



Digitaler Beleg austausch - EDI-Webportal

Anwenderbericht Möbelhersteller

Die Erhöhung der EDI-Quote auf 100%

Trotz der EDI-Fähigkeit des Unternehmens aus der Möbelbranche und der EDI-Anbindung eines Großteils seiner Lieferanten konnte keine EDI-Quote von 100% erreicht werden. Es gab eine Reihe von nicht EDI-fähigen Lieferanten, die weiterhin einen hohen manuellen Aufwand im Unternehmen verursachten. Die Portallösung war der richtige Ansatz, um diese Anzahl von Lieferanten digital in die Arbeitsabläufe zu integrieren.

Über das Unternehmen

Das für sein hochwertiges Schrank- und Schlafzimmersortiment bekannte mittelständische Unternehmen ist seit über 60 Jahren in der Branche tätig und zählt heute zu den führenden europäischen Möbelherstellern.

Mit über 500 Mitarbeitern exportiert der Marktführer in mehr als 46 Länder weltweit. Der anhaltende Erfolg basiert auf der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Unternehmens und zeichnet sich durch innovatives Design, Umweltverantwortung und Kundenorientierung aus.

Anforderung

Eine neue Herausforderung stellte die Integration der nicht EDI-fähigen Lieferanten dar. Obwohl bereits einige Lieferanten über EDI integriert waren, verursachten die nicht EDI-fähigen Lieferanten noch einen erheblichen manuellen Aufwand. Insbesondere kleinere Unternehmen oder Geschäftspartner mit geringem Beleg austausch, wie z. B. Auftragsbestätigungen oder Rechnungen, waren nicht bereit EDI zu nutzen. Ziel war es daher, auch diese Geschäftspartner digital anzubinden. Zu diesem Zweck entschied man sich für den Einsatz des EDI-Webportals der IWO furn. Diese Lösung ermöglicht den digitalen Austausch von Belegen mit allen Lieferanten und reduziert den manuellen Aufwand auf ein Minimum. Um alle Prozesse automatisiert abwickeln zu können, mussten die technischen Anforderungen zwischen dem Unternehmen und seinen Partnern von Integrated Worlds umgesetzt werden.

Umsetzung

Das EDI-Webportal bietet eine Lösung zur Integration aller nicht EDI-fähigen Geschäftspartner. Ein großer Vorteil ist, dass der Lieferant keine speziellen technischen Anforderungen erfüllen muss, um das Portal nutzen zu können. Stattdessen werden die Daten des Lieferanten über eine Schnittstelle interpretiert und in einem lesbaren benutzerfreundlichen Webformular dargestellt. Die Antwortnachrichten können ebenfalls über Formulareingaben generiert werden. Die Daten aus dem Auftrag werden dafür automatisch übernommen. Damit kann der Anwender webbasiert arbeiten und benötigt keine speziellen technischen Fähigkeiten im Umgang mit Schnittstellen.

Das EDI-Webportal wurde mit Funktionalitäten ausgestattet, die dem Lieferanten die Erstellung von Antwortnachrichten erleichtern. Eine besonders positive Rolle spielt dabei das sogenannte Turnaround-Management. Auftragsinformationen können per Klick schnell in Positionen der Antwortbelege übernommen werden. Dadurch werden Artikelstammdaten eindeutig erfasst, ohne dass weitere Nachfragen erforderlich sind.

Für den Lieferanten ist es einfach, sich in das Webportal anzumelden und dort die Belegdaten einzugeben, wie beispielsweise die Lieferavisierung. Für viele Unternehmen ist dies besonders wertvoll, da kleine Lieferanten oft nicht über das technische Know-how verfügen, dennoch aber eine digitale Zusammenarbeit wichtig ist, damit sich Mitarbeiter effizient ihren Aufgaben widmen können. Das Unternehmen profitiert anschließend von den EDI-Belegen, die IWOfum bereitstellt, wie z. B. Auftragsbestätigungen, Lieferavis oder Rechnungen. Diese Belege können automatisch eingelesen und verarbeitet werden.

Ergebnis

Damit auch nicht EDI-fähige Partner mit minimalem Aufwand angebunden werden können, entschied sich unser Kunde für das Outsourcing eines Zuliefererportals – eine äußerst effiziente Alternative.

Durch diese Maßnahme wurden die Geschäftsprozesse transparenter und effizienter gestaltet. Das Unternehmen kann nun uneingeschränkt EDI-Belege mit all seinen Zulieferern austauschen. Für den Zulieferer bedeutet dies nur eine anfänglich geringe Zeitinvestition für die Anmeldung und die Eingabe von Daten.

Das EDI-Webportal hat somit dazu beigetragen, die EDI-Quote bei unserem Kunden auf beinahe 100 % zu erhöhen, in dem ein effizienter EDI-Datenaustausch mit seinen Geschäftspartnern gewährleistet wird.

Aussicht

Im nächsten Schritt soll das EDI-Webportal des Unternehmens um ein B2B-Bestellportal erweitert werden, über das Handelskunden komplexe Produkte schnell und fehlerfrei bestellen können. Die geplante Erweiterung ist Teil der Digital Change Roadmap des Unternehmens und unterstreicht sein Engagement, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.

4 Vorteile auf einem Blick

- ✓ Bindung der Zulieferer
- ✓ Zeitersparnis
- ✓ Erhöhte Arbeitseffizienz
- ✓ Reduktion der Reklamationsquote