

**COMARCH** EDI



## **UW EDI EFFICIËNT UPGRADEN**

De concepten, uitdagingen en voordelen -  
gebaseerd op het EDI-klantenonderzoek van 2019

# Inhoudsopgave

---

<b>1. INTRODUCTIE: DE EVOLUTIE VAN EDI</b>	<b>3</b>
<b>2. DE BELANGRIJKSTE REDENEN OM OVER TE SCHAKELEN</b>	<b>4</b>
<b>3. WACHT NIET OP HET PERFECTE MOMENT - VERVANG UW EDI IN 5 EENVOUDIGE STAPPEN</b>	<b>10</b>
<b>4. ANALYSE VAN HET MODERNE EDI</b>	<b>13</b>
<b>5. DE IMPACT VAN NIEUWE TECHNOLOGISCHE TRENDS - HET MODERNE EDI</b>	<b>15</b>
<b>6. DE MEETBARE VOORDELEN VAN EDI</b>	<b>17</b>
<b>7. SAMENVATTING</b>	<b>21</b>
<b>8. OVER HET ONDERZOEK</b>	<b>22</b>
<b>9. OVER COMARCH EDI</b>	<b>22</b>





# 1. INTRODUCTIE: DE EVOLUTIE VAN EDI

Elektronische gegevensuitwisseling is ondertussen uitgegroeid tot de norm, zowel op zakelijk als technologisch vlak. Het is moeilijk in te beelden hoe een bloeiend bedrijf tegenwoordig zonder EDI-oplossing kan werken, zeker nu we allemaal zo met elkaar verbonden zijn. Een bedrijf runnen in de 21e eeuw betekent ook de technologische vooruitgang op de voet volgen en vervolgens manieren vinden om de **nieuwste IT-oplossingen nuttig toe te passen.**



De huidige digitale revolutie heeft de ontwikkeling van moderne technologieën grondig veranderd. Daardoor is de rol van EDI en de impact ervan op de supply chain zodanig geëvolueerd dat eventuele kennis over en ervaring met EDI-technologie **de beslissende factor kan zijn voor het slagen van een bedrijf.**

Bedenk maar eens hoeveel data uw bedrijf op een dag, maand of zelfs een jaar verwerkt. Aangezien **bedrijfsefficiëntie primordiaal** is in het huidige klimaat, is het geen verrassing dat veel bedrijven beroep doen op een of meerdere EDI-providers. Er valt eenvoudigweg geen tijd te verliezen.

Maar er is nog een lange weg te gaan. En dat is exact wat het woord 'evolutie' betekent - **er is altijd ruimte voor verbetering.**

Uit onderzoek van Vanson Bourne uitgevoerd in 2019 blijkt dat **52% van de grote ondernemingen (met meer dan 1.000 werknemers) verwachten dat hun bedrijfsmodellen matig tot sterk veranderd zullen zijn tegen 2020.** Het onderzoek geeft ook aan dat 74% van die bedrijven reeds een

digitale transformatiestrategie hebben uitgewerkt of daar momenteel mee bezig zijn.

Hoe kunnen we dat verklaren? Bedrijfsstrategieën zijn bedoeld om ondernemingen te helpen om zich aan te passen aan nieuwe scenario's en situaties. En het landschap van gegevensuitwisselingsoplossingen heeft een dusdanige metamorfose ondergaan dat **de strategie van vijf of tien jaar geleden niet meer geschikt is.**

Dit verklaart in grote lijnen waarom bedrijven van tijd tot tijd voor een andere EDI-technologieprovider kiezen – ze voelen eenvoudigweg de behoefte om te verbeteren. Er zijn uiteraard ook andere redenen, **die mogelijk meer van toepassing zijn op uw situatie.**

Deze white paper is ontstaan uit onze nieuwsgierigheid naar deze redenen en naar het idee achter het moderne EDI. Ontdek in dit document de voornaamste uitdagingen die grote bedrijven ervaren bij het werken met een EDI-provider, de functies die zij in de toekomst willen zien verschijnen en **de volgende stap voor EDI-oplossingen.**

