

E-PROCUREMENT MIT ZEPPELIN RENTAL

Stand: 05/2022

III WIR HABEN DAS ZEUG DAZU.

ZEPPELIN  **THE
RENTAL
STORE.**

INHALT

1 | DIGITALES LEITBILD VON ZEPPELIN RENTAL

2 | E-PROCUREMENT MIT ZEPPELIN RENTAL

2.1 MEHRWERTE DER DIGITALEN BESCHAFFUNG

2.2 VOR- UND NACHTEILE VON E-KATALOG-VARIANTEN

2.3 STATISCHER KATALOG ALS ANSCHAUUNGSMATERIAL

2.4 DYNAMISCHER KATALOG ZUR DIGITALEN INTERAKTION

2.5 RFQ-FORMULAR ALS ALTERNATIVE ZUM KATALOGEINKAUF

2.6 BESONDERHEITEN DES MIETGESCHÄFTS

2.7 EDI-SCHNITTSTELLE

3 | GLOSSAR



1 | DIGITALES LEITBILD VON ZEPPELIN RENTAL

Die digitale Transformation erfordert das Überdenken traditioneller Geschäftsmodelle und eröffnet dabei große Chancen. Für die Baubranche wird neben der Nachhaltigkeit sowie dem Fachkräftemangel vor allem auch die Digitalisierung als zentrale Herausforderung für die Zukunft genannt. Insbesondere, weil diese im Branchenvergleich nur schleppend voranschreitet. Auch bei Zeppelin Rental, einem der führenden Vermiet- und Baulogistikdienstleister, wird die Digitalisierung mit höchster Priorität vorangetrieben. Das Ziel ist die Steigerung der Kundenzufriedenheit durch das bestmögliche Kundenerlebnis.

Auch wenn mit größter Sorgfalt gearbeitet wird, weiß jeder am Bau Beschäftigte: Es gibt kaum ein Bauprojekt, bei dem sich Fehler ganz vermeiden lassen. Noch immer sind manuell geprägte Abläufe, Stift und Papier sowie die klassische Kontaktaufnahme per Telefon und E-Mail sehr gängig bei der Planung, Ausführung und Abnahme. Relevante Informationen werden häufig in Einzelsystemen oder ungeeigneten Lösungen wie MS Excel weiterverarbeitet und gespeichert. Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen führen zu einem Plus an Schnelligkeit, Sicherheit sowie Effizienz durch entstehende Transparenz. Diese daraus resultierende Zeitersparnis ermöglicht uns und unseren Kunden die Konzentration auf weitere wesentliche Prozesse, Innovationen und Projekte.

Neben der operativen Bauausführung werden auch das Planen sowie Betreiben von Gebäuden und Infrastruktur wesentlich durch den digitalen Wandel beeinflusst – so z. B. durch die Erstellung digitaler, virtueller Bauwerksmodelle, beispielsweise mithilfe von Building Information Modeling (BIM). Es bietet als Prozess, Methode und Technologie eine integrale Gesamtsicht auf das Baugeschehen. Damit stellt BIM eine kooperative Arbeitsgrundlage dar, die den gesamten Lebenszyklus eines Bauprojekts virtuell abbildet sowie alle relevanten Informationen von der Planung über die Ausführung bis zum Betrieb (und ggf. Rückbau) zentral und vernetzt erfasst und überwacht.

Als Lösungsanbieter und Baudienstleister entwickelt Zeppelin Rental kundenzentrierte und in den Bauablauf integrierbare Lösungen, die als Teil eines digitalen Ökosystems zur Effizienzsteigerung und Transparenz beitragen. Sie werden nach Möglichkeit gemeinsam mit unseren Partnern oder Kunden erarbeitet, pilotiert sowie implementiert. Dabei erweitern wir physische Prozesse um datengestützte Intelligenz, um den Automatisierungsgrad zu erhöhen und unsere Attraktivität als Partner im Bauumfeld zu steigern.

Mit unseren E-Procurement-Lösungen verfolgen wir konsequent unser digitales Zielbild, indem wir einen wichtigen Prozess sowohl für uns als auch für unsere Kunden digitaler und damit effizienter sowie transparenter gestalten.

¹ Vgl. PwC-Studie [„Herausforderungen der deutschen Bauindustrie 2021“](#).

2 | E-PROCUREMENT MIT ZEPPELIN RENTAL

2.1 MEHRWERTE DER DIGITALEN BESCHAFFUNG

In der Bauindustrie beschäftigen sich derzeit viele Unternehmen sehr intensiv und mit hohem Ressourceneinsatz mit dem Thema der elektronischen Beschaffung (E-Procurement). Mit Hilfe bestimmter IT-Systeme werden Beschaffungs- und Einkaufsprozesse digital abgebildet und abgewickelt, wodurch manuelle Prozesse nach und nach abgelöst werden sollen. Auch Zeppelin Rental setzt sich intensiv mit E-Procurement auseinander, um seinen Kunden noch mehr Effizienz, Transparenz und Qualität in den gemeinsamen Geschäftsprozessen zu bieten.

Großunternehmen und Konzernen, die über ein E-Procurement-System verfügen, bieten wir schon heute drei Varianten im E-Procurement-Kontext an (siehe auch Kapitel 2.3–2.5). So besteht die Möglichkeit, unseren kundenspezifischen Katalog in verschiedensten Formaten zur Verfügung zu stellen. Idealerweise erzielen wir dadurch einen komplett digitalen Anfrage- und Beauftragungsprozess.

E-Procurement bezieht sich immer auf Business-to-Business(B2B)-Beziehungen. Es gibt dementsprechend ein anfragendes bzw. einkaufendes sowie ein anbietendes Unternehmen. Beide nutzen ihre eigenen Systeme. Auf Kundenseite sind uns bereits Beschaffungssysteme wie SAP Ariba, Onventis, OpusCapita oder Newtron begegnet. Doch welchen Mehrwert bietet E-Procurement in der Praxis und was versprechen wir uns bei Zeppelin Rental davon?

