

Digital Business mit ERP

Der digitale Datenfluss – er führt schon längst über die Grenzen des eigenen Unternehmens hinweg. Vernetzung ist das Gebot der Stunde, mit Lieferanten, Partnern und Kunden. Wer da als Firma nicht mitmacht, geht im immer schneller fließenden Strom bald unter. Doch welche Möglichkeiten gibt es, um mitzuschwimmen? Und wie sieht es in der Zukunft aus? Wird das deutsche ZUGFeRD bald auch bei uns die Stossrichtung vorgeben? Hier erfahren Sie, wohin uns die Reise auf dem Datenfluss wohl führen wird.

>> Dr. Marcel Siegenthaler | schmid + siegenthaler consulting gmbh

Bei jedem Unternehmen laufen Finanz-, Waren- und Informationsflüsse über die Unternehmensgrenzen hinweg zu Kunden und Lieferanten – das ist sicher keine Neuigkeit, denn ohne diese Flüsse würde die Existenz eines Unternehmens schnell erlöschen. Technisch ist es auch schon lange möglich, einen Teil dieser Flüsse in digitaler Form über die Firmengrenze hinweg zu schicken und zu empfangen.

Seit Jahrzehnten (!) etablierte Praxis ist dies bei grossen Unternehmen, welche definierte Artikel in grossen Mengen beschaffen und verkaufen. In der Tat liegen die Wurzeln von EDI (Electronic Data Interchange) in den 1960er Jahren. EDIFACT wurde von der UNO 1985 als Standard geschaffen, er wird heute bei fast allen grossen Unternehmen verwendet. Neben dem weltweit gebräuchlichen EDIFACT gibt es eine Menge weiterer Formate mit welchen EDI praktiziert wird. Verbreitet ist beispielsweise ODETTE in der europäischen Automobilindustrie, RosettaNet in der Elektronik oder, noch viel bekannter, SWIFT in der Finanzbranche.

Das alles und noch viel mehr wird unter dem schwammigen Begriff EDI zusammengefasst als Sammelbegriff für den Datenaustausch. Hinter jedem einzelnen Standard stehen komplexe Strukturen von normierenden Organisationen, Interessensgruppen und, bei der praktischen Umsetzung, bestimmte technische Systeme, über welche die elektronische Kommunikation abläuft.

KMU zögern bei EDI

Auch KMU setzen EDIFACT ein, allerdings meist nur dann, wenn ein grosser Wirtschaftspartner sie dazu drängt. Diese Zurückhaltung hat handfeste Gründe.

Dr. Marcel Siegenthaler moderiert als erfahrener Berater, Dozent und Fachautor für Business Software den diesjährigen Software Contest.



Zuvorderst stehen sicher die Kosten: Den Betrag von CHF 50'000.00 zu investieren in einen Kommunikationskanal zu einem einzelnen Geschäftspartner ist sicherlich nur dann eine Überlegung wert, wenn es nicht anders geht und die Wichtigkeit dieses Partners, d.h. das Verkaufsvolumen über diesen Kanal, den Aufwand rechtfertigt.

Dass die Investitionshöhen auch bescheiden sein können, liegt auf der Hand – sonst würde der vorliegende Text bereits hier enden. Ein anderer Grund für die begrenzte Umsetzung von EDI bei KMU ist darin zu sehen,

dass viele Firmen zuerst ihre innerbetriebliche Kommunikation auf ein gewisses «Digitalisierungsniveau» bringen mussten. EDI macht dann Spass, wenn die Business-Software der verschiedenen Firmen miteinander kommunizieren können. Steht am einen Ende nur ein Browser mit Eingabefelder, so ist der grosse Nutzen nicht erreicht – oder höchstens für den Wirtschaftspartner auf der anderen Seite.

Das hat sich geändert: Viele KMU sind heute mit einem ERP-System unterwegs und nutzen dieses auch leidlich für ihre innerbetrieblichen Aufgaben. Die Frage stellt sich für diese

Unternehmen, wo die weiteren Investitionen in der IT den grössten Nutzen bringen. Sollen sie beispielsweise eine grössere IT-Durchdringung in der Tiefe der Produktion anstreben im Sinne von Industrie 4.0? Oder eben die IT in die Breite wachsen lassen durch firmenübergreifende Kommunikation und Prozess-Verbesserungen gegenüber Kunden und Lieferanten? Das ist eine Frage der Geschäfts- und IT-Strategie – die Antwort hängt von vielen Faktoren ab wie der bereits angetönten IT-Maturität, aber natürlich auch vom Geschäftsfeld selbst.

