abläufe übernimmt ein verlässlicher Dienstleister wie BTC. Das Unternehmen selbst gewinnt Souveränität und Freiraum, sich auf die Umsetzung neuer Geschäftsmodelle und Prozessoptimierung im Kerngeschäft zu konzentrieren.

In anderen Worten: Mit EDI-as-a-Service gewinnt EDI wieder an Strahlkraft für die B2B-Kommunikation und zahlt in digitale Zukunft der Industrie-Unternehmen ein.

Autoren

Wilfried Grabau

Senior Sales Representative
wilfried.grabau@btc-ag.com
+49 441 3612-2518
+49 174 3430277



Claus Kaltenbrunner

Senior Sales Representative
claus.kaltenbrunner@btc-ag.com
+49 441 3612-6321
+49 163 3413235



Arnd Urhahn

Business Development
arnd.urhahn@btc-ag.com
+49 441 3612-1335
+49 174 9780094



Thomas Witt

Senior Sales Representative
thomas.witt@btc-ag.com
+49 441 3612-6280
+49 174 9081656



Über BTC

Die BTC Business Technology Consulting AG ist eines der führenden IT-Consulting-Unternehmen in Deutschland (Hauptsitz Oldenburg).

Das Dienstleistungsangebot reicht von der Prozessberatung über die Systemeinführung und -integration bis zum Applikations- und Systemmanagement. Branchenschwerpunkte liegen in den Bereichen Energie, Industrie und Dienstleister, Öffentlicher Sektor und Telekommunikation.

FOLGEN SIE UNS



© BTC AG 02/22

BTC



BTC AG

Escherweg 5
26121 Oldenburg
Deutschland

www.btc-ag.com