Sie verfügen über kein E-Procurement-System und planen derzeit auch keine Einführung? Nutzen Sie gerne unseren [Online-Shop](#).

Er ist für alle Kundengruppen zugänglich. [Hier](#) können Sie sich registrieren.

E-PROCUREMENT

MEHRWERT: HÖHERE EFFIZIENZ

E-Procurement zielt primär auf Effizienzgewinne ab. Durch die digitalen Beschaffungslösungen sind im Tagesgeschäft weniger manuelle Einträge und Eingaben erforderlich. Wurde eine Anfrage oder Bestellung durch den Einkaufenden beispielsweise initial angelegt, so können ihr im zeitlichen Verlauf automatisch alle weiteren Dokumente wie Bestellbestätigung, Rechnung oder sonstige Anhänge zugeordnet werden. Dies reduziert neben dem manuellen Aufwand zusätzlich die Fehlerwahrscheinlichkeit. Auch der Zugriff auf verschiedene Kataloge innerhalb eines Beschaffungssystems wird erleichtert. Mit wenigen Klicks kann eine Bestellung vorgenommen oder eine Anfrage versendet werden. Kataloge mit vorverhandelten Preisen werden dabei in der Regel als statischer Katalog (auch: gehosteter Katalog) oder dynamischer Katalog (auch: PunchOut-Katalog oder externer Katalog) zur Verfügung gestellt bzw. in das Beschaffungssystem integriert.

MEHRWERT: HÖHERE TRANSPARENZ

Ein weiterer Vorteil ist eine höhere Transparenz, die durch E-Procurement auf verschiedenen Ebenen erzielt werden kann. So ermöglichen Beschaffungssysteme in der Regel eine Echtzeitausgabenübersicht, was unerlässlich für die Einhaltung projektbezogener Budgets ist. Auch Genehmigungsprozesse können hinterlegt werden, um beispielsweise überhöhte Bestellungen frühzeitig zu identifizieren und zu vermeiden. Hat der Einkaufende zudem Kataloge unterschiedlicher Anbieter in sein Beschaffungssystem integriert, ist es ein Leichtes, die Konditionen gleicher oder ähnlicher Produkte zu vergleichen. Beim Kauf von physischen Gütern wie Baustoffen oder Büromaterialien funktioniert dies heute schon sehr gut. Bei Dienstleistungen ist ein solcher Direktvergleich sehr viel schwieriger, da Einkaufende genauer hinsehen müssen.

MEHRWERTE AUS SICHT VON ZEPPELIN RENTAL

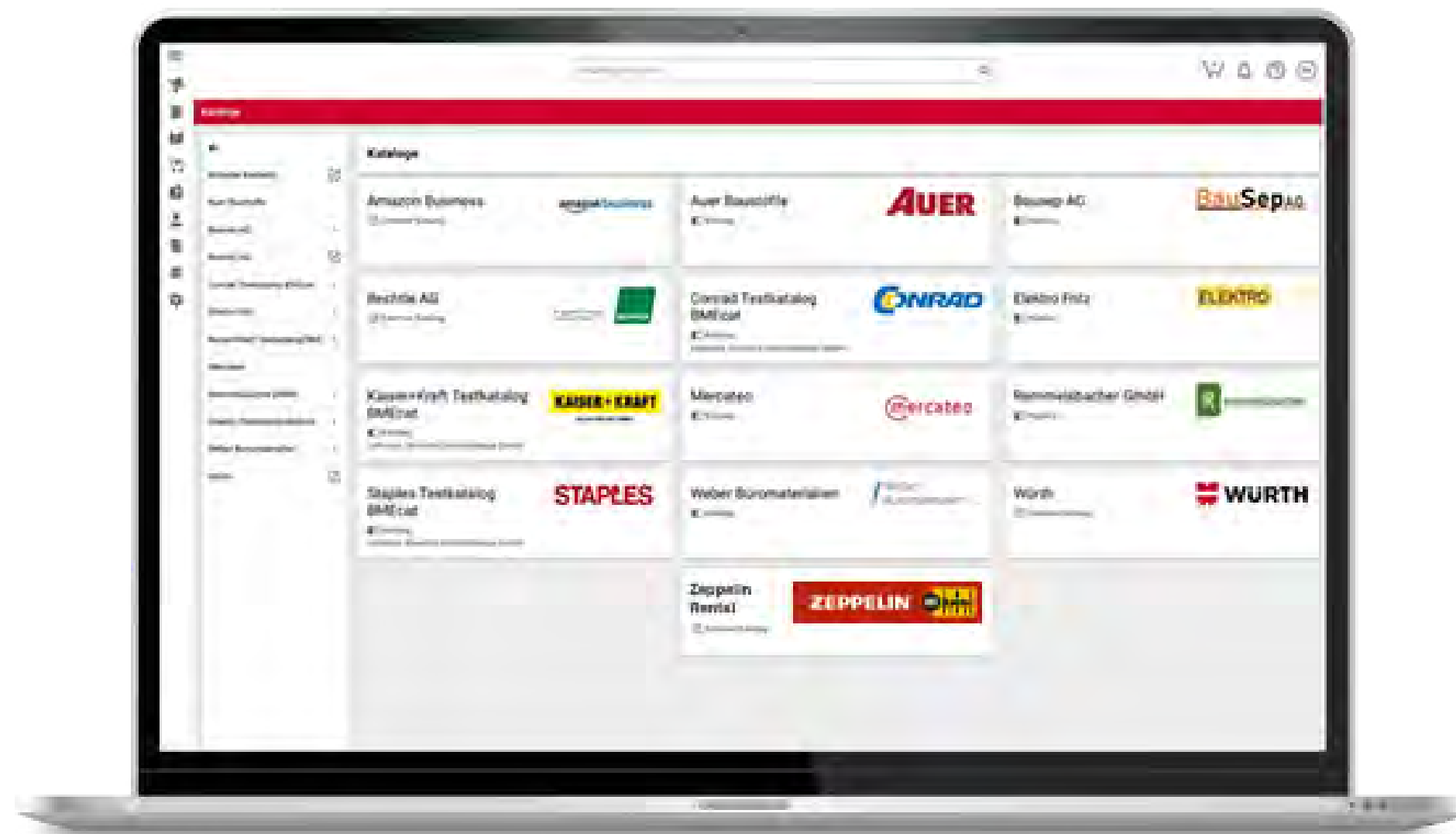
Als echter Partner unserer Kunden arbeiten wir kontinuierlich und konsequent an der Optimierung unserer kundenbezogenen und internen Prozesse. Zukunftsfähige digitale Services spielen dabei seit Langem eine wichtige Rolle. Wir sind davon überzeugt, mittels E-Procurement nicht nur die Effizienz und Transparenz für unsere Kunden zu erhöhen, sondern auch die Qualität unserer partnerschaftlichen Beziehung noch weiter zu steigern. Gemeinsam optimieren wir den Datenaustausch und gestalten unsere Zusammenarbeit noch einfacher, besser und schneller.

