

Experten-Slot B2B-Branchenplattformen

IWOofurn

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von [IWOofurn](#) zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung des Autors [Dietmar Weber](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

IWOofurn Service GmbH

Expertenbeitrag: Schnittstellen, EDI, OCR – was ist zu tun?

Mittwoch, 01.04.2020

Die IWOofurn Service GmbH aus Holzgerlingen bei Stuttgart ist ein Dienstleister mit Fokus auf die qualitative Verbesserung unternehmerischer Prozesse.

Mit einem skalierbaren Angebot zur Digitalisierung und Automatisierung inner- und außerbetrieblicher Abläufe unterstützt IWOofurn seit vielen Jahren das Change-Management seiner Anwender. Spezialisiert auf die Integration von Prozessen, Partnern und Systemen verbindet der etablierte Kommunikationsexperte über 1.000 Branchenteilnehmer aus Industrie und Handel und realisiert aktuell rund 80.000 Datentransfers pro Tag.

Das Schlagwort Digitalisierung treibt die Unternehmen vor sich her. Allerdings gibt es keine praktischen Checklisten oder Ratgeber, was man dann nun wann, mit welchem geplanten Ergebnis und wie angehen soll.

In der Branche Einrichten sind die Prozessunterstützungen durch EDI (Electronic Data Interchange, hier gleichzusetzen mit elektronisch übertragenen und automatisiert verarbeiteten Geschäftsdaten) nicht mehr wegzudenken. Im elektronischen Geschäftsdatenaustausch profitieren die Anwender tagtäglich von Qualitätsverbesserungen bei gleichzeitiger Kostensenkung durch die digitale Verarbeitung von

Bestellungen, Bestelländerungen, Bestellbestätigungen, Rechnungen, Zahlungsavisen, Lieferscheine, Bestandsdaten, Speditionsaufträgen etc. Ein Großteil des täglichen EDI Datenvolumens läuft über die Serviceplattformen der IWOofurn. Setzt man konservativ pro automatisierten Beleg ein Einsparpotenzial von 2.- € an, sparen alleine die Nachrichten über IWOofurn der Branche täglich 160.000.- €. Nicht eingerechnet sind hier die etwas weichen Faktoren, wie Zeitvorteile oder Kundenzufriedenheit.

Für alle Unternehmen, die diesen Weg noch nicht beschreiten heißt das schlicht: Wettbewerbsnachteil durch höhere Kosten, längere Laufzeiten, ungenaue Informationen mit hohem Klärungsbedarf. Zudem werden manche Geschäftsbeziehungen mit Partnern, die kein EDI können, gar nicht erst aufgebaut.

Geschäftsdaten nicht elektronisch zu übertragen hat in der heutigen Zeit schon etwas Anachronistisches. Nehmen wir mal das Beispiel Auftragsabwicklung: Die Daten liegen digital im Warenwirtschaftssystem des Handels. Für eine Mail / Fax / Brief Bestellung werden diese Daten analog gemacht, damit Sie der Datenempfänger durch Eintippen wieder digitalisieren kann. Und bei der Auftragsbestätigung geschieht dann dasselbe – nur in umgekehrter Richtung: Digitale Daten im ERP des Herstellers – Umwandlung in analoge Informationen zum Versand – Digitalisierung durch manuelle Erfassung im Handel. Dann eine Rückfrage und die Prozedur beginnt von vorne. Effizient ist anders.

Aber wie geht man denn nun vor?

EDI Konverter

Ein Konverter ist eine Software zur Umwandlung digitaler Informationen in Formate und Strukturen, die der Geschäftspartner versteht. Hierzu benötigt man Hardware, Software, Knowhow und vor allen Dingen Personal. Diesem Konverter muss man nämlich beibringen, was er mit den Daten von oder für einen bestimmten Partner zu tun hat und wie er diese Daten über die unterschiedlichen Netzwerke und Protokolle (x.400, AS2, SFTP ...) an die Partner versenden soll. Man muss sich also mit jedem einzelnen Partner abstimmen, ein Übersetzungsprogramm für die Daten (Mapping) erstellen, die Kommunikation einrichten, die Nachrichten testen und dann nach etlichen Korrekturschleifen in den Echtbetrieb gehen. Das ist zeitaufwändig und teuer. Personal muss mit einem Fachwissen ausgebildet werden, das sonst keine Verwendung mehr im Unternehmen findet.