## 2. DE BELANGRIJKSTE REDENEN OM OVER TE SCHAKELEN

---

Technologieën komen en gaan, maar **EDI is nog steeds de beste oplossing voor het uitwisselen van B2B-transactiegegevens**. EDI is niet weer weg te denken uit ons leven. **Dit betekent echter niet dat er geen ruimte voor verbetering is.**

In dit hoofdstuk bespreken we de belangrijkste redenen waarom bedrijven besluiten om hun EDI-systemen te moderniseren, te updaten of te wijzigen:

### 1.1. VERVANGING VAN ANDERE SYSTEMEN DIE VERBONDEN ZIJN MET EDI

EDI-oplossingen zijn de ideale manier om high-end systeemtoepassingen te verbinden met bedrijfsmanagementsoftware en om handelsprocessen te harmoniseren. Maar om tegelijkertijd consistentie, effectiviteit en gemak te kunnen bieden, moet uw EDI **verbonden worden met uw ERP-** (Enterprise Resource Planning) en CRM-systeem (Customer Relationship Management). Enkel zo kan u ten volle profiteren van het enorme potentieel van EDI-technologie.

Dit betekent echter ook dat **de vervanging van een bepaald systeem rechtstreeks invloed heeft op uw andere systemen**. Daarom streven wij altijd naar een optimale, symbiotische verhouding tussen alle onderling verbonden oplossingen.

Tegenwoordig upgraden veel bedrijven bijvoorbeeld hun ERP naar de nieuwe SAP-versie. Het migreren van een ERP kan een uitdaging vormen – zonder een goede strategie, kan dit zowel duur als riskant uitdraaien. Maar deze doemscenario's mogen niet als een obstakel worden beschouwd. Bekijk het eerder als een stimulans om **voorzorgsmaatregelen te nemen wanneer u besluit om te veranderen van technologieprovider**. De integratie van uw ERP, uw CRM of andere gelijkaardige systemen met uw EDI zal uw administratieve werk aanzienlijk vereenvoudigen en het aantal menselijke fouten verminderen. Op lange termijn kunt u rekenen op meer geavanceerde data-analyses, waardoor u betere zakelijke beslissingen zal kunnen nemen.



## 2. INSPELEN OP NIEUWE INDUSTRIENORMEN

### De digitalisering valt niet meer te ontkennen.

Binnen dit nieuwe klimaat gebeurt er heel veel en heel snel, zeker omdat bedrijven steeds meer het nut zien van data-integratieoplossingen om zich te onderscheiden van de concurrentie.

De Harvard Business Review stelt:

*“Uit onderzoek blijkt dat sinds het jaar 2000 52% van de bedrijven in de Fortune 500 failliet is gegaan, werd overgenomen of niet meer bestaat, als gevolg van digitale ontwrichting”*

Daaruit kunnen we concluderen dat ondernemingen die niet digitaliseren, de markt zullen moeten verlaten.

Steeds meer bedrijven schakelen over op geharmoniseerde EDI-stromen. Toch zijn er nog steeds ondernemingen die bewust kiezen om dat niet te doen, maar die wel herhaaldelijk in lastig vaarwater komen door hun bedrijfsomgeving.

