AUSGABE 2/2023

9 055555 001454 28

WIEN | PRAG | BRATISLAVA | BUDAPEST | ZAGREB | KRAKAU

editelJOURNAL

UNTERNEHMENSNEWS DER EDITEL GRUPPE

EDI – DIGITALER INNOVATIONSMOTOR

© ipopba – istockphoto

EDI in der Logistik

Der Elektronische Datenaustausch sorgt als digitaler Motor für den Antrieb im Logistik-Business

3

Kundenzufriedenheit zählt

IT-Leiter Robert Blum von Raben-BEXity im Interview über EDI, Digitalisierung und Kundenzufriedenheit

6

Wild auf EDI

Erfolgreiche EDI-Premiere beim Wildgroßhändler Huber bringt eine Vielzahl an Vorteilen mit sich

10

INHALT

3 **EDI – digitaler Motor der Logistik**
Effiziente, transparente und sichere Lieferketten für die Logistik 4.0

5 **Moderne Gastro-Software**
MEINbusiness unterstützt Gastronomie-Betriebe im Controlling

6 **IT-Leiter Robert Blum im Gespräch**
Am Ende des Tages zählt die Kundenzufriedenheit bei Raben BEXity

8 **Steirisches Kernöl fließt**
Kernölproduzent Lugitsch setzt auf Tradition, gepaart mit moderner Technik

© baytronic

9 **Schlanke Vertriebsprozesse bei baytronic**
Oberösterreichischer Fachhändler setzt auf innovative Vertriebskonzepte

10 **Waidmannsheil für EDI**
Beim Wildgroßhändler Huber läuft das Saisongeschäft dank EDI schneller

11 **Countdown für KSeF**
Ab Juli 2024 sind e-Rechnungen in Polen für Unternehmer verpflichtend

KURZ NOTIERT

Schneller erl-EDI-gt
In der heutigen schnelllebigen Geschäftswelt ist Zeit ein wertvolles Gut. Daher wird es immer wichtiger, Arbeitsabläufe zu optimieren und ökonomischer zu gestalten.

EDITORIAL

© Petra Spiola

Mag. Gerd Marlovits
Geschäftsführer

Volle Kraft voraus

„Mein Motor macht immer noch Fortschritte“, behauptete Ingenieur Rudolf Diesel im Jahr 1895, drei Jahre nachdem er den ersten Dieselmotor als Patent angemeldet hatte. Diese ungewollt visionäre Aussage hat selbst hundert Jahre später noch Bestand. Ganz ähnlich verhält es sich für mich mit unserer EDI-Technologie, die nach fast 40 Jahren immer noch als wichtiger Motor für den Antrieb in der Logistik gilt und dabei mit den Herausforderungen unserer Zeit auch stets fortschrittlich bleibt. Diesen Stellenwert von EDI belegt auch Robert Blum, IT-Leiter unseres Kunden Raben BEXity, in seinem Interview auf Seite 6 mit der Aussage „Ohne EDI würden wir nichts mehr transportieren“. Warum das der Fall wäre und wie viel EDI in der Logistik tatsächlich bewegt, lesen Sie in unserer aktuellen Coverstory.

Die Fortschritte bzw. die stetige Weiterentwicklung der Technologie EDI lässt sich besonders gut anhand der zahlreichen in dieser Ausgabe angeführten Referenzen erkennen: So wurde mit der Unterstützung von EDITEL etwa bei Frigologo ein komplett neuer EDI-Prozess für den Bereich Co-Packaging eingeführt, beim Elektronik-Distributor baytronic wiederum unterstützt EDI neue Vertriebsformen wie das Dropshipping. Neben neuen Konzepten und Einsatzgebieten erobert EDI aber auch zusehends neue Branchen und Unternehmen. So setzen etwa auch immer mehr traditionelle familiengeführte Unternehmen wie der Wildgroßhandel Huber oder der Kernölproduzent Lugitsch auf den Einsatz von EDI in ihrer Warenwirtschaft und schätzen hier besonders die zeit- und ressourcenschonenden Vorteile. Wie man sieht, gibt es beim „Motor EDI“ wirklich keinerlei Stillstand, ganz im Gegenteil: Wir fahren volle Kraft voraus!

Viel Freude beim Lesen!
Ihr Gerd Marlovits

© Raben BEXity GmbH

EDI – DIGITALER MOTOR DER LOGISTIK

Effiziente, transparente und vor allem sichere Lieferketten sind das Um und Auf für einen erfolgreichen Weg in die Logistik 4.0. EDI dient als digitaler Motor für den nötigen Antrieb, um dieses Ziel zu erreichen.

