

# 7 WICHTIGE FRAGEN, DIE SIE IHREM DATENINTEGRATIONS- ANBIETER STELLEN SOLLTEN

**Sie planen ein Datenintegrationsprojekt und sind dabei, die nötigen Schritte zu planen? Die relevanten Kennzahlen sind identifiziert und durch die Geschäftsleitung gestützt suchen Sie nun das richtige Team, um die definierten Ziele zu erreichen?**

**Zur Orientierung in Ihrem Auswahlprozess hat DiCentral die sieben wichtigsten Fragen aufgelistet, die uns von unseren potenziellen Kunden und Partnern gestellt wurden.**

# 7 WICHTIGE FRAGEN, DIE SIE IHREM DATENINTEGRATIONS-ANBIETER STELLEN SOLLTEN

## EINFÜHRUNG

Das Konzept der Datenintegration ist nicht neu, Unternehmen integrieren seit Jahrzehnten Daten in ihre Systeme, um ihre Geschäftsprozesse zu optimieren. Statt Kostenstelle sind Daten heute Grundvoraussetzung für moderne Geschäftsstrategien: Von der Stärkung finanzieller Prozesse, wie Order-to-Cash-Zyklen, bis zu Business Intelligence. Die kompetente Datenanalyse ermöglicht Unternehmen fundierte strategische Entscheidungen zu treffen.

Wenn ein Unternehmen mit Datenintegrationsprojekten und -strategien beginnt, besteht der erste Schritt oft darin, zu erfahren, wo man Hilfe bekommt. Es gibt zahlreiche Anbieter von Datenintegrationssoftware und -dienstleistungen für Unternehmen – jedoch kann die richtige Auswahl der passenden Lösung aufgrund von Kostenvorgaben, Einsatzdauer und mangelnder Transparenz des Prozesses nicht immer eindeutig sein.

**Im Verlauf von über zwanzig Jahren Erfahrung mit der Durchführung von Datenintegrationsprojekten, wurden DiCentral viele Fragen von potenziellen Kunden und Partnern gestellt. Mit Hilfe dieser Fragen haben wir unsere eigenen Angebote überprüft und unsere Dienstleistungen optimiert. Vor diesem Hintergrund konnten wir die passenden Lösungen liefern, die unsere Kunden brauchen, um ihre Supply Chain optimal zu skalieren. Außerdem haben diese Fragen zur Verdeutlichung des Prozesses und der Erwartungen – sowohl auf Seiten des Anbieters als auch der Kunden – beigetragen, um jegliche Hindernisse während des Integrationsprozesses auf beiden Seiten auszuschließen.**

Wir haben die sieben wichtigsten Fragen aufgelistet und regen Unternehmen dazu an, sie bei der Suche nach einem Datenintegrations-Anbieters zu nutzen.

## 1. FRAGE: WAS SIND VORBEREITENDEN SCHRITTE FÜR EIN ERFOLGREICHES DATENINTEGRATIONSPROJEKT?

Der erste Schritt bei der Auswahl des richtigen Datenintegrations-Anbieters, ist es, die zentralen Bedürfnisse Ihres Unternehmens zu identifizieren. Betrachten Sie als erstes interne Hindernisse: ungeeignete Hardware, Software, fehlendes EDI-Personal, mangelnde Transparenz der Supply Chain oder die Einführung neuer Geschäfts- oder Ertragsmodelle. Schätzen Sie dann, was Sie einsparen würden, wenn diese Risiken beseitigt wären. Daraus ergeben sich für Sie die KPIs, die Ihre Datenintegration

### Definieren Sie Ihre Ziele

Identifizieren Sie interne Herausforderungen, vor denen Ihr Unternehmen aktuell steht. Schätzen Sie dann, was Sie einsparen würden, wenn diese Ausfälle wegblieben. So werden Sie klare Ziele und KPIs definieren können, um den Erfolg Ihres Datenintegrationsprojekts zu gewährleisten.