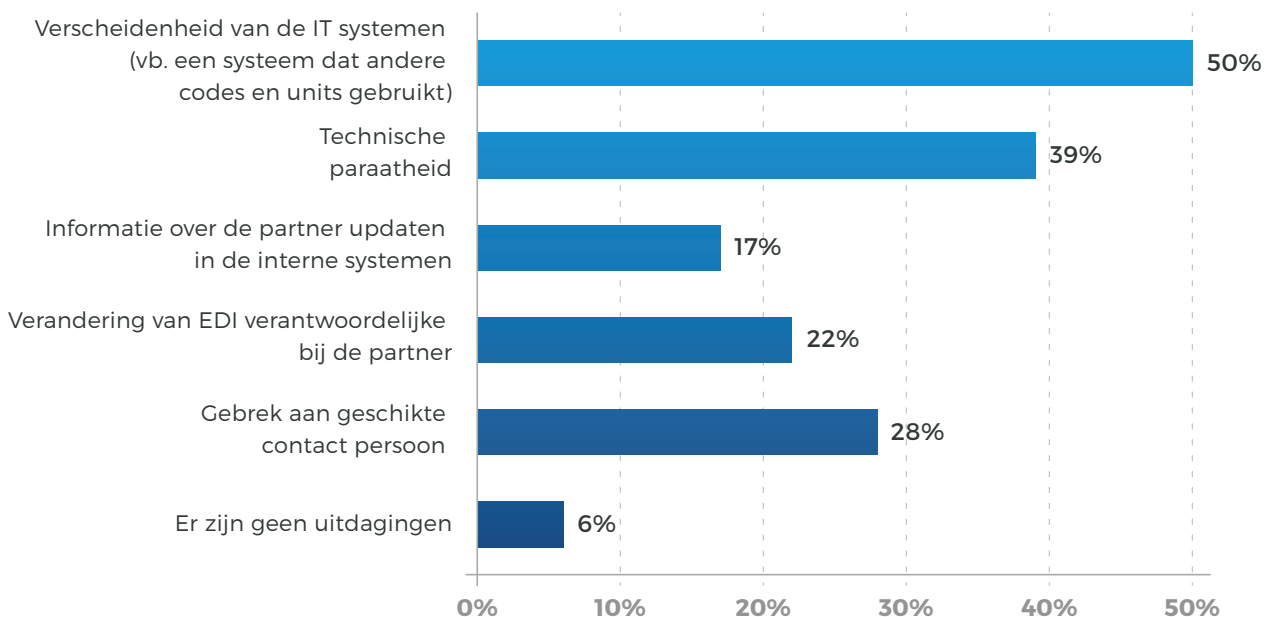
Daarom is het belangrijk om mee op de boot te springen **voor het te laat is**. Het is immers fijner om de beslissing zelf te nemen, dan om gedwongen te worden uit angst om weggeconcentreerd te worden. Bij een overhaaste beslissing valt de keuze vaak op een IT-oplossing die niet volledig op maat is van uw bedrijf.

Maar de bedrijven die (nog) niet klaar zijn voor de implementatie van een EDI-oplossing zijn niet de enige die voor grote uitdagingen staan.

Ondernemingen maken momenteel een shift van een gedwongen interne digitalisering naar een bewuste keuze voor externe partners.

Uit ons recent **klantenonderzoek blijkt dat de twee grootste bezorgdheden van grote bedrijven** over hun samenwerking met zakelijke partners, de technische paraatheid en de verscheidenheid van IT-systemen zijn (vb. een systeem dat andere codes en units gebruikt).

### Wat zijn de belangrijkste uitdagingen die u tegenkomt bij de samenwerking met uw huidige partner?



Source: Comarch 2019 EDI Market Research



Aangezien elk lid van een gegevensuitwisselingsnetwerk zijn systeem op elk moment kan vervangen, is het geen verrassing dat grote ondernemingen op zoek zijn naar **manieren om de interoperabiliteit te verbeteren**. Dat verklaart waarom deze bedrijven kiezen voor een EDI-provider met oplossingen die volledig compatibel zijn met de belangrijkste gegevensuitwisselingsnormen, maar ook met overheidsplatformen. Bedrijven willen immers de garantie dat hun data altijd de juiste ontvanger bereiken en omgekeerd.

Wanneer een EDI-provider een samenwerking opstart met een nieuwe klant, beschouwt hij zichzelf **niet enkel als een dienstverlener, maar ook als een technologische partner**. Een provider moet namelijk in nauw overleg met de klant bepalen hoe de EDI-oplossing de best mogelijke resultaten kan opleveren. Bovendien is een ervaren provider bijzonder nuttig voor systeem migratie en voor het onboarden van partners.