Diesen Beitrag finden Sie auch online in unserem [Newsroom](#).



2.2 VOR- UND NACHTEILE VON E-KATALOG-VARIANTEN

Wer Anbieter und Lieferanten in das eigene E-Procurement-System integrieren möchte, beschäftigt sich automatisch auch mit den gängigen E-Katalog-Varianten. Hier wird im Prinzip zwischen dem statischen Katalog (auch: gehosteter Katalog) und dem dynamischen Katalog (auch: PunchOut-Katalog oder externer Katalog) unterschieden.



Beispielhafte Darstellung

Bei beiden E-Katalog-Varianten ist der Einstieg für den Nutzer identisch. Der Startpunkt ist immer die Lieferantenübersicht, meist dargestellt in Form von verschiedenen Kacheln – je nach System sind Abweichungen möglich (hier: Onventis).

STATISCHER KATALOG

- + Geeignet für Lieferantenproduktportfolios, die in ihrer Zusammensetzung und Preisgestaltung längere Zeit bestehen bleiben
- Manuelle Generierung und Bereitstellung der Katalogdatei durch den Lieferanten sowie händischer Upload des Katalogs in das System (ggf. mit Unterstützung des E-Procurement-Systemanbieters)
- + - In der Regel günstigere Einrichtung als dynamischer Katalog – allerdings fortwährende manuelle Katalogaktualisierungen
- + Kein Absprung bzw. PunchOut zu einer anderen Nutzeroberfläche
- Nutzer bleiben während des Bestellprozesses auf der Nutzeroberfläche des E-Procurement-Systems
- + Schnellere und einfachere Produkt- und Preisvergleiche (z. B. über die übergeordnete Suchfunktionalität des E-Procurement-Systems)

Fokus Miete: Der statische Katalog ist hier nur als Anschauungsmaterial geeignet.

Dynamische Kataloge bieten Lieferanten eine höhere Flexibilität, wovon in der Regel auch die Kunden- bzw. Käuferseite profitiert. Zudem werden nach der Einrichtung des PunchOut-Verfahrens keine personellen Kapazitäten für Katalogaktualisierungen gebunden. Damit sind dynamische Kataloge nicht nur flexibler, sondern im operativen Geschäft auch effizienter in der Handhabung. Auch wenn sich Nutzer ggf. an die unterschiedlichen Designs und Prozesse der Lieferanten-Shops gewöhnen müssen, so können diese optisch und mit Blick auf die Nutzerfreundlichkeit sogar „ansprechender“ als die Standardoberfläche des jeweiligen E-Procurement-Systems sein. Insgesamt halten wir das PunchOut-Verfahren mit einem dynamischen Katalog also für „zeitgemäßer“ und die beste Lösung für beide Seiten.

DYNAMISCHER KATALOG

- + Geeignet für Lieferantenproduktportfolios, die oft aktualisiert werden (z. B. neue Produkte/Modelle, Preisänderungen)
- Integration der OCI-/cXML-Schnittstelle erfolgt mithilfe des E-Procurement-Systemanbieters
- + - In der Regel teurere Einrichtung als statischer Katalog – allerdings entfallen manuelle Katalogaktualisierungen (Echtzeitaktualisierung)
- Kurzzeitiges Verlassen der Nutzeroberfläche des E-Procurement-Systems aufgrund des Absprungs bzw. PunchOuts in den Online-Shop des Lieferanten (danach Warenkorbrückführung in das E-Procurement-System) – ggf. müssen sich Nutzer an unterschiedliche Shopdesigns und -prozesse gewöhnen
- Paralleles Öffnen mehrerer Webseiten/Online-Shops kann für Produkt- und Preisvergleiche erforderlich sein

Fokus Miete: Wir empfehlen Ihnen den dynamischen Katalog zur Abbildung des Mietgeschäfts oder alternativ ein RFQ-Formular.

2.3 STATISCHER KATALOG ALS ANSCHAUUNGSMATERIAL

Es gibt im E-Procurement-Kontext verschiedene Varianten darüber, wie Katalog- und Warenkorbinformationen zwischen den beteiligten Unternehmen ausgetauscht werden können. Eine Variante, die Zeppelin Rental anbietet, stellt der statische Katalog im BMEcat-Format dar. Hierbei erzeugen wir eine kundenspezifische Katalogdatei, die alle Artikelinformationen und die kundenspezifischen Preisinformationen enthält. Diese Datei stellen wir dem Kunden zur Verfügung, der diese daraufhin – eigenständig oder mit Unterstützung des Systemanbieters – in das Beschaffungssystem hochladen bzw. importieren kann.

Die Datei wird in der Regel im BMEcat-Format erstellt, einem standardisierten und auf der XML-Technologie basierenden Austauschformat für Kataloginformationen. Es ist hauptsächlich im deutschsprachigen Raum verbreitet.

Statische Kataloge erfordern einen erhöhten manuellen Aufwand, da Kataloginformationen zum Beispiel bei Sortimentserweiterungen erfahrungsgemäß nicht automatisch aktualisiert werden. Folglich sollten Katalogdateien in regelmäßigen zeitlichen Abständen neu erstellt und importiert werden. Spätestens bei Preisänderungen oder nach der Neuverhandlung von Rahmenvereinbarungen bedarf es einer Aktualisierung.