Medienbruch als Problem

Jedenfalls ist die Zeit reif, sich ein paar Gedanken zu machen, ob man mit den vor- und nachgelagerten Unternehmen Daten elektronisch austauschen möchte, denn die technologischen Möglichkeiten haben sich verbessert und das Verhältnis von Nutzen zu Aufwand sieht heute wesentlich interessanter aus, als dies bisher der Fall war.

Zuerst zum Nutzen: Dieser basiert grundsätzlich darauf, dass der Medienbruch wegfällt.

Daten werden also nicht mehr abgeschrieben oder telefonisch übermittelt, sondern ohne Veränderung in festgelegten Prozessen übermittelt. Das reine Abschreiben fällt damit als Zeitaufwand weg, der Prozess wird schneller und etwas kostengünstiger.

Erfahrungsgemäss liegt der grössere Nutzen aber in der Fehlervermeidung: Jeder Medienbruch ist eine potentielle Fehlerquelle. Jeder Fehler kostet überproportional viel Aufwand zur Korrektur, je nach Art des Geschäftes kann das kritische Dimensionen annehmen.

Reduktion der Fehlerquote

Sowohl der Aufwand als auch die Fehlerquote lassen sich beispielsweise durch den Einsatz eines Webshops reduzieren: Der Aufwand wird auf den Besteller verschoben und dieser ist auch noch (meistens) schuld, falls die Bestellung fehlerhaft ist. Zugegeben, einen Webshop assoziiert man nicht direkt mit EDI, auch gerade weil das Benutzer-Ende normalerweise eine manuelle Bedienung erfordert und damit ein Medienbruch auf der Seite des Bestellers vorgegeben ist.

Heute wird von einem Webshop aber auch im B2B-Umfeld viel mehr erwartet, als dass nur Produktdaten angezeigt werden und Artikel bestellt werden können. Kunden wollen ihre früheren Bestellungen und Rechnungen sehen oder Mitarbeitende aus einem zugeschnittenen Sortiment bestellen lassen.

Jeder Medienbruch ist eine potentielle Fehlerquelle. Jeder Fehler kostet überproportional viel Aufwand zur Korrektur, je nach Art des Geschäftes kann das kritische Dimensionen annehmen.

Bei serviceorientierten Firmen kann dies noch viel weiter gehen, wenn die CMDB über das Webportal zugreifbar wird. Die Abkürzung CMDB ist zwar vorwiegend in der Informatik gebräuchlich und bedeutet Configuration Management Database. Eine CMDB wird in vielen anderen Branchen zwar nicht so genannt, aber trotzdem verwendet. Gemeint ist damit die Beschreibung der Geräte, welche beim Kunden installiert sind. Dazu gehören Geräte-Einstellungen, Messwerte, Konfigurationen aber auch Angaben zu Standort oder Personen und nicht zuletzt die Verträge, welche zur Wartung dieser Geräte abgeschlossen wurden, den sogenannten SLA (Service Level Agreement).

Software Contest zeigt Unterschiede auf

Auch diese Aspekte von Webportalen werden am Software-Contest in Bern vorgeführt und zeigen exemplarisch, was heute mit einer relativ bescheidenen Investition möglich ist. Sehr praktisch sind Smartphones und Tablets für die Bewirtschaftung der Gerätedaten vor Ort. Der mobile Zugriff auf weite Teile des ERP-Systems kann wesentliche Prozessverbesserungen für das Aussendienstpersonal ermöglichen. Dass der Hauswart für erbrachte Reparaturleistungen gleich auf dem Tablet des Monteurs den Rapport unterschreibt, ist heute auch für kleinere Unternehmen sinnvoll, erschwänglich und am Contest in Bern zu sehen.

Voraussetzung für jede firmenübergreifende elektronische Kommunikation sind vollständige und korrekte Stammdaten im eigenen Unternehmen. Sind die Verhältnisse in Bezug auf Artikel, Lieferanten, Kunden, etc. im Laufe der Zeit einigermaßen konstant, so sind die «Hausaufgaben» qualitativ gute und vollständige Stammdaten zu halten, mit den modernen ERP-Systemen lösbar. Diese bilden durch ihren breiten Leistungsumfang fast das ganze

Unternehmen ab. Bedingung sind aber auch reproduzierbare Prozesse, welche auf klaren, eindeutigen Regeln basieren.