Daarom is het **essentieel om met de juiste technologische partner in zee te gaan**. Daarbij raden we niet aan om eerst verschillende EDI-providers uit te proberen om na verloop van tijd de juiste partner te vinden. Grondig marktonderzoek en persoonlijk advies moeten voldoende zijn om meteen de juiste keuze te maken.

### 3. GLOBALISERING

Een andere reden waarom bedrijven besluiten om hun EDI-systemen te moderniseren is de globalisering. Globalisering verplicht bedrijven namelijk om zich **zo snel mogelijk te connecteren om een succesvolle samenwerking op te starten**. Bedrijven hebben tegenwoordig meer zakenpartners, klanten en leveranciers dan ooit tevoren. En dat vergroot natuurlijk ook **de behoefte aan IT-middelen**.

Bedrijven die samenwerken met meerdere EDI-providers in verschillende landen worstelen vaak met de incompatibiliteit van de oplossingen. Wat weinigen beseffen is dat dit probleem eenvoudig kan opgelost worden door te **kiezen voor één EDI-provider** die de verschillende landen waarin het bedrijf actief is ondersteunt en die de gegevensuitwisselingsprocessen met elke huidige leverancier kan coördineren. Uit ons onderzoek blijkt dat **33% van de bedrijven** van plan is om hun specifieke afdelingen toe te wijzen aan eenzelfde EDI-provider. Op die manier kunnen zij niet alleen de datastromen aanzienlijk verbeteren, maar ook een sterke relatie



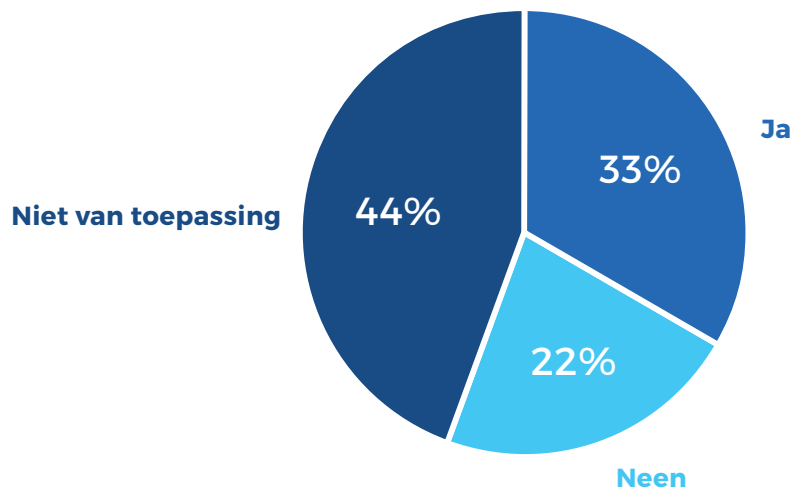
opbouwen met een betrouwbare partner.

Veel grote ondernemingen voelen aan dat een geharmoniseerde EDI-stroom hen kan helpen om minder tijd te besteden aan zakelijke transacties. Hierdoor creëren ze ruimte om zich meer te focussen op hun bedrijfsdoelstellingen in plaats van op technische processen.

Samenwerken met eenzelfde EDI-provider levert nog een belangrijk voordeel op: het bedrijf heeft **meer controle over zijn EDI-workflow**. Dat

is simpelweg een gevolg van het feit dat elke IT-serviceprovider zijn eigen manier van werken heeft. Als u probeert om meerdere oplossingen te combineren, zal elke provider trachten om zijn systeem superieur te maken aan anderen. En dat draait zelden positief uit. Daarom is de keuze voor eenzelfde provider die meerdere doelen kan dienen het beste recept voor interne en externe samenhang.