Teilweise bieten E-Procurement-Systeme auch die Möglichkeit, dass ein solcher Katalog vom Systemanbieter „gehostet“ wird. Die Katalogdatei befindet sich dann auf einem Server des Systemanbieters. Hierbei kann es sein, dass auch bei einem statischen Katalog eine automatisierte Aktualisierung erfolgen kann. Dies gilt es mit dem jeweiligen Systemanbieter zu besprechen, um den manuellen Aufwand für alle Parteien gering zu halten.

Mit Blick auf das Mietgeschäft ist der statische Katalog allerdings nur als reines Anschauungsmaterial gedacht. In der Regel ist es nicht möglich, über diese Variante eine digitale Bestellung innerhalb des Beschaffungssystems vorzunehmen. Dies liegt insbesondere daran, dass das Mietgeschäft in gewissen Details nicht mit dem klassischen Katalogeinkauf (z. B. die Bestellung von physischen Gütern) gleichgesetzt werden kann. Ein wichtiges Detail ist beispielsweise die Angabe des angedachten Mietzeitraums durch den jeweiligen Beschaffer. Diese Angabe benötigen wir, um ein Angebot anzufertigen. Die Angabe bzw. Abfrage des Mietzeitraums ist jedoch kein Standardfeld beim klassischen Katalogeinkauf. Neben dem Mietzeitraum gibt es weitere Sonderfelder wie die „Baustellenanschrift“ sowie den „Ansprechpartner auf der Baustelle“. Anders ausgedrückt, müssen für das Mietgeschäft möglicherweise neue Felder in der jeweiligen Bestellmaske des Beschaffungssystems definiert werden, wenn eine Bestellung über einen statischen Katalog bei Zeppelin Rental erfolgen soll. Folglich bedarf es in diesem Kontext individueller IT-Entwicklungen, um das Mietgeschäft zielführend abzubilden.

Dennoch gibt es Vermietunternehmen in der Branche, die statische Kataloge auch zur Bestellung anbieten oder gar empfehlen. Aus unserer Sicht kann dies allerdings allenfalls eine Behelfslösung darstellen. Denn Felder aus dem klassischen Katalogeinkauf werden „umfunktioniert“ bzw. für das Mietgeschäft umgedeutet. So wird der „Liefertermin“ zum „Mietbeginn“ und aus der „Stückzahl“ wird die „Anzahl der Tage“. Dies ist aus unserer Perspektive nicht zufriedenstellend, da der Mietzeitraum im Kundensystem direkt auf einen Blick ersichtlich sein sollte.

Aus diesem Grund empfehlen wir zur digitalen Zusammenarbeit mit Zeppelin Rental primär den dynamischen Katalog oder ein RFQ-Formular. Dennoch kann der statische Katalog in Einzelfällen eine gute Lösung darstellen. Dies hängt insbesondere von der angedachten Nutzung und dem bestehenden System ab.



E-PROCUREMENT

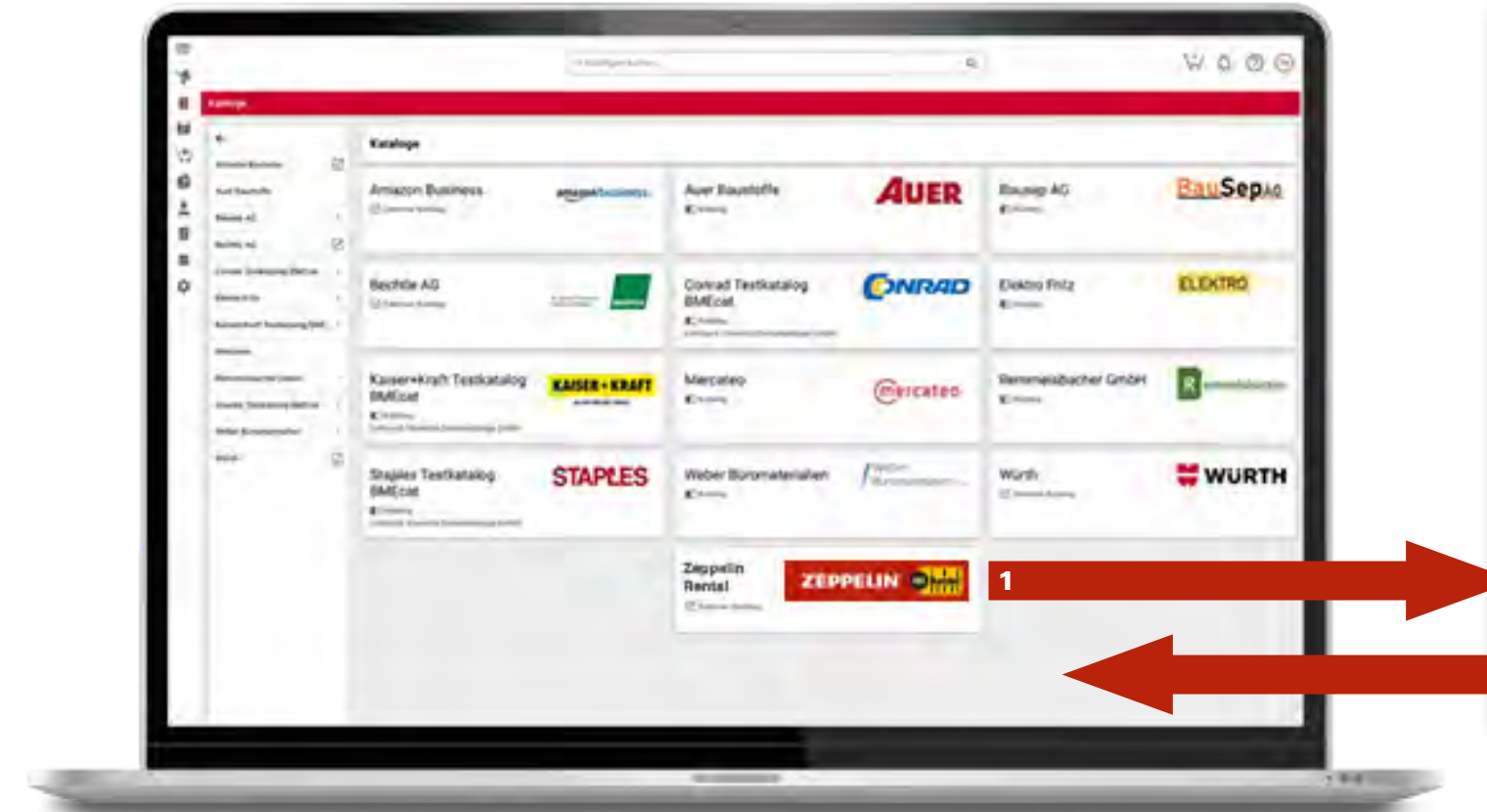
2.4 DYNAMISCHER KATALOG ZUR DIGITALEN BESTELLUNG

