Die zehn wichtigsten Vorteile einer Business-to-Business-Integration mit SAP-Software

Ihre zuverlässige Grundlage für Informationsaustausch, Geschäftsabwicklung und Zusammenarbeit mit Partnern weltweit

The Best-Run Businesses Run SAP™

Globale Geschäftsnetzwerke effektiv steuern

Vernetzt mit Kunden und Lieferanten Geschäfte abwickeln und zusammenarbeiten

Der Erfolg von Unternehmen hängt heute mehr denn je von ihrem geschäftlichen Netzwerk ab. Diese zunehmend komplexen Netze zu steuern, ist nicht einfach. Denn so vielseitig Ihre Lieferanten, Distributoren, Hersteller, Behörden, Kunden oder anderen Geschäftspartner sein müssen, so vielseitig sollten auch die Möglichkeiten für die Zusammenarbeit und den Informationsaustausch sein.

Wie können Sie Ihr geschäftliches Netzwerk schnell, einfach und kostengünstig verwalten – und teure, komplexe Punkt-zu-Punkt-Schnittstellen vermeiden? Unsere Empfehlung: mit SAP® Information Interchange OnDemand, einer Managed-Service-Option.

Lernen Sie die zehn wichtigsten Gründe für unsere Empfehlung kennen.

„Wenn Unternehmen in die B2B-Integration einsteigen oder ihren B2B-Ansatz verändern, ist das Outsourcing der B2B-Integration an einen Managed-Services-Anbieter die am schnellsten wachsende Variante. So schätzt IDC, dass im Jahr 2015 bereits 25 Prozent der Gesamtausgaben für B2B-Integration auf Managed Services entfallen werden, verglichen mit 8 Prozent im Jahr 2006, als die ersten praktikablen Angebote auf den Markt kamen."

IDC-Whitepaper im Auftrag von SAP: SAP Customers Move to Managed Cloud Services to Cut Costs and Improve Efficiency of B2B Integration, Mai 2012

„Der Wechsel zu einem Managed-Services-Modell hat vor allem das Ziel, Kosten zu reduzieren, die Effizienz zu steigern und größere Standardisierungsinitiativen zu unterstützen. Mehr als zwei Drittel der Unternehmen, die sich für den Wechsel entscheiden, nennen die Kompatibilität mit ihrer vorhandenen ERP-Anwendung als entscheidende Anforderung."

IDC-Whitepaper im Auftrag von SAP: SAP Customers Move to Managed Cloud Services to Cut Costs and Improve Efficiency of B2B Integration, Mai 2012

1. Sie sparen sich langwierige ERP-Anpassungen.

Mehr Nutzen aus Ihren bisherigen IT-Investitionen schöpfen

SAP Information Interchange OnDemand lässt sich direkt in andere SAP-Lösungen einbinden, z.B. in SAP ERP, in die SAP-Beschaffungslösungen oder in SAP Supply Chain Management.

Dadurch entstehen keine Verzögerungen bei Implementierungen oder Upgrades für die Unternehmensanwendungen.

Dokumente, die in Ihrer Backend-SAP-Software angelegt sind, werden automatisch in ein universelles Metaformat übersetzt und dann in das passende Partnerformat umgewandelt. Der Vorteil für Sie: eine substanzielle Zeit- und Arbeitsersparnis.

Eine große Zahl von ERP-Projekten wird durch die B2B-Integration verzögert. Die Folge sind Rückstände, die das zukünftige Wachstum hemmen.

2. Sie vergrößern kostengünstig die Reichweite Ihrer Geschäftsprozesse.

Die Kosten für die Integration von Geschäftsanwendungen reduzieren

Mit SAP Information Interchange OnDemand können Sie Ihre Geschäftsprozesse auf Ihr Geschäftspartner-Netzwerk ausdehnen und einen reibungslosen Informationsfluss zwischen Ihren Anwendungen und den Systemen Ihrer Geschäftspartner ermöglichen.

Das Ergebnis: Weniger Schnittstellen, die entwickelt und gepflegt werden müssen. Dadurch können Sie die Geschwindigkeit und die Automatisierung Ihrer Geschäftsprozesse deutlich steigern.

Zugleich sorgt die schnelle Anbindung dafür, dass Sie innerhalb kürzester Zeit mit einem der bislang 60.000 Unternehmen des rasch expandierenden SAP-Geschäftsnetzes kooperieren können. Sollte einer Ihrer Geschäftspartner noch nicht Teil des Netzwerkes sein, kann er in nur wenigen Tagen integriert werden.