Das richtige Produkt in der richtigen Menge zur richtigen Zeit an den richtigen Ort zu bringen – das ist vereinfacht ausgedrückt die Aufgabe der Logistikbranche. Als wäre das nicht schon Herausforderung genug, kommen aufgrund aktueller Entwicklungen auch immer mehr zusätzliche Anforderungen hinzu. Dazu zählen etwa die Senkung der Transportkosten, die Mobilitätswende mit den steigenden Energie- und Treibstoffpreisen, der Fahrermangel, aber auch die steigende Erwartungshaltung der Konsumenten bei den Lieferzeiten im Onlinehandel. Um diese steigenden Anforderungen zu erfüllen und dabei gleichzeitig mit dem Wachstum mithalten zu können, gilt es mit Hilfe von Automatisierung, Digitalisierung und Vernetzung flexibel zu bleiben und somit für alle – auch unvorhersehbaren Eventualitäten – gewappnet zu sein. Ein entscheidender Erfolgsfaktor und damit gleichzeitig auch der Wettbewerbsvorteil für den Erfolg der Branche liegt hier vor allem in funktionierenden Lieferketten.

Ein erprobtes Werkzeug

Tempo, Flexibilität und Transparenz – darin liegt also zusammenfassend der entscheidende Wettbewerbsvorteil in der Logistik, der gar nicht so schwer zu erreichen ist – zumindest nicht für Unternehmen, bei denen Elektronischer Datenaustausch (EDI) im Einsatz ist. Eine bewährte Technologie, die auch nach fast 40 Jahren einer der wichtigsten Eckpfeiler der modernen Logistik darstellt. Der Grund dafür ist laut EDITEL-Geschäftsführer Gerd Marlovits denkbar einfach: „Indem EDI seit vielen Jahren verlässlich für effiziente, kostengünstige und transparente Geschäftsprozesse in der Lieferkette sorgt. Und genau das ist heute gefragter denn je!“ Um mit dem „Werkzeug EDI“ auch erfolgreich arbeiten zu können, liegen laut Marlovits „die größten Herausforderungen der Logistik vor allem in der Bewältigung der riesigen Datenmengen sowie im Zusammenspiel der vielen unter-

© TKL

© Frigologo

schiedlichen Geschäftspartner, deren individuelle Anforderungen es zu berücksichtigen gilt.“ Dazu braucht es Problemlösungskompetenz und Prozessverständnis, welche EDITEL aus der jahrzehntelangen Erfahrung in der Zusammenarbeit mit zahlreichen namhaften Logistikunternehmen mitbringt.

Frische braucht zuverlässige Prozesse

Eines dieser Unternehmen ist die auf temperaturgeführte Lebensmittellogistik spezialisierte TKL Gruppe, für die EDI zur schnellen, fehlerfreien und nachvollziehbaren Abwicklung der Bestell- und Lieferprozesse unverzichtbar geworden ist. So werden bei TKL vom Bestelleingang über die Warenannahme, die Auslieferung und die Abrechnung alle Prozesse vollständig über EDI abgebildet und über die EDI-Plattform eXite® von EDITEL ausgetauscht. „Dieser Datenaustausch liegt bei unserem EDI-Partner EDITEL in besten Händen. Wir erreichen damit alle unsere Kunden über nur eine Verbindung – das nimmt Komplexität und gewährleistet die zuverlässige Abwicklung von mehreren hunderttausenden Bestellungen, die wir im Jahr erhalten“, zeigt sich TKL-Geschäftsführer Wilhelm Leithner zufrieden. Darüber hinaus bietet TKL über EDI für seine Produzenten auch zusätzliche Dispositionsleistungen an. Dabei wird je nach Kunde die gesamte Disposition übernommen oder nur die für den Warennachschub relevanten Daten elektronisch zur Verfügung gestellt.

Neues und Bewährtes

Bereits ins Jahr 1994 gehen die Ursprünge der Zusammenarbeit zwischen EDITEL und dem Lebensmittel- und Kühllogistiker Frigologo zurück. So begleiten und koordinieren elektronische Nachrichten hier den gesamten Materialfluss. Damit werden etwa Anlieferungen an das Lager von unterschiedlichen Lieferanten avisiert, deren Übernahme bestätigt sowie entsprechende Chargenänderungen kommuniziert. „Nur so sind wir in der Lage, an die 100 Aufträge in nur zwei Minuten abzuwickeln, was bei einer Durchlaufzeit von rund sechs Stunden für uns essenziell ist“, erklärt Rolf Stobbe, Abteilungsleiter IT bei Frigologo. Neben diesen laufenden Prozessen übernimmt EDITEL für Frigologo auch immer wieder „Spezialaufträge“. So wurde etwa im letzten Jahr ein neuer Prozess für den Bereich Co-Packaging gemeinsam mit einem bekannten Süßwarenhersteller implementiert, der laut Stobbe „seitens EDITEL so professionell umgesetzt wurde, dass dieser für uns als ‚Best Practice‘ und somit auch Basis für zukünftige Projekte dieser Art mit weiteren Kunden dient.“