### Globalisering – bent u van plan om afdelingen toe te wijzen aan eenzelfde partner?



Source: Comarch 2019 EDI Market Research





## 4. GROEI VAN HET BEDRIJF

Uit Gartner's December 2018 Forecast Overview: Supply Chain Management, Worldwide, 2018 Update report blijkt dat

*de sterke groei van digitale business en digitale handel het vraagpatroon heeft veranderd, waardoor bedrijven genoodzaakt zijn om hun supply chain strategie te digitaliseren. Bestaande bedrijfsmodellen en supply chain strategieën zijn ontoereikend gebleken om het tempo van veranderingen en de complexiteit die digitale handel met zich meebrengt, te evenaren"*

Het rapport gaat hier verder op in en verklaart dat

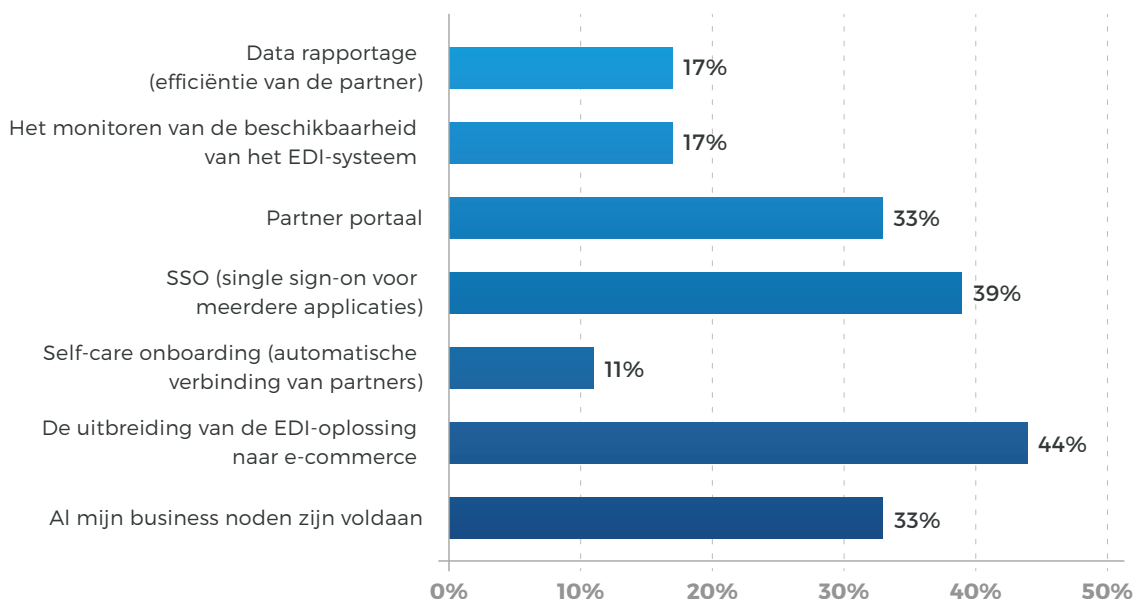
*supply chain leiders hun verouderde/ bestaande software zullen vervangen door software toepassingen die hen zullen helpen om hun huidige supply chain processen te digitaliseren en nieuwe praktijken zullen introduceren om digitale business te ondersteunen."*

Bijgevolg kunnen we verwachten dat de bedrijven die deze software al wel gebruiken, hun EDI-systemen zullen blijven verbeteren en aanpassen om de concurrentie enkele stappen voor te blijven.

**Daarnaast resulteert de groei van het bedrijf vaak in een nieuwe samenwerking met een EDI-technologieprovider**, in de zoektocht naar nieuwe bedrijfsrelevante functionaliteiten. We vroegen de deelnemers van ons onderzoek welke functionaliteiten zij in de toekomst graag zouden gebruiken. Er zijn duidelijk **enkele aspecten waarop bedrijven willen focussen**, zoals gegevensrapportage, het monitoren van de beschikbaarheid van het EDI-systeem en self-service onboarding. Dit bewijst dat wanneer dergelijke functionaliteiten essentieel worden voor het runnen van een bedrijf, ondernemingen een beroep zullen doen op technologieaanbieders die deze functionaliteiten kunnen leveren.