Neben dem statischen Katalog bieten wir auch die Variante eines dynamischen Katalogs an. Unter einem dynamischen Katalog ist der Online-Shop des jeweiligen Lieferanten zu verstehen. Da sich die jeweiligen Artikelinformationen bzw. der gesamte Shop auf einem externen Server (dem Server des Lieferanten) befinden, spricht man hier auch von einem „externen Katalog“. Diese dynamischen oder externen Kataloge sind genau wie statische Kataloge im jeweiligen Beschaffungssystem zu finden. Mit Klick auf das Logo des jeweiligen Lieferanten bzw. auf die jeweilige Lieferantenkachel öffnet sich der Lieferanten-Shop. Hervorzuheben ist hierbei, dass sich der Nutzer/Beschaffer nun direkt in einem eingeloggt Zustand im Lieferanten-Shop befindet, das heißt, es ist keine gesonderte Registrierung notwendig. Zudem sind auch hier bereits die spezifischen Konditionen und Preise hinterlegt. Wie aus dem privaten Kontext bekannt, kann der Beschaffer direkt mit der Bestellung beginnen. Da jeder Lieferanten-Shop etwas anders aufgebaut ist bzw. in einem anderen Design gehalten ist, bedarf es anfänglich ggf. einer kurzen Eingewöhnung.

„Dynamisch“ ist die beschriebene Variante insbesondere vor dem Hintergrund, dass sich Sortimentsinhalte automatisch aktualisieren. Neue Artikel kommen hier mit einem unverhandelten Preis hinzu und können bei Bedarf nachverhandelt werden. Auch bei einer Neuverhandlung der Rahmenvereinbarung sowie der Sondermietpreisliste muss keine neue Datei – wie beim statischen Katalog – erzeugt werden. Stattdessen führt Zeppelin Rental die Änderungen intern durch und die Preise passen sich aus Kundenperspektive automatisch an die neuen Konditionen an.

Dynamische bzw. externe Kataloge werden auch als PunchOut-Kataloge bezeichnet, da ein „Absprung“ (= PunchOut) aus dem Beschaffungssystem heraus in den jeweiligen Lieferanten-Shop erfolgt. Dort wählt der Nutzer/Beschaffer dann die gewünschten Artikel aus bzw. legt den Warenkorb an. Daraufhin erfolgt der „Rücksprung“ (oder „Checkout“) in das Beschaffungssystem. Der zuvor im Lieferanten-