Alles in Bewegung

Zu einem der Kunden aus der „jüngeren“ Logistik-Vergangenheit von EDITEL zählt die Raben BEXity GmbH, die mit der Unterstützung von EDI täglich mehr als 10.000 Warentransporte bewegt. Dabei werden tagtäglich zahlreiche unterschiedliche Datenformate beziehungsweise Prozesse – wie etwa Transportaufträge, Frachtbriefe oder Invoicing – verarbeitet und abgewickelt. „Da es sich bei uns um äußerst datenintensive und zeitkritische Prozesse handelt, war für uns von Anfang an klar, einen EDI-Profi mit entsprechender Kompetenz und Manpower zu beauftragen“, so Robert Blum, der als IT-Leiter bei Raben BEXity in Österreich für den gesamten EDI-Betrieb verantwortlich zeichnet und darüber auch in einem ausführlichen Interview auf Seite 6 berichtet.

Wie man an all diesen Beispielen sieht, wurde mit EDI in der Logistik nicht nur in den letzten paar Jahrzehnten viel bewegt, sondern es ist nach wie vor alles in Bewegung. Und das sogar mehr denn je: Der „digitale Motor EDI“ bietet jedenfalls beste Voraussetzungen und damit auch den nötigen Antrieb, um die Branche erfolgreich in die Logistik 4.0 zu führen.

TKL Lebensmittel Logistik GmbH
www.tkl.at

Frigologo
www.frigologo.com

Raben BEXity
austria.raben-group.com

INNOVATIVE GASTRO-SOFTWARE

In einer Branche, in der Schnelligkeit, Effizienz und Genauigkeit unerlässlich sind, unterstützt MEINbusiness die Gastronomie. Das Tool unterstützt Gastronomen, ein umfassendes Controlling zu implementieren – schnell und ohne großen Aufwand.

„Mit MEINbusiness arbeitest du nicht mehr am Ergebnis, du arbeitest mit dem Ergebnis“, so Markus Schwarzenbacher, Geschäftsführer von MEINbusiness. Aber was steckt dahinter? Es bietet Gastronomen die Möglichkeit, ohne manuellen Aufwand ein umfassendes Controlling zu betreiben. Anstatt sich wie früher durch Stapel von Rechnungen und Kassenzettel kämpfen zu müssen, schafft die Software einen Überblick und unterstützt beim Controlling, Rezeptmanagement, Einkaufs- und Lieferantenmanagement, Buchhaltung und beim Mitarbeitermanagement.

Dank der fortschrittlichen Business-Intelligence-Lösung werden alle Daten in Echtzeit digitalisiert und analysiert.

Beste Datenqualität dank EDI

Das Ziel von MEINbusiness ist es, all ihren Kunden die bestmögliche Datenqualität zu bieten. Damit dies auch effizient umgesetzt werden kann, benötigt MEINbusiness möglichst viele Lieferanten, die Kunden EDI-Daten senden. Und hier kommt EDITEL ins Spiel und ist in der Anbindungsphase ein wichtiger Partner. Das gesamte EDI-Projekt wurde von Beginn an von EDITEL begleitet. Während der EDI-Implementierung hat das Team dafür gesorgt, dass elektronische Artikelstammdaten (PRICAT), Bestellungen (ORDERS) und Lieferscheine (DESADV) sowie Rechnungen (INVOIC) mit den Geschäftspartnern ausgetauscht werden können. Derzeit sind ca. 50 Lieferanten via eXite® angebunden. Auch der Eintritt in neue Märkte, wie Deutschland, wurde durch EDITEL und die bestehenden Partner erleichtert. So können Kunden ihren gesamten Einkaufsprozess – von der Bestellung über den Lieferschein bis hin zur Rechnung – auch bei einer großen Anzahl von Gastronomie-Lieferanten direkt über MEINbusiness abwickeln.