„Unternehmen äußern den Bedarf an Festpreismodellen, die sowohl die Transaktionsvolumina als auch das Geschäftspartnermanagement abdecken und die es erlauben, auch ohne Erhöhung des Budgets für B2B-Integration eine größere Zahl von Geschäftspartnern und Dokumenttypen zu verwalten.“

IDC-Whitepaper im Auftrag von SAP: SAP Customers Move to Managed Cloud Services to Cut Costs and Improve Efficiency of B2B Integration, Mai 2012

3. Sie reduzieren die Komplexität.
Eine einzige Verbindung für den Austausch mit allen Geschäftspartnern

Mit SAP Information Interchange OnDemand brauchen Sie keine Punkt-zu-Punkt-Schnittstellen mehr zu entwickeln und bereitzustellen. Sie profitieren von deutlichen Kosteneinsparungen und vorgegebenen Standards.

Die Geschäftspartnerprofile ermöglichen Ihnen, sich schnell mit Geschäftspartnern auf der ganzen Welt zu verbinden und sofort elektronische Dokumente auszutauschen – unabhängig vom Datenstandard.

Dadurch entfällt die Komplexität, die sonst durch eine Vielzahl von Schnittstellen entsteht. Und es wird einfach, mehrere Integrationslösungen und -anbieter zusammenzuführen. Auch Upgrades und die Konsolidierung von ERP-Systemen werden vereinfacht und beschleunigt.

24 standardisierte Prozessschnittstellen reichten aus, um bei einem globalen Gesundheitsunternehmen 515 Punkt-zu-Punkt-Zuordnungen abzulösen.

„Für einfache B2B-Prozesse, die heute mit einem hohen Integrationsaufwand verbunden sind, muss künftig wahrscheinlich nur noch ein Unternehmen aus einer Liste ausgewählt und die entsprechende Funktionalität erworben werden.“

Gartner: The SAP Acquisition of Crossgate Has the Potential to Rock B2B Markets, 1. März 2012

4. Sie nutzen die Vorteile der Cloud.
Keine Hardware, Software oder Ressourcen nötig

Mit SAP Information Interchange OnDemand müssen Sie sich keine Gedanken mehr über den Kauf von Hardware oder Softwarelizenzen machen. Auch über die Ressourcen für das Systemmanagement brauchen Sie nicht mehr nachzudenken.

Die Lösung wird als ein einfach bereitzustellender Managed Service auf Abonnementbasis geliefert – zum Festpreis. Sie stellen einfach die Verbindung her und können den Service sofort nutzen.

Die Ausführung der Anwendung übernimmt SAP für Sie, damit Sie Ihre Zeit und Ihre Aufmerksamkeit voll der Kooperation mit Ihren Geschäftspartnern und der Optimierung Ihres Geschäfts widmen können.

„Cloud-Computing ist längst mehr als nur die Nutzung von IT-Ressourcen. Es eröffnet neue Möglichkeiten, was den Austausch von Daten und die B2B-Kooperation angeht.“

Forrester Research, Inc.: The Changing Cloud Agenda, 24. April 2012

Cloud-basierte Geschäftsnetzwerke auf On-Demand-Basis vereinfachen die IT-Landschaft erheblich, da Punkt-zu-Punkt-Integrationen wegfallen.

5. Sie können schrittweise wachsen. Schnelle Anpassung, wenn die Zahl der Geschäftspartner und Transaktionen zunimmt

Das Hinzufügen neuer Partner ist mit SAP Information Interchange OnDemand schnell und einfach möglich. So können Sie Ihr Geschäftsnetz schnell erweitern. Optional stehen Ihnen auch Funktionen für die unternehmensübergreifende persönliche Zusammenarbeit und die soziale Vernetzung zur Verfügung.

Als cloudbasierte Lösung lässt sich SAP Information Interchange OnDemand beliebig skalieren – unabhängig davon, mit wie vielen Geschäftspartnern Sie wie viele Transaktionen in der Zukunft austauschen wollen. Und auch wenn Sie neue ERP-Prozesse einbinden, bleibt die Lösung eng integriert und sorgt für effiziente Geschäftsabläufe über die Unternehmensgrenze hinweg. Außerdem entwickelt SAP die Lösung ständig weiter, sodass Sie jederzeit von den aktuellsten technischen Innovationen profitieren.