Zur Illustration ein Negativbeispiel: Wird für jeden Kunden bei jedem Artikel auf Grund einer nicht nachvollziehbaren Tagesstimmung vom Verkäufer ein neuer Preis erfunden, so wird die firmenübergreifende elektronische Abwicklung kaum je funktionieren. In solchen Fällen sind die erwähnten Hausaufgaben primär organisatorischer Natur, damit die IT ihre Stärken ausspielen kann.

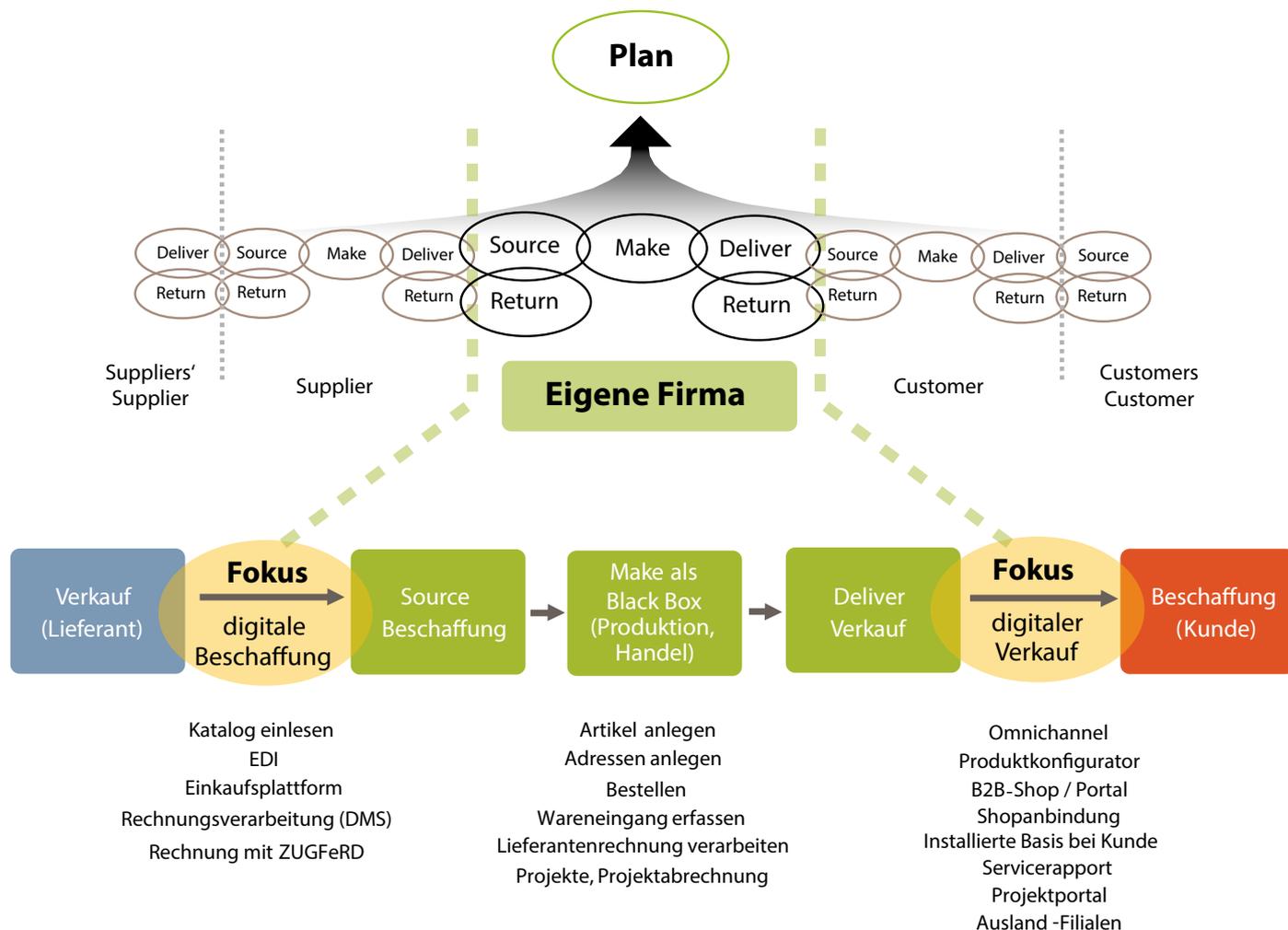
Am Contest besteht die Möglichkeit, während den Pausen und dem Mittagessen solche Aspekte der Software-Einführung und Prozessoptimierung mit Anbietern und weiteren Experten bilateral zu besprechen.