## 7 wichtige Fragen, die Sie Ihrem Datenintegrations-Anbieter stellen sollten

vorantreiben werden und letztendlich ausschlaggebend für den Erfolg Ihres Projektes sind. Diese können von der Senkung der Gesamtkosten, der Verbesserung der Transparenz, der Optimierung Ihres Servicevertrags, bis hin zur Senkung der Personalkosten und Reduzierung der Fehler bei der manuellen Dateneingabe in Ihr ERP- oder Back-Office-System reichen.

Bei der Auswahl des potenziellen Anbieters müssen Sie überprüfen, wie dieser Ihrem Unternehmen dabei helfen könnte, die Hauptprozesse zu identifizieren, die von Ihrem Datenintegrationskonzept und seiner Implementierung betroffen sein werden.

Selbst hochflexiblen Unternehmen kann es an Expertise mangeln, die notwendig ist, wenn man sich auf eine etwas entmutigende monate- oder jahrelange Datenintegrationsimplementierung einlässt. Kein Wunder, dass eine neue Studie der Standish-Group herausgefunden hat, dass über 80% der Datenintegrationsprojekte entweder ganz scheitern oder weit über dem Budget sowie dem ursprünglich festgelegten Zeitrahmen abgeschlossen werden.

Um den Erfolg Ihres Projektes sicherzustellen ist es wichtig zu verstehen, wie Ihre Geschäftsprozesse durch das Datenintegrationsprojekt beeinflusst werden. Der Grund dafür ist relativ einfach: Zu Beginn Ihrer Datenintegrationsstrategie werden Sie höchstwahrscheinlich entweder die Integration von alten Daten oder die manuelle Dateneingabe durch einen automatisierten Workflow ersetzen. Nur wenn Sie über exakte Kenntnis Ihrer Prozessabläufe – Empfang und Bearbeitung von Bestellungen, relevante Daten für ERP, Buchhaltungs- oder Lagerverwaltungssystem, relevante Daten für externe Partner, wie z.B. Logistik – verfügen, wird das Datenintegrationsprojekt erfolgreich sein.

Der fehlende Zugang zu diesen Informationen kann das Projekt verzögern oder Kosten steigern.

### 2. FRAGE: WIE PERFORMANT SIND IHRE LÖSUNG UND IHR SUPPORT?

Eine Studie des Marktforschungsunternehmens TDWI hat ergeben,

#### Hinterfragen Sie Ihre Prozesse

Um den Erfolg des Datenintegrationsprojektes sicherzustellen, müssen Sie vorab einen klaren Überblick über Ihre Geschäftsprozesse haben. Sonst riskieren Sie längere Projektlaufzeiten, höhere Kosten bis hin zum Scheitern des Projekts.

**Bieten Sie Telefonsupport oder beantworten Sie nur E-Mail-Anfragen? Was ist die durchschnittliche Reaktionszeit?**

**Wo wird Ihre Cloud-Lösung gehostet?**

## 7 wichtige Fragen, die Sie Ihrem Datenintegrations-Anbieter stellen sollten

dass über 70% der Teilnehmer „Performance und Skalierbarkeit“ als die zentralen Merkmale einstufen, die bei Datenintegrationslösungen auf jeden Fall notwendig sind. Was bestätigt, dass eine skalierbare, hochleistungsfähige Datenintegrationslösung noch nie so wichtig war wie heutzutage. Ein Bericht der Aberdeen-Group über Business Intelligence hat festgestellt, dass über 70% der Befragten einen Datenanstieg von über 40% im Vergleich zum Vorjahr angegeben haben. Die Verbreitung von Tools für Betriebsführungsabläufe verbunden mit den ständig sinkenden Kosten pro Megabyte für Speicherung haben dazu geführt, dass Unternehmen zunehmend immer größer werdende Datenmengen über alle Aspekte ihrer Geschäftstätigkeiten generieren und speichern.

Eine hohe Performance ist ein wichtiger Aspekt bei der Auswahl eines Anbieters für die Datenintegration. Aber wie schnell ist schnell genug? Es ist unverzichtbar den Anbieter nach der Spezifikation seiner Performance zu befragen. Welche Tests wurden durchgeführt, um die genannten Ergebnisse zu erreichen? Welche Systemtypen wurden eingesetzt? Wie wurden sie konfiguriert?