© MEINbusiness

IN KÜRZE

- Umsetzung der Gastro-EDI: PRICAT, ORDERS, DESADV, INVOIC
- Beratung und Unterstützung während der gesamten Projektphase
- Laufende Konvertierung aller Belegarten durch EDITEL
- Archivierung EDI INVOIC + PDF Generierung / PDF Rechnungsupload
- GS1 Sync Daten (Kommunikation)

MEINbusiness

2014 starteten Markus Schwarzenbacher und Markus Schnirzer gemeinsam mit “die Einkaufsberater”. Als Dienstleistung begannen sie, Gastronomen beim Einkauf zu unterstützen, indem sie Preise mit ihren Lieferanten verhandelten. Daraus entstand die Idee für die „Software as a Service“ - MEINbusiness. Das Unternehmen hat drei Standorte in Österreich (Altach, Kirchbichl und Wien) und betreut mittlerweile über 750 Kundenbetriebe im gesamten DACH-Raum.

www.meinbusiness.biz

„AM ENDE DES TAGES ZÄHLT DIE KUNDENZUFRIEDENHEIT …“

Seit 2020, als EDITEL für die Raben BEXity GmbH die Migration des gesamten EDI-Systems aus dem ehemaligen ÖBB-Umfeld erfolgreich durchführte, hat sich einiges getan:

Neben der Sicherstellung des laufenden EDI-Betriebs mit rund 5.000 bis 20.000 EDI-Nachrichten täglich wickelt EDITEL als EDI-Dienstleiter für Raben BEXity jährlich zusätzlich 15 bis 20 neue Kundenanbindungen ab. Dahinter stecken oft engmaschige und zeitkritische Abstimmungsprozesse, bei denen eine vertrauensvolle und reibungslose Zusammenarbeit essenziell ist. Warum diese aus Sicht unseres Kunden so gut funktioniert und wo die größten Herausforderungen im EDI-Bereich liegen, berichtet Robert Blum, IT-Leiter der Raben BEXity GmbH, in folgendem Interview:

Robert Blum, IT-Leiter, Raben BEXity GmbH

Was hat sich seit der Migration vor zwei Jahren im laufenden EDI-Betrieb getan und welche Herausforderungen gab es?

Robert Blum:
Unser Fokus liegt darin, unseren Kunden immer das Beste zu bieten. Das heißt rund um EDI nichts anderes, als stets zeitnahe Umsetzungen und korrekte Implementierungen zu garantieren. Als Beauftragender ist mir bewusst, dass wir hier durchaus oft Stress weitergeben, aber die Kurzfristigkeit ist bei uns immer die größte Herausforderung. Bis dato haben wir jedoch alles immer im vorgegebenen Zeitrahmen geschafft und ich kann mich nicht erinnern, dass wir Kunden einmal sagen mussten: „Geht leider nicht!“ Somit: Top-Job seitens EDITEL!

In welchen Geschäftsfeldern ist EDI in Ihrem Unternehmen besonders essenziell und warum?

Ich sehe das bei uns weniger in Geschäftsfeldern – EDI macht dort Sinn, wo es „Masse“ gibt, also etwa bei High-End- oder Großkunden, die qualitativ anders versorgt werden müssen, indem sie beispielsweise Rückmeldungen zu den einzelnen Aufträgen erhalten.

© Raben BEXity GmbH

Robert Blum, IT-Leiter, Raben BEXity GmbH

Gibt es bei Raben BEXity noch weitere Bereiche, in denen Sie Potenzial für EDI sehen?

Ja, aber das ist ein lebendes Konstrukt. Wir sind sehr stark auf EDI fokussiert und arbeiten damit auch bereits im mittleren und unteren Kundensegment, weil wir damit wesentlich effizienter sind.

Wo liegen die Schwerpunkte in der Zusammenarbeit mit EDITEL?

Unsere Zusammenarbeit beruht auf einem klaren Konzept: Wir bestimmen die Inhalte und EDITEL macht die Technik im Hintergrund. Damit ist klar, wo der jeweilige Fokus liegt und das hat in den letzten beiden Jahren bestens funktioniert.

© Raben BEXity GmbH

Welche Teams von Raben BEXity sind in Kontakt mit EDITEL?

Wir sind hier relativ schlank aufgestellt, somit gibt es genau eine verantwortliche Person für Schnittstellen, die sich jedoch umfänglich und ausschließlich um diese kümmert.

Wie läuft die Zusammenarbeit mit EDITEL bzw. wie empfinden Sie die Kompetenz und Betreuung seitens EDITEL?

Die Zusammenarbeit ist einwandfrei und erfolgt auf sehr hohem Niveau. Dass man diverse Abstimmungsthemen hat, liegt in der Natur der Sache – sofern das Business läuft, sind das jedoch Peanuts. Für mich zählt am Ende des Tages vor allem die Kundenzufriedenheit.

Gibt es Verbesserungswünsche?

Nein, denn das Gebotene ist auch das Abgesprochene, somit gibt es hier kein Thema.

