



Elektronische Lieferantenanbindung

Prozesskosten und -zeiten senken, Bearbeitungszeiten minimieren,
Geschäftsbeziehungen intensivieren

Die Herausforderungen bei der Lieferantenanbindung:

Viele Unternehmen haben ihre Kunden über EDI-Prozesse eng und schlank integriert. Die Anbindung der eigenen Lieferanten wurde dagegen oft nur wenig vorangetrieben. Bei diesen für Einkauf, Logistik und Rechnungswesen kritischen Prozessen heißt das im Ergebnis oft:

- Hohe Transaktionskosten (Papier, Porto, Arbeitszeit)
- Lange Reaktionszeiten
- Zuordnung und Erfassung eingehender Dokumente ist aufwändig und führt zu Fehlern – Nacharbeit!
- Verwaltung der Dokumente ist zeitintensiv (ablegen, suchen, archivieren)
- Hoher interner und externer Kommunikationsaufwand
- Schwierig Prozessvorgaben (Compliance-Anforderungen) durchzusetzen und zu kontrollieren

Sie wollen schnell von den Vorteilen einer
EDI/WebEDI-basierten Lieferantenanbindung profitieren?
Buchen Sie einen Cloud Service!

Ein Cloud Service ist meist aus folgenden Gründen die bessere Wahl:

- Eine große Zahl von Lieferanten kann so schnell angebunden werden
- Die Klärung der Bereitschaft und technischen Fähigkeiten der einzelnen Lieferanten erfolgt durch B2B-Experten
- Für den begrenzten Zeitraum der Anbindung müssten sonst eigene Mitarbeiter ausgebildet werden
- Infrastruktur und Portale zur schnellen Aufschaltung müssen nicht aufgebaut werden, sondern werden für benötigte Zeiträume durch den Cloud Service zur Verfügung gestellt
- Die Lieferanten werden bei der Anbindung und im Betrieb dauerhaft professionell betreut
- Eine erfolgsbasierte Vergütung sichert einen ROI von Anfang an
- Klare Servicelevel-Vereinbarungen stellen die Qualität dauerhaft sicher

Vorteile

Vorteile einer elektronischen Lieferantenanbindung

- Prozesskosten um bis zu 80 % senken
- Beschleunigte Prozesse durch schnelle Belegzustellung
- Verkürzte Bearbeitungszeiten beim Lieferanten
- Reduzierung der eigenen Prozesskosten, z. B. im Rechnungseingang
- Intensivierung der Geschäftsbeziehung
- Compliance-Sicherheit

„Die Automatisierung der Geschäftsprozesse kann bereits mit 20 % der Lieferanten für 80 % der Geschäftsbelege erreicht werden (80/20-Regel). Mit unserem professionellen Cloud Service-Angebot können das auch mittelständische Unternehmen erreichen!“

Axel Haas, COO
SEEBURGER AG

Ein standardisiertes, portalgestütztes Konzept und das aktive Management durch SEEBURGER sorgen für schnelle Erfolge bei der Lieferantenanbindung

The image displays three overlapping screenshots of the SEEBURGER portal. The top-left screenshot shows a 'Page editor' for a project named 'New Partners', step 'Initial Survey'. It features form fields for 'Contact Information' (Name, Email) and 'Company Information' (Name, Type). Below this is a section for 'Your EDI Capabilities' with radio button options: 'Own EDI system accepting your guidelines', 'Own EDI system and own guidelines', 'Prefer to use WebEDI', and 'Dont want to participate'. The top-right screenshot shows 'Details of project 'EDI-Rollout'' with a table of participants and their status. The bottom-right screenshot shows two pie charts for 'Determination of EDI readiness' with labels like 'Please choose your desire...', 'Please choose the transfe...', 'use WebEDI', 'Not interested in EDI', 'I'm ready to...', 'OFTP', and 'AS2'. A legend on the right side of the charts is labeled 'Informations- und Self-Service-Portal'.

Company	Contact e-mail	Name	EDI-Survey	EDI cooperativeness	Compliance	Transfer pr	AS2-Masterdata	
<input type="checkbox"/>	Gearings Corp	n.miller@gearings.com	Norman Miller	Finished	I'm ready to send EDI-Mes	Finished	AS2	Finished
<input type="checkbox"/>	Steel Inc	c.peters@steel.com	Clark Peters	Finished	I'd like to use WebEDI	Skipped		Skipped
<input type="checkbox"/>	Lighting Corp	w.fisher@lighting.com	Walter Fisher	Finished	I'd like to use WebEDI	Skipped		Skipped
<input type="checkbox"/>	Motors Inc	h.meier@motors-inc.com	Herbert Meier	Finished	I'm ready to send EDI-Mes	Finished	AS2	Finished
						Finished	OFTP	Skipped
						Finished	OFTP	Skipped

Regelmäßiger Fortschrittsbericht zur Anbindung

Kampagne zur Klärung der B2B-Fähigkeit

Die vielen Vorteile für beide Seiten sichern die hohe Akzeptanz!

Vorteile für Ihr Unternehmen auf einen Blick:

- Full Service durch Spezialist** – SEEBURGER übernimmt für Sie die professionelle Anbindung und dauerhafte Betreuung der Lieferanten
- Transparenz** – regelmäßige Fortschrittsberichte zum Status der Lieferantenanbindung
- Zeitersparnis** – die Self-Service-Funktionen für die Lieferanten minimieren den eigenen Aufwand
- Pay-per-Use** – erfolgsbasierte Transaktionsgebühr sichert Ihnen ROI von Anfang an

Vorteile für Ihre EDI-Lieferanten:

- Informationsportal zur Anbindung auf einen Blick (Guidelines, technische Parameter)
- Self-Service-Portal zum eigenständigen Testen (Nachrichten, Kommunikation) minimiert den Anbindungsaufwand
- Professionelle Betreuung während der Anbindung und im Betrieb durch SEEBURGER

Vorteile für Ihre WebEDI-Lieferanten:

- Ad-hoc-Unterstützung aller geforderten Geschäftsprozesse
- Lieferschein- und Rechnungserfassung aus sehr einfach vorgelegten Bestelldaten
- Up-/Download der Daten jederzeit möglich
- Nutzbar auch zur Anbindung an viele andere Kunden (iMartOne ist Branchenplattform)

Internationale Lieferantenanbindung bei WILO

Bedingt durch die große Zahl internationaler Lieferanten (Europa, China, Korea) suchte der WILO-Einkauf nach einem Weg zur Beschleunigung der Prozesse und zur Minimierung der Papierflut. SEEBURGER Cloud Services managen jetzt die EDI- oder WebEDI-basierte Lieferantintegration, inkl. lokalen Support Services in Landessprache und optionalen EDI-Lösungen für WILO-Lieferanten.

tedrive lenkt Lieferanten über die Cloud

In einem Service Level Agreement einigte sich das Unternehmen mit SEEBURGER auf die wesentlichen Leistungsparameter.

SEEBURGER verfügt über die nötige Erfahrung, da sie schon viele Projekte mit Lieferantenanbindung im Automobilumfeld realisiert haben. Zudem bieten sie Lieferantintegration als flexible Cloud-Lösung an.

Thomas Brüse, Geschäftsführender Gesellschafter, tedrive Steering Systems GmbH