In einem ersten Teil wird am Contest besondere Beachtung geschenkt werden, wie die Daten zustande kommen und auch innerbetrieblich verarbeitet werden. Im direkten Vergleich wird sich zeigen, wie elegant - oder halt auch wie kompliziert – mit diesen fünf Systemen grundlegende innerbetriebliche Funktionen zu lösen sind, wie Artikel oder Adressen anlegen, bestellen, Wareneingang erfassen, Rechnungen verarbeiten.

Elektronische Rechnungen

Erst nach dieser Basis geht der Blick über die Firmengrenzen hin zur digitalen Beschaffung und anschliessend zum digitalen Verkauf, wobei je nach Blickrichtung diese Funktionen natürlich sowohl im Verkauf als auch in der Beschaffung als siamesische Zwillinge vorkommen. Die thematische Einbettung kann an das SCOR-Modell (Supply Chain Operations Reference) angelehnt werden, welches in der abstraktesten Darstellungsform von links her die Lieferkette mit (Unter-) Lieferanten, dem eigenen Unternehmen und den Kunden illustriert (Abbildung Seite 6). Der Warenfluss läuft bei den meisten Firmen von links nach rechts, der Finanzfluss in umgekehrter Richtung.

Im Vergleich vorgeführt wird die Verarbeitung klassischer EDIFACT-Messages. Dieses Format hat längst nicht ausgedient und kann heute auch finanziell KMU-tauglich umgesetzt werden, wie hoffentlich zu sehen sein wird. Nicht zuletzt auf Grund der erst kürzlich gefallenen gesetzlichen Hürden ist die primäre Art Rechnungen zu stellen, immer noch in Papierform. Ein grosses Volumen an eintreffenden Papier-Rechnungen bietet betriebswirtschaftlich interessante Möglichkeiten, in die Automatisierung zu investieren. Mit dem Scannen der Rechnung ist zwar ein erster Schritt gemacht, richtig nützlich wird die Digitalisierung erst,



wenn danach die einzelnen Elemente der Rechnung wie Adresse, Referenznummer (ESR), etc. automatisch erkannt und der passenden Bestellung zugeordnet werden können.

Rechnungen elektronisch stellen und auch verarbeiten ist ein Themenkreis, in den in nächster Zeit wohl einige Bewegung kommen wird. Es gibt mehrere Gründe für diese Annahme: Zum einen hat die Steuerverwaltung Ende 2016 Ihre Haltung gegenüber der digitalen Signatur gelockert und zum anderen wurde in Deutschland das ZUGFeRD (Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschland) geboren. Hinter diesem originellen Namen steckt ein elektronisches Rechnungsformat, welches das Potential hat, auch bei uns schnell Fuss zu fassen.

Die Rechnungen sind für den Menschen lesbar (als PDF), ausdrückbar auf Papier aber auch in strukturierter Form als XML von der Software erzeugbar und wiederum vom Computer lesbar. Dieses Format wird am Contest vorgeführt – eine Chance, um sich vor Ort direkt ein Bild zu machen, ob das für das eigene Unternehmen mittelfristig in der Beschaffung

oder im Verkauf eingesetzt werden soll. Mit der dazu fähigen Business-Software ist die Eintrittsschwelle zur elektronischen Rechnung jedenfalls so tief wie noch nie, lassen Sie sich überraschen.

Aufgepasst im Ausland

Ein grosser Teil der Unternehmen in der Schweiz macht in irgendeiner Form im Ausland Geschäfte, viele haben im Ausland Tochterfirmen. In diesem Zusammenhang treten interessante Fragestellungen auf, welche die IT betreffen. Kann das Tochterunternehmen mit dem gleichen ERP wie das Mutterhaus arbeiten? Welche Daten sollen dabei gemeinsam genutzt werden und welche sind getrennt zu bewirtschaften?