Gäbe es bei Raben BEXity kein EDI mehr, dann …

… würden wir nichts mehr transportieren – das ist definitiv so. Wir könnten keine Transporte durchführen, ohne mit Elektronischem Datenaustausch zu arbeiten, da 75% unserer Aufträge darauf basieren und dabei auch viele Subsysteme angeschlossen sind. Ein Beispiel dazu: Damit eine Partnerfirma ihren Kunden Auskunft zur Sendung geben kann, ist diese abhängig von den Rückmeldungen ihrer Spediteure. Das heißt, wenn wir nicht rückmelden können, gibt es beim Endkunden auch keine Auskunft zur Sendung. Genau deshalb ist EDI für eine Logistik, wie wir sie betreiben, einfach nicht mehr wegzudenken.

Wo sehen Sie die größten Vorteile an der Technologie EDI im Allgemeinen?

Es sorgt für mehr Geschwindigkeit und schafft damit Ressourcen. Wir versuchen am Markt stets den besten Preis zur besten Leistung zu stellen – EDI hilft uns dabei, dies zu ermöglichen.

Welche Ziele/Strategien im Allgemeinen verfolgt Raben BEXity hinsichtlich Digitalisierung?

Wir sind bereits sehr hoch digitalisiert, sind jedoch dabei immer auch vom Digitalisierungsgrad und Anforderungen unseres Umfelds abhängig.

Mit welcher Stadt in Europa würden Sie die Zusammenarbeit mit EDITEL vergleichen?

Mit Wien. Eine Stadt, die in allen Rankings immer als die lebenswerteste und qualitativ hochwertigste Stadt genannt wird, aber deren Einwohner doch auch manchmal „rumgranteln“. ;-)

Raben BEXity GmbH

Die Raben BEXity GmbH ist als Teil der internationalen Raben Group führender Logistikspezialist für Stückgut, Charter und Warehouse in Österreich. Das Unternehmen verfügt hierzulande über 15 Standorte, beschäftigt 650 Mitarbeitende und bringt täglich über 10.000 Sendungen ans Ziel. Ein hoher Schienenanteil ermöglicht schadstoffarme Transporte und nachhaltige Lösungen.

austria.raben-group.com

WIE GESCHMIERT …

… läuft´s beim steirischen Kernölproduzenten Lugitsch. Und das nicht nur aufgrund seines mehrfach prämierten Öls, sondern auch dank Elektronischem Datenaustausch, der seit kurzem für einfachere Prozesse sorgt.

© Rudolf Lugitsch KG

Die Firmengeschichte der Rudolf Lugitsch KG geht bis 1909 zurück, die sich von Beginn an der Produktion von hochwertigem Kürbiskernöl verschrieben hat. Nachdem sich das „grüne Gold der Steiermark“, wie das Kürbiskernöl oft gerne genannt wird, heute bei Gourmets immer größerer Beliebtheit erfreut, ist auch das Unternehmen im Laufe der Jahre dementsprechend gewachsen. Möglich war das laut Geschäftsführer Christian Lugitsch nur deshalb, „weil wir seit jeher auf stetige Weiterentwicklung gesetzt haben – mit Bedacht auf altbewährte Traditionen, jedoch immer gepaart mit modernster Technik.“ Ein weiterer wichtiger Eckpfeiler in der Firmenphilosophie des steirischen Vorzeigeunternehmens ist, so Lugitsch, „unsere langjährigen Partner und Geschäftsbeziehungen zu pflegen und auf individuelle Wünsche einzugehen“. Dies alles hat schließlich auch dazu geführt, dass Lugitsch für die Zusammenarbeit mit seinem Kunden METRO seit heuer auf eine vollintegrierte EDI-Lösung setzt.

Das Ergebnis: einfach und problemlos!

Somit werden nun bei Lugitsch alle eingehenden Bestellungen sowie ausgehende Lieferscheine und Rechnungen von METRO völlig automatisiert im internen Warenwirtschaftssystem erfasst. Die Lösung erweist sich für Christian Lugitsch als „besonders einfach und effizient, da für uns keine händische Erfassung mehr nötig ist und somit auch weniger Fehler passieren.“ Am Weg dorthin wurde Lugitsch von Beginn an von EDITEL unterstützt: Dabei wurden etwa sämtliche technische Voraussetzungen für eine reibungslos funktionierende EDI-Anbindung geschaffen sowie die im Vorfeld dafür notwendigen Abstimmungen mit METRO durchgeführt.