Die Geschwindigkeit und Performance von Systemen sind nicht die einzigen Elemente, die Sie berücksichtigen müssen, wenn Sie sich auf einen Drittanbieter einlassen. Sie müssen ebenfalls schauen, wie schnell Ihr Anbieter auf technische Anfragen reagiert. Denn die besten Tools und Lösungen sind völlig nutzlos, wenn die Bestellungen sich stapeln, weil Sie keine schnellen Antworten vom Support auf technische Fragen bekommen.

### 3. FRAGE: WELCHE AUFGABEN MÜSSEN WIR ÜBERNEHMEN?

Der TDWI-Bericht über Datenintegration hat ebenfalls gezeigt, dass über 33% der Teilnehmer besorgt sind über ihre mangelnden Kenntnisse im Bereich IT-Datenintegration. Bei DiCentral übernehmen wir für die Mehrheit unserer Kunden den größten Teil der Datenintegrationsaufwände. Wenn Ihr Unternehmen ein Datenintegrationsprojekt beginnt, ist eine der ersten zu beantwortenden Fragen, wer über die Expertise verfügt, um die Datenintegration zu planen und zu implementieren. Mögliche Alternativen sollten vorab mit Ihrem Anbieter besprochen werden:

Ist Ihr IT-Team in der Lage dieses Projekt intern umzusetzen?

Brauchen Sie nach Vollendung des Projektes einen internen Spezialisten?

Wird Ihr Anbieter mit Ihnen zusammenarbeiten, um die ersten Mappings zu erstellen, die zur Schulung Ihres IT-Teams dienen können?

Verfügt der Anbieter über die nötigen Ressourcen, um das gesamte Datenintegrationsprojekt zu übernehmen?

Wird es für Sie möglich sein, im Nachhinein noch Anpassungen vorzunehmen?

## 7 wichtige Fragen, die Sie Ihrem Datenintegrations-Anbieter stellen sollten

Der passende Level an Flexibilität ist entscheidend für Unternehmen, in denen die IT-Ressourcen etwas knapper sind. Einen Anbieter an Ihrer Seite zu haben, der in der Lage und bereit ist, den Großteil der Arbeitsaufwände zu übernehmen, wird ein entscheidender Aspekt bei der Auswahl des richtigen Partners sein.

### 4. FRAGE: WIE SORGEN SIE FÜR DIE EINHALTUNG DES EDI-REGELWERKS UND MÖGLICHER AUSNAHMEN?

Unternehmen verlangen von ihren Geschäftspartnern, dass sie Supply-Chain-Compliance-Regeln einhalten. Diese dienen der Einhaltung der Prozesse, Vermeidung von Ausfällen in der Supply Chain sowie der Beständigkeit der Auftragserfüllung und der Lieferzeiten. Manche dieser Compliance-Regeln zwingen die Geschäftspartner dazu, notwendige Daten elektronisch auszutauschen. Daraus erfolgen die Beschleunigung der Supply Chain, die Erhöhung der Betriebsflexibilität, eine Verbesserung der Zusammenarbeit und die Voraussetzung der Skalierbarkeit.

Ohne Automatisierung besteht ein höheres Risiko von Unterbrechungen im Geschäftsbetrieb, was zur Verringerung der Gewinnspanne führen würde. Die Verwaltung von zahlreichen spezifischen Geschäftsregeln stellt jedes ERP-, Auftragsmanagement-, Transportmanagement- oder Fertigungsnachschubsystem vor eine Herausforderung.