Gesetzlich absolut korrekt müssen Intercompany-Geschäfte abgewickelt werden, sonst können happige Strafen drohen, z.B. wegen fehlerhafter Mehrwertsteuer-Abrechnung, falschen Deklarationen von Lagerwerten, Ursprung, Zöllen, etc. Die Abwicklung von Intercompany-Prozessen wird am Contest ebenfalls vergleichend thematisiert.

Besuch am Contest lohnt sich

ERP-Systeme sind heute als sehr mächtige Führungsinstrumente zu verstehen. Umfassend eingesetzt ermöglichen sie auf jeder Hierarchiestufe Transparenz zu schaffen und die richtigen Entscheidungen zu fällen. Die Anbieter, welche sich dem Publikumsvergleich stellen, werden für ihre Vorführungen echte Kundeninstallationen zu Grunde legen.

Als Zuschauer können Sie sich leicht in die jeweilige Rolle des Kunden versetzen und beurteilen, ob die Applikationen Ihre konkreten Vorstellungen und Ansprüche an ein Führungsinstrument erfüllen. Es spielt keine Rolle, ob Sie auf der Suche nach einem neuen ERP-System sind oder Ihre vorhandene IT-Installation verbessern möchten: Am Software-Contest in Bern erhalten Sie eine unglaubliche Fülle an Fachinformationen und Ideen zur Prozessverbesserung mit Hilfe der IT, profitieren Sie davon. <<

topsoft

inspiring digital business

Software Contest
28. März 2017
BERNEXPO Congress

«Digital Business mit ERP»

Ein Drehbuch, 5 Themenkreise, 5 verschiedene Anbieter – wer überzeugt das kritische Publikum? Erfahren Sie live, wo die Stärken jeder einzelnen Lösung liegen. Der Fokus liegt auf dem Thema «Meine Firma und die Welt» – wie verbindet sich das eigene ERP optimal mit Lieferanten, Partnern und Kunden?

ASSECO
SOLUTIONS

COMARCH

dynasoft

myfactory
Software Schweiz AG

STEP AHEAD
Einen Schritt voran.

Das sind die 5 spannenden Themenkreise:

- **Digital Business mit ERP**
Neue Arbeitsformen verdrängen alte Strukturen. Ist Ihr Unternehmen fit dafür?
- **ERP überwindet Unternehmensgrenzen**
Die Schnittstellen zu Lieferanten und Kunden stehen hier im Fokus. Wie meistern moderne ERPs diese Herausforderung?
- **Elektronische Rechnung mit ZUGFeRD**
In Deutschland schon lange ein Thema, ist es auch in der Schweiz brandaktuell: Ein offizieller Standard tut not.
- **Dezentraler Kundenservice**
Wie können Servicemitarbeiter oder Vertreter mobil auf das zentrale Firmen-ERP zugreifen?
- **B2B-Webshop**
Die höchste Priorität beim B2B-Webshop ist ganz klar die Effizienz. Wie kommen die heutigen ERPs damit klar?

Keynotes

Dr. Marcel Siegenthaler, schmid+ siegenthaler consulting gmbh
Oliver Wegner, Wachstumsexperte, evolutionplan AG

Programm und Moderation

Dr. Marcel Siegenthaler, schmid+ siegenthaler consulting gmbh

Preis

Tagesticket CHF 380.–

inkl. Getränke, Lunch und dem Buch:

«Das ERP als Erfolgsfaktor im Unternehmen»

Grundlagen, innerbetriebliche Funktionen, E-Business, Auswahlmethode

10 Gründe für Ihre Teilnahme

- ✓ Zeitersparnis durch den direkten Vergleich mehrerer Anbieter
- ✓ Praxis-Tipps für die Auswahl von Business Software
- ✓ Beurteilung Ihrer jetzigen Lösung anhand führender Systeme und Anbieter
- ✓ Reduktion von Aufwand und Risiko bei Software-Evaluation
- ✓ Ohne Umweg zur passenden Lösung
- ✓ Erfahrungsaustausch mit anderen Anwendern
- ✓ Kostenlose ERP-Kurzberatung
- ✓ Direkte Zusammenhänge von IT und Prozessen sehen und verstehen
- ✓ State-of-the-Art Funktionen moderner Software kennen lernen
- ✓ Tipps und Tricks für das eigene Unternehmen sammeln



**Detailliertes Programm
und Anmeldung:
software-contest.ch**

**LeserInnen-Rabatt
von CHF 150.00 mit
Code 17SCV 79561**