Die von EDITEL erfolgte Umsetzung des Projekts empfand Lugitsch „durch die sehr gute Zusammenarbeit als äußerst problemlos!“ Nach einer kurzen Testphase läuft der EDI-Betrieb mit METRO nun auch tatsächlich „wie geschmiert“, was Christian Lugitsch dazu veranlasst, „auch mit weiteren Kunden Gespräche zum Thema EDI zu führen.“

IN KÜRZE

- EDI-Integration ins Warenwirtschaftssystem Future Factory
- Anbindung von METRO über die EDI-Plattform eXite®
- Datenkonvertierung: Inhouse- zu EDIFACT-Format
- Projektkoordination: Laufende Abstimmungen mit METRO
- Verwendete Nachrichtentypen: ORDERS, DESADV, INVOIC
- Beratung und Unterstützung seitens EDITEL während der gesamten Projektphase

Rudolf Lugitsch KG

Das 1909 im steirischen Feldbach als landwirtschaftlicher Mühlenbetrieb gegründete Unternehmen verarbeitet Kürbiskerne nach alter Tradition zu hochwertigen Ölen. Diese verfügen über alle relevanten Qualitäts-Zertifikate wie die Austria Bio Garantie oder die Demeter-Zertifizierung und sind mehrfach prämiert, u.a. von Gault&Millau. Einen hohen Stellenwert nimmt bei der Rudolf Lugitsch KG auch der Nachhaltigkeitsaspekt ein: So wird mehr als 50% des Stroms für die Produktion aus einer Photovoltaikanlage bezogen.

www.lugitsch.eu

SCHLANKE VERTRIEBSPROZESSE …

… sind das oberste Ziel innovativer Vertriebs-Konzepte wie dem Dropshipping, das vom oberösterreichischen Elektronik-Distributor baytronic höchst erfolgreich betrieben wird. Der Schlüssel dazu: EDI!

Bis zu 1.000 Bestellungen werden bei der baytronic HandelsgmbH tagtäglich abgewickelt. Die von Franz Lang im Jahr 2000 gegründete Fachhandelsdistribution für Haushalts- und Unterhaltungselektronikprodukte ist in den letzten zwei Jahrzehnten rasant gewachsen: Mittlerweile arbeiten am Firmensitz im oberösterreichischen Asten rund 30 Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens und zwei zusätzliche Zentrallager mit einer Gesamtkapazität von ca. 10.000 Palettenplätzen wurden in Wien und Salzburg errichtet. Heute ist baytronic sowohl als offizieller Distributor der internationalen Marken LG Electronics und Duracell als auch mit dem Vertrieb seiner Eigenmarke NABO am heimischen Markt erfolgreich etabliert. Das Erfolgsgeheimnis dahinter? Laut baytronic-Geschäftsführer Franz Lang: „Kontinuität, Vertrauen und eine klare Linie!“ Diese klare Linie verfolgt Lang auch, wenn es um technologische Innovationen in seinem Unternehmen geht: „Sobald man auf einem gewissen Level arbeitet, ist es unbedingt notwendig, immer am Letztstand zu sein“. Ein Grund, weshalb in der Zusammenarbeit mit einigen österreichischen Handelspartnern seit heuer auch auf EDI gesetzt wird.

Eine erleichternde Investition

Schon einmal von Dropshipping gehört? Dabei handelt es sich um ein E-Commerce-Geschäftsmodell, bei dem das bestellte Produkt direkt über das Lager des Distributors versendet wird. Eine Zwischenlagerung der Ware beim Händler ist hierfür nicht mehr notwendig. Auf dieses Geschäftsmodell setzt baytronic, um die Zusammenarbeit mit großen, namhaften Partnern rund um seine Eigenmarke NABO zu optimieren. „Um Dropshipping erfolgreich abwickeln zu können – vor allem auch hinsichtlich Geschwindigkeit – war die Einführung eines EDI-Betriebs für uns unumgänglich“, erklärt Franz Lang. Dies erforderte eine EDI-Integration von Bestellungen, Lieferscheinen und Rechnungen ins hauseigene Warenwirtschaftssystem Navision, womit EDITEL im vergangenen Jahr von baytronic beauftragt wurde. Nach einigen Anpassungen bei den Artikelstammdaten und der Errichtung von Schnittstellen ist der EDI-Betrieb bei baytronic nun bereits seit einiger Zeit erfolgreich im Gange. Das finale Resümee des baytronic-Teams: „Die Bestellungen werden nun automatisch in unserem Warenwirtschaftssystem erfasst, womit die Auftragsbearbeitung wesentlich schneller erfolgt und Fehlerquellen vermindert werden. Alles in allem eine enorme Erleichterung für das ganze Team“.