„65 Prozent der branchenführenden Unternehmen geben an, dass sie mit dem Netzwerk ihrer wichtigsten Lieferanten zusammenarbeiten können. 21 Prozent fehlt eine solche Fähigkeit noch.“

Aberdeen Group: B2B Integration and Collaboration: Strategies for Building a ROI Business Case, Juni 2011

„Früher benötigten wir Tage oder gar Wochen, um unserem Geschäftsnetzwerk neue Partner hinzufügen zu können. Mit der SAP-Lösung ist dieser Prozess jetzt innerhalb weniger Stunden erledigt.“

Giacomo Coppi, Director of Worldwide Channel Partners, Artoni Trasporti S.p.A.

6. Sie halten die Kosten niedrig und kalkulierbar.

Teure und zeitaufwendige Überraschungen vermeiden

Durch das Abonnementmodell mit festen Preisen, die sich nach der Anzahl der Partner in Ihrem Geschäftsnetz richten, wissen Sie immer, welche Kosten für SAP Information Interchange OnDemand entstehen.

Zeit- und kostenintensive Projekte für die Entwicklung von Punkt-zu-Punkt-Schnittstellen gehören ebenso der Vergangenheit an wie andere, oft teure Überraschungen. Ab jetzt können Sie die kurz- und langfristigen Kosten zuverlässig kalkulieren.

Zudem entfallen die Kosten für die Wartung der Schnittstellen, weil die Geschäftspartnerprofile bei Änderungen automatisch aktualisiert werden. Eine doppelte Ersparnis also.

„Wenn man sich zunutze macht, dass das Internet überall kostengünstig zur Verfügung steht, lässt sich die Eintrittsbarriere [für EDI] deutlich senken. Denn Unternehmen aller Größen können sich jetzt elektronisch mit ihren Partnern verbinden – zu einem Bruchteil der Kosten eines traditionellen EDI-Systems."

SAP Thought Leadership Paper: Creating Community Within Your Business Partner Network, 2012

„Analysten haben ermittelt, dass es durchschnittlich 37 Tage dauert und mehr als 12.000 Euro kostet, um einen einzelnen Geschäftspartner in ein B2B-Netzwerk zu integrieren.“

Aberdeen Group, The Cost of Process Integration, 2006

7. Sie profitieren von einer umfassenden Vision.
Einfacher zusammenarbeiten – jetzt und in Zukunft

SAP Information Interchange OnDemand ist mehr als eine Softwarelösung. Es ist Teil einer großen Vision.

Wir möchten die Integration von Geschäftspartnern in ein Geschäftsnetzwerk so gestalten, dass Sie künftig nur noch ein Unternehmen aus einer Liste auswählen und die entsprechende Verbindungsfunktionalität erwerben müssen. Denn dies bietet den größtmöglichen Nutzen für Sie.

Unsere Vision ist es, eine neue Grundlage für Informationsaustausch, Geschäftsabwicklung und Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern zu schaffen. Und diese Vision ist bereits Realität: in B2B-Geschäftsnetzwerken, die Erkenntnisse liefern und helfen, zukünftige Risiken vorherzusehen und zu mindern.

„Häufig beobachten Unternehmen, dass ihnen bei Transaktionen, die über die B2B-Integration abgewikkelt werden, Klarheit und Kontrolle fehlen. Das ist dann oft der entscheidende Auslöser, den B2B-Ansatz zu überprüfen."

IDC-Whitepaper im Auftrag von SAP: SAP Customers Move to Managed Cloud Services to Cut Costs and Improve Efficiency of B2B Integration, Mai 2012

„Zusammenarbeit belebt den Wettbewerb, denn sie macht Arbeitsprozesse effizienter und reduziert die Risiken und Kosten bei der gemeinsamen Nutzung von Informationen."

Forrester Research, Inc.: The Changing Cloud Agenda, 24. April 2012

8. Sie können Standards zuverlässig einhalten.
Eine einzige Verbindung für viele Standards

Viele Geschäftspartner verlangen spezielle E-Commerce-Formate. Dies bringt einige Schwierigkeiten mit sich, vor allem wenn mehrere B2B-Verbindungen aufgebaut und gepflegt sein wollen. Denn Sie müssen Hunderte von Formatzuordnungen vornehmen, um ein elektronisches Geschäftspartnernetz einzurichten.

Mit SAP Information Interchange OnDemand brauchen Sie nur noch eine einzige Verbindung herzustellen. Die integrierten Best Practices unterstützen Sie dabei, die sich wandelnden gesetzlichen und partnerspezifischen E-Commerce-Anforderungen automatisch zu erfüllen. Das nennen wir einfach.