Um den laufenden Betrieb sicherzustellen, benötigt man aber nicht nur eine Person dafür, sondern man muss mehrere Mitarbeiter ausbilden und abstellen (Urlaub, Krankheit, Arbeitsaufwand). Das macht EDI über den Betrieb eines eigenen Konverters teuer und es dauert viel zu lange, bis man eine nennenswerte Digitalisierungsquote erreicht hat. Machen wir diese Kosten am Beispiel der Auftragsabwicklung fest: Sie benötigen für diesen Prozess, bestehend aus Bestellung, Bestelländerung und Bestellbestätigung 3 Mappings oder Mapping-Anpassungen. Ihre Mitarbeiter benötigen Zeit für die Projektvorbereitung und die Abstimmung mit Ihrem Partner. Legt man jetzt noch die Kosten für die Konverter Software, die Hardware und die Kosten für die Einrichtung der Netzwerke auf diese Anbindung um, kommt man auf einen Betrag von mindestens 3.000.- €. Lässt man die Übersetzungsprogramme vom Anbieter der Software entwickeln, liegen die Kosten noch deutlich höher. Für 3.000.- € könnten Sie aber mit diesem Partner im Minimum 200 Monate (= 16 Jahre) EDI über die IWOofurn Services machen. Während dieser Zeit benötigen Sie im Eigenbetrieb längst schon wieder neue Software und neue Hardware. Zusätzlich müssen Sie erneut neues Personal ausbilden und einarbeiten. In meiner langjährigen Tätigkeit ist mir in der Branche Einrichten kein Unternehmen begegnet, das eine solche Amortisationsrechnung für einen EDI Konverter auf die Zeitachse von 15 Jahren und die EDI Anbindung von 300 Partnerunternehmen aufgestellt hat.

Fazit: Diese Möglichkeit funktioniert. Die Frage, ob eine solche Lösung für mittelständische Unternehmen optimal geeignet ist, muss man mit einem klaren Nein beantworten. [Das haben mittlerweile auch viele Unternehmen erkannt und ersetzen ihren EDI Konverter durch eine Outsourcing Lösung über die IWO furn.](#)

Beleglesung

Zurück zu unserem Beispiel: Digital – Analog – Digitalisierung durch Erfassung. Beleglesung - häufig kurz als OCR (Optical Character Recognition) bezeichnet - versucht nun einen Teil der Aufgabe zu lösen. An diese Stelle von Digitalisierung durch Erfassung tritt Digitalisierung durch automatisierte Belegerkennung. Das hört sich zunächst vielversprechend an. Nehmen wir uns hier zur Veranschaulichung die Rechnungserfassung als Beispiel. Belege werden automatisiert (Eingang per Mail) oder manuell (Eingang auf Papier) dem Belegleseprozess zugeführt. Dieser Prozess wiederum benötigt initial Hardware, Software und Personal. Dem Belegleser muss man nämlich beibringen, was er wo auf der Rechnung findet und wie diese Information in die Schnittstelle geschrieben werden soll. Einen Teil der Information wird die Intelligenz des Beleglesers selbst erkennen, einen Teil muss man ihm beibringen, einen Teil muss man von Hand nacharbeiten, weil weder die Intelligenz des Belegleseprozesses noch die zusätzlich vom Mitarbeiter ergänzend eingeführten Regeln das gewünschte Ergebnis gebracht haben.

Auf diese Weise werden aus einer Rechnung also Informationen für die Weiterverarbeitung digitalisiert, die für eine wertmäßige Verbuchung des Belegs ausreichen. Hierzu gehören die Information zu Sender, Empfänger, Rechnungsnummer, Rechnungsdatum, Bestellnummer und die Rechnungsbeträge aus dem Summenteil der Rechnung.

Hier nun die erste Problematik dieses Verfahrens: Meldet das verarbeitende System, dass der eingeleseene Rechnungsbetrag vom erwarteten Rechnungsbetrag abweicht, bleibt dem Sachbearbeiter nichts anderes übrig, als Position für Position von Hand zu vergleichen, um die Abweichung zu finden: Denn das kann die Beleglesung heute nicht oder zumindest nicht mit einer erforderlichen Erkennungsquote: Positionsgenaue Daten liefern. Hier liegt also ein klares Plus in der EDI Verarbeitung. Rechnungen werden positionsweise mit Bestellungen verglichen, und aus 100 Positionen wird dem Sachbearbeiter bei einer Abweichung genau diese eine Position und die Ursache für die Abweichung gezeigt (Preis falsch, Menge falsch, Rabatt falsch).

EDI gegen OCR 1:0.