IN KÜRZE

- EDI-Integration ins bestehende Warenwirtschaftssystem Navision
- Verwendete Nachrichtentypen: ORDER, DESADV, INVOIC
- Dropshipping als spezieller Fokus im EDI-Betrieb
- Enge Zusammenarbeit und gegenseitige Unterstützung mit Software-Partner NAVAX (Navision)
- Beratung und Unterstützung seitens EDITEL rund um Anpassungen von Artikelstammdaten und die Errichtung von Schnittstellen

baytronic HandelsgmbH

Seit 2000 als österreichischer Fachhandelsdistributor für die Produktsparten Consumer Electronics, Haushaltsgeräte sowie Zubehör am heimischen Markt tätig. Als österreichweiter Distributor und Fachhandelspartner von LG Electronics steht baytronic dem Elektrofachhandel sowohl bei technischen Fragen als auch bei der Projektplanung zur Seite. Zusätzlich werden seit 2007 unter der Marke NABO Produkte der Haushalts- und Unterhaltungselektronik produziert und vertrieben, die direkt auf den Bedarf österreichischer Kunden abzielen.

www.baytronic.at

WILD AUF EDI!

Dank Elektronischem Datenaustausch läuft beim Huber Wildgroßhandel das Saisongeschäft heuer wesentlich schneller. Der EDI-Start mit Transgourmet ist somit bestens geglückt, weitere Kunden sollen folgen.

© Ernst Tragl/Huber Wildgroßhandel GmbH

Hätten Sie gewusst, dass im Wildgeschäft 70 Prozent des Umsatzes in den Monaten September bis Dezember gemacht werden? „Dementsprechend schnell muss in der Zeit alles gehen“, erklärt einer, der es wissen muss: Gerald Huber, der den „Huber Wildgroßhandel“ bereits in vierter Generation führt. Einer der Gründe, warum sich Huber dieses Jahr dazu entschlossen hat, in seiner Warenwirtschaft EDI einzuführen. „Motiviert hat uns dazu aber auch unser Handelspartner Transgourmet, mit dem wir mittlerweile seit fast drei Jahrzehnten erfolgreich zusammenarbeiten.“ Bereits seit August läuft der EDI-Betrieb mit Transgourmet und Huber hat diesen Schritt offensichtlich in keinster Weise bereut: „Es ist das Klügste, das man tun kann und ich sehe – sowohl für uns als auch für den Kunden – nichts als Vorteile.“

Ein Waidmannsheil für EDI!

Wie diese Vorteile konkret aussehen, erklärt Anna Hauer, die beim Huber Wildgroßhandel mit der Unterstützung von EDITEL für die EDI-Anbindung ins Warenwirtschaftssystem BMD verantwortlich zeichnete: „Vor allem jetzt in der so stressigen Hauptsaison sehen wir eine enorme Zeitersparnis. Sobald wir einen Artikel mit dem MDE-Gerät kommissionieren, ist dieser völlig automatisiert binnen weniger Minuten im BMD eingespielt.“ Dass das von Anfang an so gut funktioniert hat, sieht Hauer vor allem „in der guten und zuverlässigen Betreuung seitens EDITEL während des gesamten Projekts. Vor allem rund um den Stammdatenabgleich mit Transgourmet hat uns EDITEL nahezu alles abgenommen!“ Was Hauer darüber hinaus besonders geschätzt hat, war, „dass uns unser Ansprechpartner von EDITEL immer alles einfach und ausführlich erklärt hat, sodass auch wir als EDI-Neulinge immer den Durchblick hatten“. Dass der EDI-Betrieb im nächsten Jahr auch mit weiteren Kunden ausgebaut werden soll, liegt für Hauer somit fast „klar auf der Hand“. Wir wünschen dafür Waidmannsheil!

IN KÜRZE

- EDI-Integration ins Warenwirtschaftssystem BMD
- Anbindung des ersten Großkunden über die EDI-Plattform eXite®
- Datenkonvertierung: Inhouse- zu EDIFACT-Format
- Projektkoordination: laufende Abstimmungen mit BMD und Transgourmet
- Verwendete Nachrichtentypen: ORDERS, DESADV, INVOIC
- Beratung und Unterstützung seitens EDITEL während der gesamten Projektphase

Huber Wildgroßhandel GmbH

Bereits in vierter Generation bietet die im oberösterreichischen Wels beheimatete Huber Wildgroßhandel GmbH Produkte von Hirsch, Reh, Gams, Wildschwein, Hase, Fasan, Wildente und Rebhuhn. Zur Sicherstellung der Qualität ihrer Wildprodukte wird bei Huber das Wild direkt nach der Jagd gekühlt, sofort verarbeitet und tiefgefroren. Beliefert wird u.a. der Gastro-Großhandel wie Transgourmet oder der Wildspezialist „Wüdian“.

www.huber-wild.at

POLEN FÜHRT VERPFLICHTENDE B2B E-INVOICE (KSEF) EIN

Ab Juli 2024 sind polnische Unternehmen verpflichtet, Rechnungen elektronisch an das nationale e-Rechnungsportal (KSeF - Krajowy System e-Faktur) zu übermitteln. Im Gegensatz zu den meisten bisherigen Regelungen umfasst dies neben dem B2G- auch den B2B-Bereich und bringt somit erhebliche Änderungen mit sich.