Kundensystem | E-Procurement-System Beispiel: Onventis

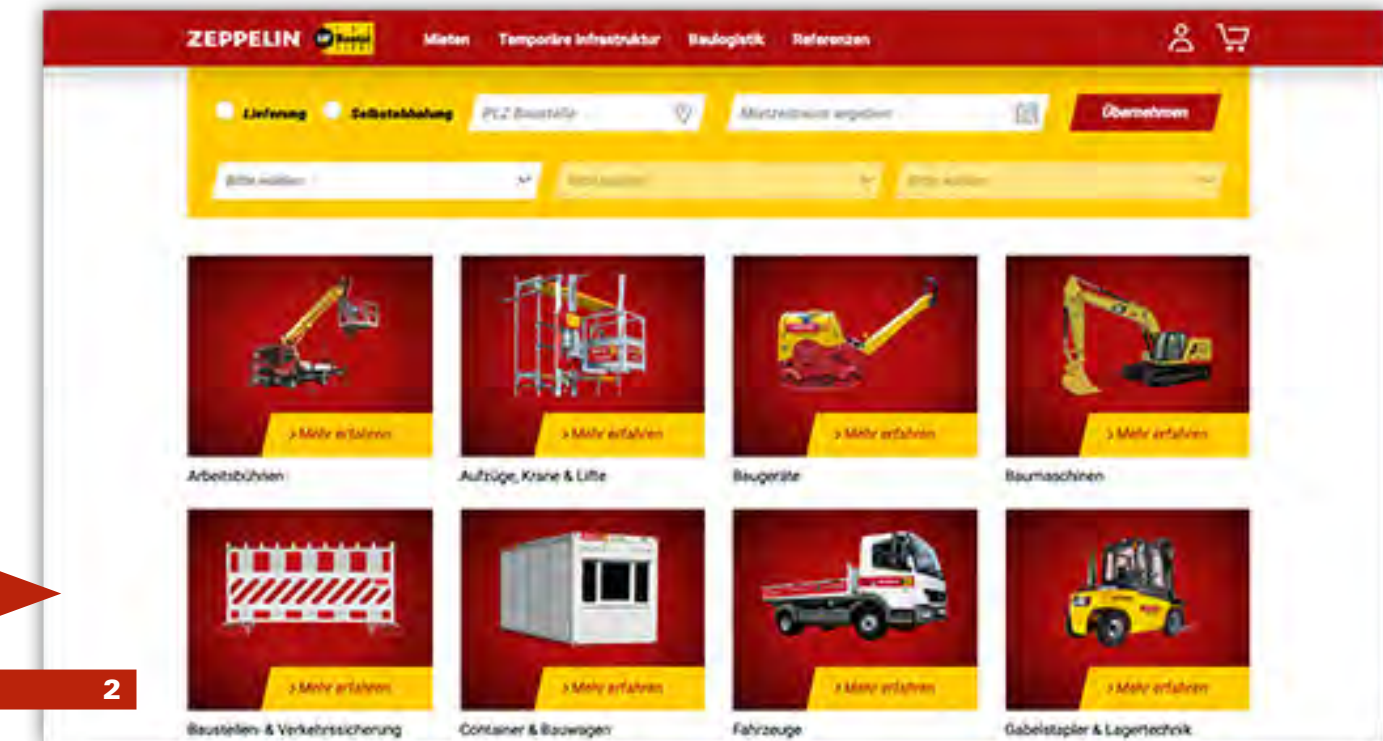


Beispielhafte Darstellung

Shop erstellte Warenkorb wird entsprechend in das Beschaffungssystem übertragen. Dort kann der Nutzer/Beschaffer den Warenkorb nochmals überprüfen und die Bestellung final und verbindlich in Richtung des Lieferanten abschicken.

Damit Ab- und Rücksprung funktionieren bzw. um die Warenkorbübertragung zu gewährleisten, müssen die Warenkorbinformationen in der Regel im OCI-Format vorliegen. OCI steht für „Open Catalog Interface“. Hierbei handelt es sich um einen Standard zum Austausch von Katalogdaten zwischen dem jeweiligen Beschaffungssystem und dem Lieferanten-Shop (z. B. Online-Shop von Zeppelin Rental). Lieferanten

Lieferanten-Shop Beispiel: Zeppelin Rental Online-Shop



sollten dementsprechend für einen „OCI-fähigen Warenkorb“ sorgen, damit die Übertragung ins Beschaffungssystem gelingt. Im Beschaffungssystem muss dafür eine OCI-Schnittstelle eingerichtet werden.

Ein weiterer erwähnenswerter Standard wäre das SAP-Ariba-spezifische cXML-Format. cXML steht für „Commerce eXtensible Markup Language“ und stellt eine Weiterentwicklung und Alternative zum OCI-Format dar. Sowohl OCI als auch cXML sind Standardformate bzw. -protokolle für die Kommunikation zwischen Lieferanten-Shops und Beschaffungssystemen. Zeppelin Rental bedient beide Standardformate.

2.5 RFQ-FORMULAR ALS ALTERNATIVE ZUM KATALOGEINKAUF

Eine weitere Variante, das Mietgeschäft im Kontext eines Beschaffungssystems abzubilden, besteht in der Anwendung der „Request for Quotation“(RFQ)-Funktionalität, die in der Regel jedes Beschaffungssystem beinhaltet. Die Funktionalität erlaubt einen digitalen Prozess zur „Anfrage eines Angebots“, das heißt, ein Beschaffer fragt beim jeweiligen Lieferanten auf digitalem Weg ein Angebot an. Daraufhin kommt es auf der Lieferantenseite zur Angebotserstellung. Dieses Angebot wird dem anfragenden Beschaffer digital zur Verfügung gestellt, entweder per E-Mail oder direkt über das Lieferantenportal des jeweiligen Beschaffungssystems.

In der Baubranche kennt man diesen Prozess insbesondere im Kontext von Ausschreibungen, bei denen in der Regel mehrere Lieferanten zur Abgabe eines Angebots aufgefordert werden. Ein RFQ-Formular richtet sich meist lediglich an einen bestimmten Lieferanten. Eventuell ist das Formular sogar auf den Lieferanten angepasst, das heißt, es werden bestimmte Felder innerhalb des Formulars gemeinsam mit dem Lieferanten definiert. Im Fall von Zeppelin Rental wäre beispielsweise der Mietzeitraum ein solches Feld.

Im Vergleich zum klassischen Katalogeinkauf hat dieser Prozess den Vorteil, dass ein Beschaffer lediglich seinen Bedarf mitteilt, aber nicht direkt verbindlich über das System bestellt. Erst bei der Annahme des Angebots kommt es zu einer verbindlichen Bestellung. Insbesondere im Dienstleistungskontext wie dem Mietgeschäft bietet sich dieser Prozess an. RFQ-Formulare können zudem in jedem Kontext nützlich sein, in dem es eine Vielzahl an Spezifikationen gibt, die über einen Katalog nur schwer abgebildet werden können.



2.6 BESONDERHEITEN DES MIETGESCHÄFTS

Das Mietgeschäft bringt im Zusammenhang mit der elektronischen bzw. digitalen Beschaffung mehrere Besonderheiten mit sich.

Aspekt: Bestell- bzw. Angebotspreis und Rechnung sind nicht identisch

Beim Online-Kauf eines physischen Produkts kann davon ausgegangen werden, dass der „Preis bei Bestellung“ auch dem „Preis auf der Rechnung“ entspricht. Tatsächlich ist dies beim Mietgeschäft mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht der Fall, da sich der angedachte Mietzeitraum im Laufe der Zeit verkürzt oder verlängert. Allein dieser Aspekt wird zu einer Differenz zwischen dem ursprünglichen (vom Beschaffer angelegten) Warenkorb und der Rechnung führen. Daneben werden im Warenkorb unseres Online-Shops (beim Punch-Out-Katalog) keine Transportkosten mit einkalkuliert. Die Transportkosten sind erst in unserem Angebot enthalten. Auch dies führt folglich zu einer Abweichung. Außerdem erbringen wir nach dem Mietende und der Rückgabe des Mietprodukts in der Regel weitere Nebenleistungen wie die Reinigung des Mietobjekts oder das Auffüllen des Tanks. Derartige Nebenleistungen entstehen dementsprechend erst nach Ablauf des Mietzeitraums und werden demnach erst auf der Rechnung sichtbar.

