



an mehrere Marktplätze angeschlossen. „Es lohnt sich nicht, jeden einzelnen Abnehmer via EDI anzubinden“, favorisiert Müller gerade für kleinere Transaktionsvolumina die Portale. Damit sich Transferkosten rechnen, müssten aus seiner Erfahrung mindestens 20 Dokumente pro Woche ausgetauscht werden.

Auch mit Blick auf interne Prozesse liegen für EDV-Mann Müller die Vorteile der MOSAIC-Lösung auf der Hand: „Die elektronische Anbindung entlastet den Innendienst, dieser kann sich so anderen Kunden oder detaillierten Angeboten widmen“. Nach Müllers Einschätzung stehen nun dafür mehrere zusätzliche Arbeitskräfte zur Verfügung. An anderer Stelle gibt es Mehrarbeit: Die Schnittstelle zum hauseigenen ERP-System muss kontrolliert werden, die Freigabe der Bestelldaten erfolgt manuell in der Auftragsannahme. Geprüft wird in diesem Schritt beispielsweise, ob Artikel lieferbar sind oder ob alternative Produkte vorzuschlagen sind. Zudem werden fehlerhafte Daten korrigiert.

Wie die meisten EDI-Anwender sieht Müller die große Herausforderung in der Datenqualität. Ein Punkt an der falschen Stelle eines Datensatzes könne alles zum Erliegen bringen, lautet seine bittere Erfahrung. „Wer Komplikationen vermeiden will, sorgt für saubere Daten“, rät Müller EDI-Einsteigern. Vor der Anbindung sollten möglichst viele Szenarien erörtert und vor allem die beteiligten Kunden auf die Anforderungen beim Datenaustausch behutsam vorbereitet werden.



MOSAIC ETP Premium Industry bietet sich überall dort an, wo hohe Datenqualität eine zentrale Rolle spielt. Je nach Belastbarkeit der beteiligten Sachbearbeiter ist eine Anwendung auch in Abhängigkeit der bewegten Datenmengen zu sehen. „Wer mindestens zehn bis 20 Belege pro Tag austauscht, sollte sich über die Implementierung ernsthaft Gedanken machen“, empfiehlt MOSAIC-Berater Kretz die

EDI-Lösung gerade auch für kleinere Unternehmen als exzellenten Einstieg in die Welt der papierlosen Geschäftsprozesse.

Präzisionswerkzeug- und Maschinen-Großhändler Wollschläger will sein EDI-Engagement konsequent weiter entwickeln. Nach und nach sollen Dokumententypen wie Lieferavis oder eventuell auch Eingangsrechnungen ergänzt werden. Aus Überzeugung fordert das Unternehmen nun auch seine eigenen Lieferanten auf, sich via Direktanbindung oder Portallösung beleglosen Geschäftsprozessen zu stellen. Natürlich geschieht dies nicht ganz uneigennützig: „Wenn unsere Geschäftspartner EDI-fähig werden, können wir beim Einkauf auch in diese Richtung eine Menge Arbeit sparen“, erklärt Müller.

*Dr. Ulrike Felger*

Die Autorin arbeitet als freie Journalistin, unter anderem für die MOSAIC Software AG.