Es gibt noch einen weiteren Nachteil im OCR Verfahren – erneut dargestellt am Beispiel der Rechnungsverarbeitung. Gem. UstG14 muss eine Rechnung – unabhängig, ob analog oder digital übertragen - bestimmte inhaltliche Voraussetzungen erfüllen. Als Rechnungsempfänger sollte man diese Informationen prüfen, denn nur dann, wenn diese Vorgaben erfüllt sind, ist die Rechnung ordnungsgemäß ausgestellt. Im EDI Verfahren stehen, wie ich oben beschrieben habe, deutlich mehr Informationen zur Verfügung als nach einer Beleglesung. So können zusätzlich diese Prüfungen auf die rechtliche Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben automatisiert erfolgen. Im OCR Verfahren wird das nicht vollumfänglich möglich sein: Text zur Entgeltminderung („Entgelt für die Lieferung oder sonstige Leistung nach Steuersätzen und einzelnen Steuerbefreiungen aufgeschlüsselt sowie jede im Voraus vereinbarte Minderung des Entgelts“), Text zur innergemeinschaftlichen Lieferung, Beschreibung der Ware („Menge und handelsübliche Bezeichnung der gelieferten Gegenstände“) sind nur ein paar Beispiele, die das EDI Verfahren zuverlässig automatisiert erkennen, auswerten und in nachgelagerte Workflows überführen kann. Im Gegensatz zu OCR ist hier also keine manuelle Prüfung erforderlich.

EDI gegen OCR 2:0.

Betrachtet man nun die Kosten für die Einführung von OCR und lässt man die initialen Kosten für Hardware, Software und Arbeitszeit außer Acht, stellt man fest, dass selbst im täglichen Betrieb die Verarbeitung eines EDI Belegs deutlich günstiger ist als die Verbuchung durch Belegerkennung.

EDI gegen OCR 3:0

Um bei dem Beispiel der Rechnungen zu bleiben, es gibt auch ein Argument für OCR als Ergänzung zu EDI: Nicht alle Rechnungssteller sind in der Lage, EDI Daten zu liefern. Mittlerweile sind es zwar über 500 Lieferanten, die dies über die IWOofurn Plattform tun, aber es gibt einen Rest, den man sinnvoll über OCR abbilden kann. Wenn man allerdings bereits 500 Lieferanten an EDI für Rechnungen angebunden hätte, wäre das Volumen des verbleibenden Restes doch sehr überschaubar. Mit viel Wohlwollen also ein Ehrentreffer für OCR.

Fazit: OCR ist als Alternative ungeeignet. Das haben mittlerweile auch viele Unternehmen erkannt und stellen den Großteil ihrer OCR Prozesskette auf eine EDI Outsourcing Lösung über die IWOofurn um. Beleglesung ist eine sinnvolle ergänzende Alternative dort, wo EDI nicht ohne weiteres möglich ist. Hierzu gehört u.a. der Bereich der Dienstleistungsrechnungen. Die Verbreitung des ZUGFeRD - Formats (Akronym für Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschland) wird aber auch hier der digitalen Rechnungsverarbeitung einen Schub verleihen.

EDI Outsourcing

Zusammenfassung: EDI im Eigenbetrieb ist zu teuer. Beleglesung kann eine sinnvolle Ergänzung sein, aber mal ganz ehrlich: weshalb sollte man Daten analog übertragen, um sie dann mit Informationsverlust wieder zu digitalisieren, wenn man sie doch gleich digital empfangen und verarbeiten könnte und dieses Verfahren auch noch kostengünstiger ist. Mittelständischen Unternehmen fehlt das Expertenwissen zu EDI, und die Erarbeitung dieses Wissens kostet Zeit, weshalb der Rollout auf viele Geschäftspartner viel zu lange dauert.

Die IWOofurn Plattform trägt diesen Ergebnissen Rechnung und stellt nicht einfach nur eine technische Infrastruktur zur Verfügung. Wir managen aktiv den Rollout der IWOofurn Anwender und halten dabei die zeitliche Belastung für die Mitarbeiter der Fachabteilungen auf dem geringst möglichen Maß. Ja, Sie haben richtig gelesen: Die Mitarbeiter der Fachabteilungen. Outsourcing entbindet Ihr Unternehmen vom Vorhalten technischer Infrastruktur und technischem Knowhow. Das wiederum führt zum logischen Schluss: EDI ist kein IT- Thema. Es ist eine unternehmerische Entscheidung, die verfügbaren Potenziale in kürzest möglicher Zeit zu realisieren. Dafür sind weder Individual-Projekte noch proprietäre Datenaustauschlösungen geeignet. 10.000 Verbindungen zwischen Unternehmen erfolgreich eingeführt, das ist für heterogene Teilnehmer der Branche in dieser Zeitspanne nur über eine Service Plattform wie IWOofurn möglich.

Und die nächsten Herausforderungen stehen doch schon vor der Tür. Wieder Projekte oder müssen wir erst warten, bis die anderen abgeschlossen sind? Ein Dienstleister wie die IWOofurn ist auch hier immer einen Schritt voraus und bietet bereits im produktiven Einsatz befindliche Integrationsbausteine für z.B. B2B - Portale, Online Handel oder Drop Shipment.

Schnittstellen, EDI, OCR – was ist zu tun?

Links

- [IWOfum Service GmbH](#)