Idealerweise würde der Warenkorbbetrag im Beschaffungssystem dem Rechnungsbetrag 1:1 entsprechen. Dies ist mit Blick auf das Mietgeschäft heute jedoch nicht abbildbar. Dennoch sind wir unsicher, dass dies mithilfe von EDI-Schnittstellen in Zukunft möglich sein wird. EDI steht für „Electronic Data Interchange“. Diese Schnittstellen sorgen für einen konstanten Datenaustausch zwischen dem Kunden- und dem Lieferantensystem.

Anders ausgedrückt: Unser Ziel ist es, den finalen Rechnungsbetrag nach Mietende und Kalkulation aller Nebenleistungen über eine solche EDI-Schnittstelle zurück ins Kundensystem zu spielen. Bevor wir jedoch dazu in der Lage sind, muss eine Kundenbestellung zunächst automatisiert bei uns eingehen und verarbeitet werden können. Hier stehen wir bzw. die gesamte Branche noch vor Herausforderungen. Denn ein vollständig digitaler Workflow erfordert ein Zusammenspiel des jeweiligen E-Procurement-Systemanbieters, des Bestellers sowie des Lieferanten (siehe „EDI-Schnittstelle“).

Aspekt: Verfügbarkeit von Mietobjekten

Ob eine Miete bei Zeppelin Rental zustande kommt, hängt insbesondere von der Verfügbarkeit des jeweiligen Mietobjekts ab.

Kundenseitig wurde schon mehrfach der Wunsch an uns herangetragen, in unseren Online-Shop eine „Verfügbarkeitsanzeige“ zu integrieren. Dies würde dementsprechend auch den PunchOut-Katalog mittels OCI-Schnittstelle betreffen. Der Zweck einer solchen Verfügbarkeitsanzeige wäre aus Kundensicht, nicht verfügbare Mietobjekte gar nicht erst über den Online-Shop anfragen bzw. bestellen zu können. Wir nehmen diesen Kundenwunsch sehr ernst und haben uns mit der Darstellung der Verfügbarkeit unserer Mietprodukte intensiv beschäftigt. Technisch wäre diese Darstellung, z. B. in Form einer Ampel, jederzeit möglich. Allerdings spricht ein anderer Aspekt dagegen: Im Rahmen unseres Qualitäts- und Leistungsversprechens, für unsere Kunden (fast) alles möglich zu machen, kann es bei einer eingeschränkten eigenen Verfügbarkeit zur Anmietung von Mietmaschinen und -geräten bei Dritten kommen.



2.7 EDI-SCHNITTSTELLE

Im E-Procurement-Kontext gilt es, gewisse Prozessschritte zu automatisieren, damit manuelle Handgriffe reduziert werden können. Dies liegt sowohl in unserem als auch im Interesse unserer Kunden. Damit E-Procurement ganzheitlich und bei allen Beteiligten für Effizienzsteigerungen sorgt, bedarf es sogenannter EDI-Schnittstellen („Electronic Data Interchange“). EDI-Schnittstellen sorgen für einen konstanten Datenaustausch zwischen dem jeweiligen Beschaffungssystem und dem System des Lieferanten.

In diesem Zusammenhang spielt der openTRANS-Standard eine wichtige Rolle. Hierbei handelt es sich um einen offenen Standard zur Unterstützung des elektronischen Datenaustauschs (EDI) bei Geschäftstransaktionen zwischen Unternehmen. Er gliedert sich genau wie der BMEcat- oder OCI-Standard in die XML-Schema-basierten Standards ein.

Anders ausgedrückt, ermöglicht openTRANS den Austausch von Geschäftsdokumenten, sogenannten Transaktionen. Damit ist openTRANS ein Transaktionsstandard. Im Gegensatz zu openTRANS sind BMEcat und OCI als Standards für den elektronischen Austausch von Katalog- und Warenkorbinformationen im Rahmen des Katalogmanagements zu betrachten.

Der openTRANS-Standard wurde vom Fraunhofer IAO und von der Universität Duisburg-Essen entwickelt. Näheres zum openTRANS-Standard können Sie u. a. den „Frequently Asked Questions“ (FAQ) entnehmen, die die beiden Institutionen [hier](#) zusammengestellt haben.

Folgende Dokumente sind in der Version openTRANS 2.1 definiert:

- **Angebotsanforderung (RFQ)**
- **Angebot (QUOTATION)**
- **Auftrag (ORDER)**
- **Auftragsbestätigung (ORDER RESPONSE)**
- **Auftragsänderung (ORDER CHANGE)**
- **Lieferavis (DISPATCH NOTIFICATION)**
- **Wareneingangsbestätigung (RECEIPT ACKNOWLEDGEMENT)**
- **Rechnung (INVOICE)**
- **Rechnungsliste (INVOICE LIST)**
- **Zahlungsbasis (REMITTANCE ADVICE)**

Innerhalb der genannten Dokumente gibt es jeweils mehrere Felder bzw. Elemente wie z. B. „ORDER_DATE“, „DELIVERY_DATE“ oder „PRICE_CURRENCY“. Diese und viele weitere Felder bzw. Elemente sind im openTRANS-Standard enthalten.

Mit Blick auf das Mietgeschäft reicht dieser Standard – Stand heute – jedoch nicht aus. Vereinfacht könnte man sagen, dass relevante Felder fehlen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich openTRANS primär mit Geschäftstransaktionen im Rahmen des klassischen Ein- und Verkaufs von physischen Produkten beschäftigt. Felder wie z. B. der „Mietzeitraum“ sind im openTRANS-Standard nicht enthalten, das heißt, diese Felder können bei einer kundenseitigen Bestellung derzeit nicht automatisiert in unser System übertragen werden. Gleichmaßen landen diese Angaben auch nicht im Beschaffungssystem des Kunden.

Möchte man das Mietgeschäft also konsequent im E-Procurement-Kontext abbilden, bedarf es auf Kundenseite zusätzlicher Felder. Dies wäre mit einem individuellen Entwicklungsaufwand verbunden. Daneben wird die Unterstützung des jeweiligen E-Procurement-Systems benötigt, diese Felder mittels EDI-Schnittstelle auch an den Lieferanten Zeppelin Rental zu übertragen.