„Kunden wählen SAP Information Interchange OnDemand aus verschiedenen Gründen: Ihnen gefällt, wie elegant das kanonische Modell mit der Partnerformatzuordnung umgeht. Ihnen gefällt auch, dass SAP die komplette Verantwortung für Verwaltung und Pflege der Partnerformatzuordnungen übernimmt und dass durch die Art, wie SAP diese Zuordnungen verwaltet, ein Netzwerkeffekt entsteht – mit dem Vorteil, dass Handelspartner kostengünstig hinzugefügt werden können. Und natürlich schätzen die Kunden die Kompatibilität mit SAP-Anwendungen sehr.“

IDC-Whitepaper im Auftrag von SAP: SAP Customers Move to Managed Cloud Services to Cut Costs and Improve Efficiency of B2B Integration, Mai 2012

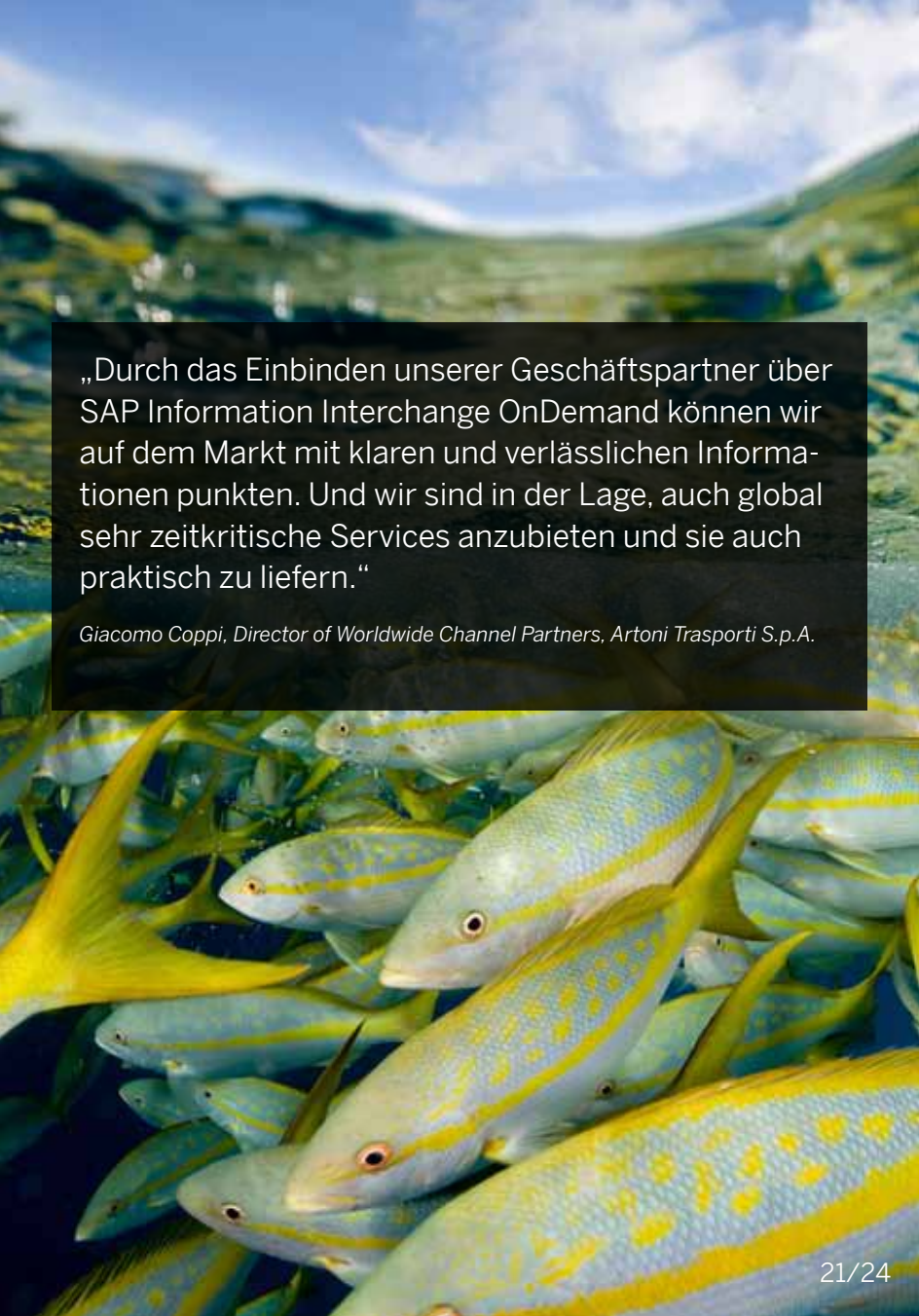
9. Sie werden Teil eines erfolgreichen Netzwerks.

