

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: Welchen Sinn machen Portale in der B2B Kommunikation?

Freitag, 22.05.2020

Die IWOofurn Service GmbH aus Holzgerlingen bei Stuttgart ist ein Dienstleister mit Fokus auf die Digitalisierung 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 rund 80.000 Belegtransfers pro Tag.

Situationsbeschreibung

Digitale Geschäftsdatenkommunikation findet zwischen 2 oder mehreren Partnern statt. In der Folge beschreibe ich das am Beispiel „Industrie und Handel“, es könnten aber auch Logistikunternehmen, Zentralregulierer, Zulieferer, Marktplätze oder andere Branchenteilnehmer beteiligt sein.

Damit elektronische Geschäftsdatenkommunikation funktionieren kann, müssen die Partner ihre Hausaufgaben in der Digitalisierung gemacht haben. Beide Unternehmen haben Schnittstellen eingeführt, um elektronische Nachrichten in ihre Systeme einzulesen und aus ihren Systemen auszugeben. Sofern die Schnittstellen der beiden Partner unterschiedlich sind, benötigen sie jeweils noch einen Konverter oder einen Dienstleister wie die IWOofurn in der Mitte, der die Nachricht von Partner A in die Sprache übersetzt (Schnittstellenkonvertierung), die Partner B versteht und umgekehrt. Aus diesem Grund bezeichne ich eine der Kernarbeiten der IWOofurn auch gerne als „Übersetzungsbüro“ um diesen Vorgang zu anschaulich zu machen und nicht technisch zu beschreiben.

Erstprojekt

Im Erstprojekt geht es jetzt darum, mit einem ausgewählten Partner diese Schnittstellen, Übersetzungen und die Netzwerke der Datenübertragungen umzusetzen. Hat alles geklappt, ist man im Echtbetrieb und die beiden Systeme tauschen Daten aus, ohne dass diese jemand lesen, manuell bearbeiten oder archivieren muss. Das machen dann schon die Systeme.

Rollout

Im nächsten Schritt geht es darum, diese Errungenschaft auf alle Partner auszurollen. Wer einen eigenen Konverter betreibt, muss nun den Aufwand aus dem Erstprojekt mit jedem weiteren Partner treiben. IWOofurn Kunden erhalten ab jetzt die Nachrichten von allen Partnern, die mit ihnen kommunizieren möchten in der vereinbarten Sprache (Format) und können ohne Folgeprojekte den Rollout organisieren. Besser noch: IWOofurn organisiert kostenfrei den Rollout für sie.

100% digital?

Ja, das würde man dann erreichen, wenn jeder Teilnehmer seine Hausaufgaben gemacht hätte. Viele sind auf diesem Weg, manche sind weiter als andere und wiederum andere haben damit noch nicht begonnen. Diese Verhinderermentalität blockiert den Ausbau hin zu den 100% massiv.

Das Verursacherprinzip

Wenn ich als Händler in der Lage bin, meine Bestellungen zu 100% per EDI zu versenden und alle eingehenden EDI Auftragsbestätigungen automatisiert zu verarbeiten, dann bin ich nun gezwungen, für den Partner der seinen Hausaufgaben nicht gemacht hat, zusätzlich zu investieren. Ich habe in meine Digitalisierung investiert und nun muss ich auch noch in Personal investieren, das die Auftragsbestätigungen oder Rechnungen von diesem Hersteller von Hand erfasst und prüft. Ich bezahle also 2x und mein ROI wird kleiner.

Wenn ich als Hersteller in der Lage bin, alle Bestellungen automatisiert digital entgegen zu nehmen und zu

verarbeiten und bekomme nun von den nicht digitalen Händlern die Bestellungen weiterhin per Mail oder Fax, dann bin ich gezwungen für den Händler, der seine Hausaufgaben nicht gemacht hat, zusätzlich zu investieren. Ich habe in die Digitalisierung der Prozesse bei mir investiert und muss nun noch zusätzlich in Personal investieren, das die Bestellungen der Kunden abtippt und davor auch noch die Unklarheiten telefonisch klärt.