In den letzten Jahren ist für viele Länder in Europa die e-Rechnung zu einem Thema von besonderem Interesse geworden. Die EU-Richtlinie 2014/55/EU verpflichtet alle Stellen der öffentlichen Verwaltung aller Mitgliedsländer, seit dem 18. April 2019 e-Rechnungen zu akzeptieren. Polen ist nun mit KSeF – dem „Nationalen System für e-Rechnungen“ einen Schritt weitergegangen. Einer der Hauptgründe für die Einführung der flächendeckenden e-Rechnung (B2B und B2G) ist die Vermeidung von Steuerbetrug. Kurz zusammengefasst dient KSeF als offizielle Clearing-Stelle von Rechnungen in strukturierter Form.

Bereits seit dem 1. Januar 2022 besteht die Möglichkeit, elektronische Rechnungen über diese Plattform zu übermitteln, sofern der Rechnungsempfänger dies möchte bzw. technisch dazu in der Lage ist. Ab Juli 2024 ist die Nutzung von KSeF für alle Unternehmen und Institutionen verpflichtend.

„EDITEL Polen bietet für Unternehmen zur Teilnahme an KSeF eine einfache und standardisierte Lösung.“

Sechs Monate bis zu einem Jahr für die Implementierung

Unternehmen sehen sich nun der Herausforderung gegenüber, einerseits ihre Buchhaltungssysteme an KSeF anzubinden. Dies erfolgt über sogenannte APIs. Andererseits gilt es ebenso, die erforderlichen Rechnungsinformationen in der entsprechenden Datenstruktur zur Verfügung zu stellen. Je nach technischen Gegebenheiten kann diese Umsetzung durchaus einige Monate in Anspruch nehmen.

KSeF Connect – der einfachste Weg zu KSeF

EDITEL Polen bietet für Unternehmen zur Teilnahme an KSeF eine einfache und standardisierte Lösung. Je nach Anforderungen kann KSeF Connect als Add-On einer bestehenden EDI-Lösung oder auch als Modul direkt aus der ERP-Software heraus verwendet werden. Die wesentlichen Funktionen von KSeF Connect bestehen darin, strukturierte Rechnungen im erforderlichen Format zu erstellen, deren Inhalte zu validieren und im Anschluss an die zentrale KSeF-Clearingstelle zu übermitteln. Die vollständige Automatisierung des Rechnungslegungsprozesses über KSeF Connect geht dabei Hand in Hand mit sämtlichen (gesetzlichen und technischen) Anforderungen seitens der Behörden.

Aufgrund des nahenden Stichtages im Juli 2024 empfiehlt es sich, die Vorbereitungen zeitnah aufzunehmen. Sollte Ihr Unternehmen im Rahmen der KSeF Regulierungen Unterstützung benötigen, so wenden Sie sich gerne an unsere Experten.

INVOIC

INVOIC (Rechnung) ist eine EDIFACT-Nachricht zum Austausch von Rechnungsinformation zwischen Kunden und Lieferanten.

ORDERS

ORDERS (Bestellung) ist eine EDIFACT-Nachricht zum Austausch von Bestellinformationen zwischen zwei Geschäftspartnern.

IMPRESSUM

Medieninhaber und Herausgeber:

EDITEL Austria GmbH, Brahmsplatz 3, 1040 Wien;
T: +43 /1/505 86 02; E: info@editel.at; W: www.editel.at

EDITEL Austria GmbH ist eine 100%-Tochter der GS1 Austria GmbH.
Der Unternehmensgegenstand der EDITEL Austria GmbH ist die Abwicklung des elektronischen Datenaustausches zwischen Geschäftspartnern, der Vertrieb dafür notwendiger Softwareprodukte und Unterstützungsleistungen.

Geschäftsführung und für den Inhalt verantwortlich: Gerd Marlovits

Redaktion: Anja Jung, Gerhard Böhm

Lektorat: Dagmar Jenner, Gerhard Böhm

Layout: www.creativedirector.cc

Druckerei: Print Alliance HAV Produktions GmbH.

Offenlegung lt. Mediengesetz, Stand 1.3.2009: Newsletter zur Förderung und Unterstützung des Tätigkeitsbereiches von EDITEL Austria.

Erscheinungsweise: zweimal jährlich, in deutscher Sprache als Beilage zur GS1 Austria Info mit einer Auflage von 17.000 Stk. Das EDITEL Journal erscheint zudem in englischer, tschechischer, slowakischer, ungarischer, kroatischer und polnischer Sprache. Alle Ausgaben sind als epaper unter www.issuu.com/editel_group abrufbar.