Das verfügbare Spektrum an Produkten, Services und Kompetenzen wird durch das umfassende Netzwerk von SAP-Partnern und -Kunden spürbar erweitert.

Dank den 10.000 SAP-Partnern, über 88.000 KMU-Kunden und einer zwei Millionen Mitglieder starken Development Network Community können Sie schnell auf die branchenspezifische Expertise und das gewünschte technische Know-how zugreifen.

„CIOs sollten zusammen mit ihren Geschäftspartnern B2B-Prozesse ermitteln, die von cloud-basierten Collaboration Services profitieren könnten und entsprechend ein Netz aus Branchen- und IT-Partnern aufbauen, die eine solche Plattform für die geschäftliche Zusammenarbeit entwickeln und betreiben können."

Forrester Research, Inc.: The Changing Cloud Agenda, 24. April 2012



„Durch das Einbinden unserer Geschäftspartner über SAP Information Interchange OnDemand können wir auf dem Markt mit klaren und verlässlichen Informationen punkten. Und wir sind in der Lage, auch global sehr zeitkritische Services anzubieten und sie auch praktisch zu liefern."

Giacomo Coppi, Director of Worldwide Channel Partners, Artoni Trasporti S.p.A.

10. Sie nutzen einen lokalen Support.

Ein globales Unternehmen – so nah wie Ihr Nachbar

SAP bietet Ihnen nicht nur eine hervorragende On-Demand-Lösung, sondern passend dazu auch umfassende Support Services, die Ihren Startaufwand minimieren und Ihren ROI maximieren. Monatliche Berichte dokumentieren Servicekennzahlen zu Systemverfügbarkeit, Volumenstatistiken, Vorfallstatistiken und Trendanalysen.

Außerdem stellt SAP als globales Unternehmen mit Kunden in über 80 Ländern, einem 24-Stunden-Service und sieben Global-Support-Centern seinen Support überall dort zur Verfügung, wo Sie und Ihre Partner ihn benötigen.

„IDC hat in Gesprächen mit Unternehmen ermittelt, dass durch den Umstieg auf Managed Services die Arbeitskosten je Handelspartner um 35 Prozent und die Service- und Infrastrukturkosten um ca. 20 Prozent reduziert werden können. Bei einer wachsenden Zahl von Handelspartnern bzw. Dokumenttypen, die unterstützt werden müssen, können die Produktivitätssteigerungen bei über 20 Prozent je Handelspartner liegen."

IDC-Whitepaper im Auftrag von SAP: SAP Customers Move to Managed Cloud Services to Cut Costs and Improve Efficiency of B2B Integration, Mai 2012

Weitere Informationen

Finden Sie heraus, wie SAP Information Interchange OnDemand Ihr Unternehmen unterstützen kann. Folgendes Informationsmaterial steht Ihnen dafür zur Verfügung:

Kurzvideo
Informieren Sie sich in nur zwei Minuten über die Vorteile von SAP Information Interchange OnDemand.

Gartner-Studie: The SAP Acquisition of Crossgate has the Potential to Rock B2B Markets
Gartner hat die Auswirkungen der Crossgate-Übernahme durch SAP analysiert. Finden Sie heraus, was das für Ihr Unternehmen bedeutet.

Video: Artoni – Mehr Effizienz in der Logistik
Erfahren Sie, wie Artoni mit SAP Information Interchange OnDemand sein gesamtes Logistiknetz optimiert hat.

Lösung im Überblick: Mit Geschäftspartnern weltweit Hand in Hand arbeiten – Besonders einfach und sicher mit SAP® Information Interchange OnDemand
Lesen Sie, wie Sie ganz einfach Zugang erhalten zu einem wachsenden Netzwerk von Unternehmen in aller Welt.

Besuchen Sie unsere deutsche Website mit Informationsmaterial>

© 2012 by SAP AG. Alle Rechte vorbehalten.

SAP und das SAP-Logo sind eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit. Business Objects und das Business-Objects-Logo sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects Software Ltd. Business Objects ist ein Unternehmen der SAP AG. Sybase und das Sybase-Logo sind eingetragene Marken der Sybase Inc. Sybase ist ein Unternehmen der SAP AG. Crossgate ist eine eingetragene Marke der Crossgate AG in Deutschland und anderen Ländern. Crossgate ist ein Unternehmen der SAP AG.