3 | GLOSSAR

E-Procurement steht für elektronische bzw. digitale Beschaffung im Kontext des Business-to-Business(B2B)-Handels zwischen Unternehmen. Hierunter ist die Perspektive des einkaufenden oder beschaffenden Unternehmens zu verstehen, wohingegen man aus der Perspektive des verkaufenden oder anbietenden Unternehmens von E-Commerce spricht.

E-Procurement-Systeme sind IT-Systeme bzw. Softwarelösungen, die sämtliche Einkaufsaktivitäten digital abbilden sollen. Sie dienen unter u. a. dazu, Maverick Buying zu reduzieren.

Maverick Buying bezeichnet im Beschaffungsmanagement die unkoordinierte oder wenig systematische Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen, die in der Regel an der zentralen Einkaufsabteilung vorbei geschehen und damit eventuell von keinem zentralen System erfasst werden.

Maverick Buying Ratio ist eine Quote zur Messbarkeit des Anteils der unkoordinierten Einkaufsaktivitäten eines Unternehmens im Vergleich zu denen, die systematisch bzw. zentral geschehen. Aufgrund der oft dezentralen Beschaffung in der Baubranche ist diese Quote bei vielen Unternehmen hoch.

Statische Kataloge oder auch gehostete Lieferantenkataloge enthalten alle relevanten Preis- und Artikelinformationen eines Lieferanten oder Anbieters zu einem bestimmten Zeitpunkt und erfordern eine regelmäßige, meist manuelle Aktualisierung. Derartige Kataloge sind nach gewissen Standards aufzubauen, wie z. B. nach dem BMEcat-Format.

BMEcat ist ein standardisiertes Austauschformat für Kataloginformationen, das auf der XML-Technologie basiert und hauptsächlich im deutschsprachigen Raum verbreitet ist.

Dynamische Kataloge oder auch externe Kataloge ermöglichen ebenfalls die Darstellung von relevanten Preis- und Artikelinformationen eines Lieferanten oder Anbieters, jedoch findet hier das PunchOut-Verfahren

seine Anwendung, sodass der Nutzer kurzzeitig die Nutzeroberfläche des E-Procurement-Systems verlässt.

PunchOut steht für ein Verfahren, bei dem ein „Absprung“ vom Beschaffungssystem in den Online-Shop des jeweiligen Lieferanten oder Anbieters erfolgt. Dort ist der Nutzer bereits eingeloggt und die kundenspezifischen Preise sind hinterlegt. Wenn der Warenkorb gefüllt wurde und es zum CheckOut kommt, gelangt der Nutzer zurück in das Beschaffungssystem, um die Anfrage oder Bestellung final an den Lieferanten abzuschicken.

CheckOut entspricht dem Moment des „Rücksprungs“ vom Online-Shop in das jeweilige Beschaffungssystem. Damit die Übertragung der Warenkorbinformationen einwandfrei funktioniert, muss sich an den OCI- oder an den cXML-Standard gehalten werden.

OCI (Open Catalog Interface) ermöglicht als Standardformat den Austausch der Daten beim PunchOut-Verfahren bzw. die Übertragung der Warenkorbinformationen im Moment des CheckOuts zurück in das jeweilige Beschaffungssystem.

cXML (Commerce eXtensible Markup Language) ist das SAP-Ariba-spezifische Standardformat und stellt eine Weiterentwicklung und Alternative zum OCI-Format dar.

EDI (Electronic Data Interchange) bezeichnet Datenschnittstellen zwischen dem Beschaffungssystem des Kunden und dem System des Lieferanten, die einen konstanten Datenaustausch ermöglichen sollen.

openTRANS ist ein offener Standard für den elektronischen Datenaustausch (EDI). Der openTRANS-Standard wurde vom Fraunhofer IAO und von der Universität Duisburg-Essen entwickelt.

ECLASS bezeichnet einen Datenstandard für die hierarchische ISO-konforme Klassifizierung von Produkten

und Dienstleistungen, der den einheitlichen digitalen Austausch von Produktstammdaten ermöglicht und in der Regel als Grundlage für die Auswertung von Einkaufsaktivitäten anhand von Materialgruppen dient.

PIM steht für Produktinformationsmanagement. PIM-Systeme bilden den zentralen Anlaufpunkt für die Bereitstellung von Produktinformationen. PIM-Systeme beziehen ihre Informationen in der Regel aus vorhandenen Datenbanksystemen und sind über APIs an interne Systeme angebunden.

APIs (Application Programming Interfaces) sind Schnittstellen für den dynamischen Datenaustausch. Sie bilden eine dokumentierte Sammlung von Programmierbefehlen und Protokollen, die es verschiedenen Softwarelösungen erlaubt, miteinander zu interagieren bzw. zu kommunizieren.

CMS steht für Content-Management-System, worunter ein IT-System zu verstehen ist, das der Erstellung, Bearbeitung, Organisation und Darstellung digitaler Inhalte auf Webseiten dient. Neben dem weitverbreiteten CMS „WordPress“ wird das CMS „TYPO3“ im deutschsprachigen Raum sehr häufig verwendet.

User Experience (UX) Design ist eine Disziplin, die sich mit allen Aspekten der Nutzer- bzw. Kunden-Journey beschäftigt. Einflussfaktoren sind Interfaces, Gedanken und Emotionen, Erwartungen und Bedürfnisse des Nutzers sowie die Funktionalität und Performance des Systems. Durch den klaren Fokus auf den Nutzer soll dieser schnell sein Ziel erreichen können und dabei eine positive Erfahrung machen.

User Interface (UI) Design ist eine Disziplin, die sich innerhalb des User Experience Designs befindet. Sie beschäftigt sich mit der Gestaltung der visuellen Kommunikation mit Zeichen, Symbolen und Formen von digitalen Lösungen wie Online-Shops und Smartphone-Apps.

Kontakt: zrd-digital@zeppelin.com