Während des Anbieter-Auswahl-Prozesses, fragen Sie potenzielle Partner, ob deren Lösungen Ihnen proaktiv Verstöße gegen Geschäftsregeln aufzeigen, sodass Ihr Team vor bevorstehenden Verstößen rechtzeitig gewarnt wird. Egal ob Einkaufsunternehmen oder Hersteller, es ist von zentraler Bedeutung, dass bevorstehende Verstöße gegen Geschäftsregeln identifiziert werden. Fehlerhafte Nachrichten sollten isoliert werden, bevor sie an Ihre Geschäftspartner oder an das ERP- oder Buchhaltungssystem Ihres Unternehmens weitergegeben werden. Bitten Sie Ihren Anbieter mit Ihnen durchzugehen, wie die spezifischen Geschäftsregeln Ihrer Geschäftspartner implementiert werden können, und wie die Verantwortlichen im Fall eines bevorstehenden Verstoßes gewarnt werden.

Sowohl bei Einkaufsunternehmen als auch bei Lieferanten erleichtern diese Prozesse im Falle einer Skalierung des operativen Betriebs die Anpassung der Automatisierung – und damit die Beziehungen zu Ihren Geschäftspartnern. Sind alle diese Voraussetzungen getroffen, kann Ihr Unternehmen eine erfolgreiche Strategie für das Management von Geschäftsregeln entwickeln.

#### **Können Fehler vorab vermieden werden?**

Ein gutes EDI-System erkennt Verstöße gegen Geschäftsregeln und warnt die Verantwortlichen bevor Daten an Geschäftspartner oder das eigene ERP-System weitergegeben werden.

# 7 wichtige Fragen, die Sie Ihrem Datenintegrations-Anbieter stellen sollten

## 5. WAS BIETEN IHRE „MANAGED SERVICES“?

Alle „Managed Services“ sollten auf einer adäquaten Infrastruktur zur Speicherung und Verwaltung Ihrer Daten, zur Einhaltung der datenschutzrechtlichen Standards (z.B. DSGVO) aufgebaut sein sowie einen Notfallplan für Software-Ausfälle vorsehen:

- **Integration von Unternehmenssystemen:** Viele Anbieter lagern die WMS-/MRP-/ERP-Integration an Dritte aus, was oft zu Projektverzögerungen und Kostenanstieg führt. Bevor Sie unterschreiben, sollten Sie Ihren potenziellen Datenintegrationsanbieter fragen, welcher Anteil seiner Dienste ausgelagert wird. Mangelnde interne Expertise kann später zu kostspieligen Problemen führen.
- **Anbindung von Handelspartnern:** Für Käufer sollte Ihr Datenintegrationsanbieter ein effizientes Onboarding-Programm für Verkäufer, Konformitätsprüfungen und -management vorsehen. Für Lieferanten und Hersteller sollte Ihr Anbieter die Bedürfnisse jedes Kunden identifizieren und auf laufende Mapping-, Kommunikations- und Geschäftsregeländerungen reagieren können.
- **Mappings:** Integrationsanbieter sollten eine umfassende Kenntnis von inländischen sowie internationalen EDI-Standards haben, damit Sie reibungslos Ihre Geschäftsbeziehungen international ausweiten können. Ein komplettes Angebot umfasst die Entwicklung, Integration und das Testen von Mappings, deren Pflege und Änderung.
- **Cloud-Kommunikationsdienste:** Hosting-Anbindung in der Cloud optimiert die Sicherheit. Ein zentraler Faktor, insbesondere wenn ein großes Partner-Netzwerk verwaltet werden muss, das mit Ihrem Unternehmen kommuniziert. Anstatt Ihren Mitgliedern Zugang zu Ihrem ERP zu erteilen oder Dritten Zugang zu Ihrer Firewall zu geben, bilden Cloud-Kommunikationsdienste ein Gateway, das Ihnen und Ihren Geschäftspartnern ermöglicht ein B2B-Netzwerk aufzubauen, ohne sich über ein gemeinsames Protokollformat, Verschlüsselung, Verbindungsdauer oder Sicherheitsformat einigen zu müssen. Jeder Nutzer wählt seine individuellen Optionen – dennoch können Daten über die Cloud problemlos ausgetauscht werden.
- **Service Level Agreement (SLA):** Ihr Integrationsanbieter sollte die für Ihr Unternehmen zugeschnittenen Serviceverträge (SLAs) anbieten. Die flexible Cloud-Plattform ermöglicht Ihnen jederzeit, Ihre Geschäftsziele zu erreichen oder sogar zu übertreffen. EDI über eine Cloud-Plattform ermöglicht die rechtzeitige Lieferung, transparente Serviceleistung, industrielle Sicherheit und hohe Verfügbarkeit.
- **Geschäftsregeln:** Für Lieferanten und Hersteller werden moderne KI-Tools mit den individuellen Geschäftsregeln jedes einzelnen Partners programmiert und die Suche nach Abweichungen geschieht vorausschauend. Sie werden gewarnt, wenn eine Abweichung festgestellt wird und bekommen die