Betriebswirtschaftlich gesehen sind diese beiden Situationen nicht effektiv. Ein Vorteil im EDI Datenaustausch zeigt sich darin, dass Daten, die in den Systemen digital vorliegen, digital übertragen und fehlerfrei automatisiert im Zielsystem verarbeitet werden. Für jeden Partner, der das nicht kann oder will, muss ich Daten, die er mir analog übermittelt hat, wieder digitalisieren. Das ist, dem Verursacherprinzip folgend, weder logisch noch fair noch kaufmännisch sinnvoll.

Die Konsequenz

Als Händler kann ich nur dann 100% Digitalisierung erreichen, wenn meine Lieferanten zu 100% digital arbeiten. Wenn Sie das nicht oder in Teilen nicht können oder wollen, dann kann ich das über ein Lieferantenportal lösen. Als Händler sende ich meine Bestellung digital an IWOofurn und IWOofurn stellt diese dem Hersteller in meinem Portal bereit. EDI fähige Lieferanten erhalten die Nachricht natürlich elektronisch. In diesem Portal kann derjenige Hersteller, der seinen Hausaufgaben nicht gemacht hat, selbst die Digitalisierung meiner Daten übernehmen indem er die Auftragsbestätigung, den Lieferschein und die Rechnung von Hand erfasst. Das Portal wiederum nimmt diese digitalen Informationen auf und überträgt sie vollautomatisch an meine Warenwirtschaft. So kommt die 100% Marke ins Blickfeld. Einzelne IWOofurn Handelskunden haben über diesen unterstützenden Weg bereits die 90% Marke geknackt

Als Hersteller kann ich nur dann die 100% Digitalisierung erreichen, wenn mir alle Händler ihre Bestellungen elektronisch senden. Manche können das auf Grund ihrer IT-Infrastruktur oder internen Organisation nicht. Denke Sie hier auch an kleinere Studios oder Ihre Kunden in ausländischen Märkten. Diesen Händlern können Sie ein Portal zur Verfügung stellen: Ein B2B Bestellportal. Dort geben Sie Ihre Stammdaten in unterschiedlicher Ausprägung für die einzelnen Kunden zur Nutzung frei. Ihre Kunden erfassen die Bestellung und Sie erhalten einen rückfragefreien Auftrag, der elektronisch in Ihr System läuft. Wenn Sie variantenreiche Artikel produzieren, dann hat Ihr B2B Portal auch noch einen Konfigurator inklusive. Als Mehrwert liefern Sie dem Kunden dann auch noch die Auftragsbestätigung, den Lieferschein und die Rechnung elektronisch in sein Portal. Wenn Sie Ihren Kunden dann auch noch Drop Shipment Prozesse und weitere Mehrwerte anbieten, wird die Akzeptanz nicht nur durch bessere Konditionen steigen.

Fazit

Portale sind eine sinnvolle und notwendige Ergänzung Ihrer Digitalisierungsstrategie. Nutzt man diese Möglichkeit nicht, dann bleibt man abhängig von der Geschwindigkeit und dem Digitalisierungswillen des Partners und gibt die eigene Strategie aus der Hand.

Die IWOofurn arbeitet aber mit allen Portalnutzern daran, diesen Zustand zu eliminieren und den Schritt zum vollintegrierten EDI Partner zu gehen. Auf dem Weg dorthin ist ein Portal eine sinnvolle Ergänzung und für manche dann auch der Anstoß, sich endlich zu bewegen. Sehr schnell werden Sie auch erkennen,

dass solche Portale noch für viele weitere Aufgaben oder Informationen genutzt werden können. Gerne unterstützen wir Sie in der Konzeption, in der Bereitstellung und im Betrieb.

Welchen Sinn machen Portale in der B2B Kommunikation?

Links

- [IWOofurn Service GmbH](#)