### Wie bleiben wir für die Zukunft flexibel?

Obwohl man die eigene Geschäftsentwicklung nicht immer zu 100 % vorhersagen kann, kann man sich dennoch mit einer flexiblen und skalierbaren Outsourcing-Lösung in der Cloud für alle Eventualitäten wappnen.

## 7 wichtige Fragen, die Sie Ihrem Datenintegrations-Anbieter stellen sollten

Möglichkeit das Problem zu beheben, bevor es die Supply Chain unterbricht oder Rückbuchungen verursacht. Davon profitieren auch die Käufer, da es keine Verzögerungen in der Supply Chain gibt.

- **Dashboard mit Analyse und Reports:** Über ein Online-Dashboard sollten Echtzeit-Informationen zugänglich und filterbar sowie leicht als personalisierte Reports darstellbar sein.
- **Customer Support:** Wenn es ein Problem mit Ihrem Bestell- oder Warenbestandssystem gibt, ist der Zeitfaktor entscheidend. 24/7 Support (inkl. Live-Chat und telefonischem Support) sollten bei jedem Managed-Services-Vertrag inbegriffen sein. Fragen Sie deshalb nach den durchschnittlichen Reaktions- und Lösungszeiten: Nur ein schneller Support ist auch ein guter Support.

### 6. FRAGE: WIE BELAUFEN SICH DIE GESAMTBETRIEBSKOSTEN?

Der entscheidende Faktor bei der Auswahl Ihres Datenintegrations-Anbieters sind die Gesamtbetriebskosten (TCO) sowie die Lizenz- und Supportkosten. Deswegen ist es wichtig, dass Sie einen guten Überblick über die Gesamtkosten in verschiedenen Szenarien bekommen. Zum Beispiel: Was passiert, wenn das Projekt in der vorgesehenen Zeit nicht fertiggestellt wird? Was wird von dem Support- und Wartungsvertrag abgedeckt und was nicht? Machen Sie sich ein so genaues Bild wie möglich aller Kosten, die mit der Implementierung einer Datenintegration verbunden sind, um eine realistische Vorstellung der Gesamtbetriebskosten (TCO) zu bekommen.

Datenintegrations-Anbieter sollten für alle Projekte eine klare Strategie haben, worin ein Zeitrahmen und eine Aufgabenabfolge festgelegt werden. DiCentral setzt die IDEAL-Methode ein, welche den Integrationsprozess von der Einleitung und Vereinbarung von Bedingungen (Verantwortlichkeiten festlegen, Zeitplan und Deadlines abstimmen) bis hin zu System-Checks und dem Versenden von Konformitätsschreiben an Ihre Geschäftspartner abbildet. Beide Parteien sollten der Methode zustimmen und sie regelmäßig überprüfen, um sicherzugehen, dass das Projekt Fortschritte macht.

### 7. FRAGE: KÖNNEN SIE UNSERE ANFORDERUNGEN ERFÜLLEN?

Manche Datenintegrations-Anbieter berechnen einen Aufschlag, weil sie eine große Anzahl Ihrer Handelspartner in ihrem Netzwerk angebunden haben. Auch wenn es für den Anbieter von Vorteil ist bereits ein Mapping seiner existierenden Geschäftspartner erstellt zu haben, müssen Sie nicht den gleichen Datenintegrations-Anbieter wie Ihre Geschäftspartner einsetzen – Sie müssen auch nicht den gleichen Telefonanbieter wie Ihre Freunde haben, um sie anrufen zu können.

## 7 wichtige Fragen, die Sie Ihrem Datenintegrations-Anbieter stellen sollten

Bei der Auswahl Ihres Datenintegrations-Anbieters müssen Sie berücksichtigen, dass dieser auch das bietet, was Sie wirklich brauchen – denn nicht alle Anbieter können alles. Stellen Sie möglichen Anbietern die richtigen Fragen, um sicherzustellen, dass Ihr Datenintegrations-Projekt rechtzeitig und im gesetzten Budgetrahmen erfolgreich fertiggestellt wird.

### FAZIT

Die Auswahl des richtigen Datenintegrations-Anbieters kann mühsam sein. Auch wenn die Gesamtbetriebskosten sicherlich eine Schlüsselrolle bei der richtigen Entscheidung spielen, sollten sie jedoch nicht der einzige zu berücksichtigende Faktor sein. Indem Sie die richtigen Fragen stellen und sich umfangreiche Informationen besorgen, wird Ihr Datenintegrationsprojekt erfolgreich sein:

- 1. Was sind vorbereitenden Schritte für ein erfolgreiches Datenintegrationsprojekt?**
- 2. Wie performant sind Ihre Lösung und Ihr Support?**
- 3. Welche Aufgaben müssen wir übernehmen?**
- 4. Wie sorgen Sie für die Einhaltung des EDI-Regelwerks und möglicher Ausnahmen?**
- 5. Was bieten Ihre „Managed Services“?**
- 6. Wie belaufen sich die Gesamtbetriebskosten?**
- 7. Können sie unsere Anforderungen erfüllen?**



## 7 wichtige Fragen, die Sie Ihrem Datenintegrations-Anbieter stellen sollten

### ZU DICENTRAL

DiCentral wurde im Jahre 2000 gegründet und ist ein führender internationaler Anbieter von Integrationsdiensten für die Supply Chain mit Sitz in Houston, Texas. Das Unternehmen unterhält weltweit 11 Niederlassungen und unterstützt Kunden in über 33 Ländern. Die Dienste und Lösungen von DiCentral konzentrieren sich ausschließlich auf die Verbindung von Unternehmen per elektronischem Datenaustausch (B2Bi) und werden von vielen zu den ‚Fortune 1000‘ gehörenden Unternehmen genutzt, die Transaktionen im Wert von über 200 Mrd. USD für über 30.000 Unternehmen auf der Welt verarbeiten. Das vertikale Fachwissen des Unternehmens erstreckt sich über die Branchen Automotive, Einzelhandel, Distribution, Herstellung, Pharmaindustrie, Gesundheitsfürsorge, Energie und Finanzdienstleistungen.

DiCentral bietet schlüsselfertige cloudbasierte Managed Services für B2Bi an, die Unternehmen ermöglichen, sich zu vernetzen und wichtige Geschäftsunterlagen in den Kreisen ihrer Handelspartner auszutauschen. Zu den Kernkomponenten des Angebotes an Managed Services gehören: ERP-Integration, Sichere B2B-Kommunikation, Datentransformation, Business Rule Analytics durch künstliche Intelligenz, Bestandsmanagement und Community Management der Handelspartner.

Die über 20 proprietären ERP-Adapter von DiCentral ermöglichen den Kunden, die Auftragsabwicklungs-, Versand- und Wareneingangsprozesse zu automatisieren, schnell auf Veränderungen in den Geschäftsprozessen und im Warenwirtschaftssystem zu reagieren und die Transparenz der Supply Chain zu verbessern. Das Unternehmen entwickelt und vermarktet eine zusätzliche Suite von Supply-Chain-Anwendungen, darunter Enterprise Application Integration (EAI) vor Ort, Mapping & Übersetzung, Bestandsmanagement, Vendor Managed Inventory, Managed File Transfer, Lagermanagement und Point of Sale (POS) Analyse.

<http://www.dicentral.de>