**De uitbreiding van de EDI-oplossing naar e-commerce** werd door 17 % van de respondenten aangehaald. Nu e-commerce steeds belangrijker wordt,

Kan u andere gebieden en bijkomende functionaliteiten opnoemen die u in de toekomst graag zou hebben?



Source: Comarch 2019 EDI Market Research



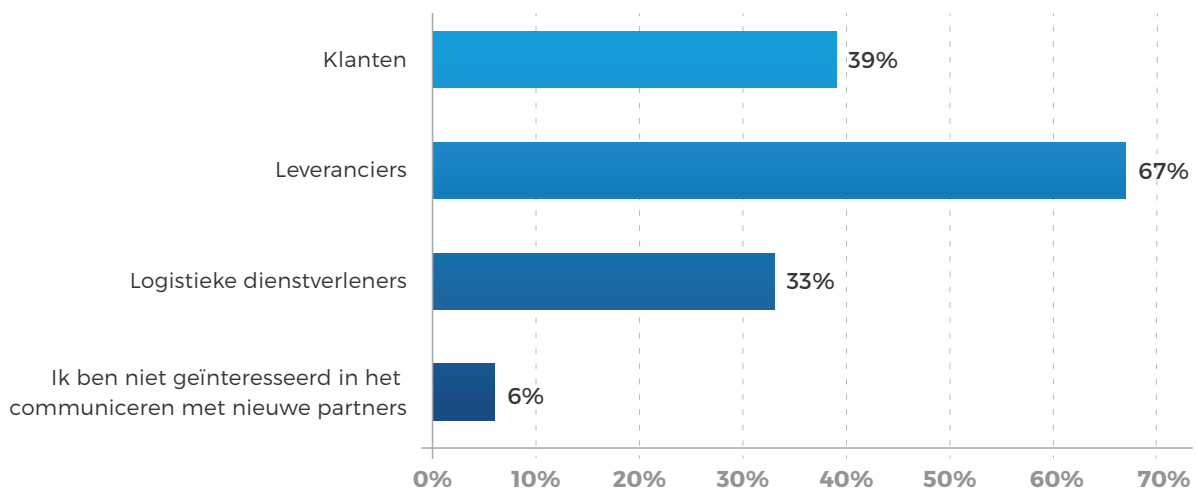
ontstaan er echter ook nieuwe uitdagingen op het gebied van databeheer. E-commerceprocessen produceren steeds meer gegevens. Die gegevens zijn ook veel complexer dan een paar jaar geleden, waardoor IT-systemen steeds beter en sneller moeten kunnen analyseren. Zo kan dus ook de behoefte ontstaan om een bestaande EDI-oplossing te vervangen door een versie met alle noodzakelijke tools voor het beheer van ontelbare e-commerce- en EDI-transacties.

Ook belangrijk is het feit dat alle respondenten in ons onderzoek aangaven dat ze **overwegen om de uitwisseling van documenten uit te breiden naar nieuwe partners**, voornamelijk leveranciers (67%). Dat betekent dat ook andere documentformaten compatibel moeten zijn. Naast de standaard elektronische facturen of bestellingen somden de deelnemers ook minder gangbare documenten op, zoals IFTMIN, dat door GS1 wordt gedefinieerd



als een bericht van de partij die een instructie geeft over transportdiensten voor een zending onder overeengekomen voorwaarden, aan de partij die de transportdiensten regelt'. Het resultaat? **Al deze bedrijven hebben behoefte aan een alomvattend EDI-systeem.**

Overweegt u om in de nabije toekomst de uitwisseling van documenten uit te breiden naar nieuwe partners? Indien ja, naar welke?



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

### 3. WACHT NIET OP HET PERFECTE MOMENT – VERVANG UW EDI IN 5 EENVOUDIGE STAPPEN

Zoals eerder vermeld, werkt bijna elk groot bedrijf ter wereld samen met minstens een EDI-provider. Het zou best kunnen dat uw bedrijf zonder dat u het wist al een EDI-oplossing gebruikt. Bereid u erop voor dat er sowieso intern wat protest zal klinken als u besluit om uw EDI te veranderen of te verbeteren.

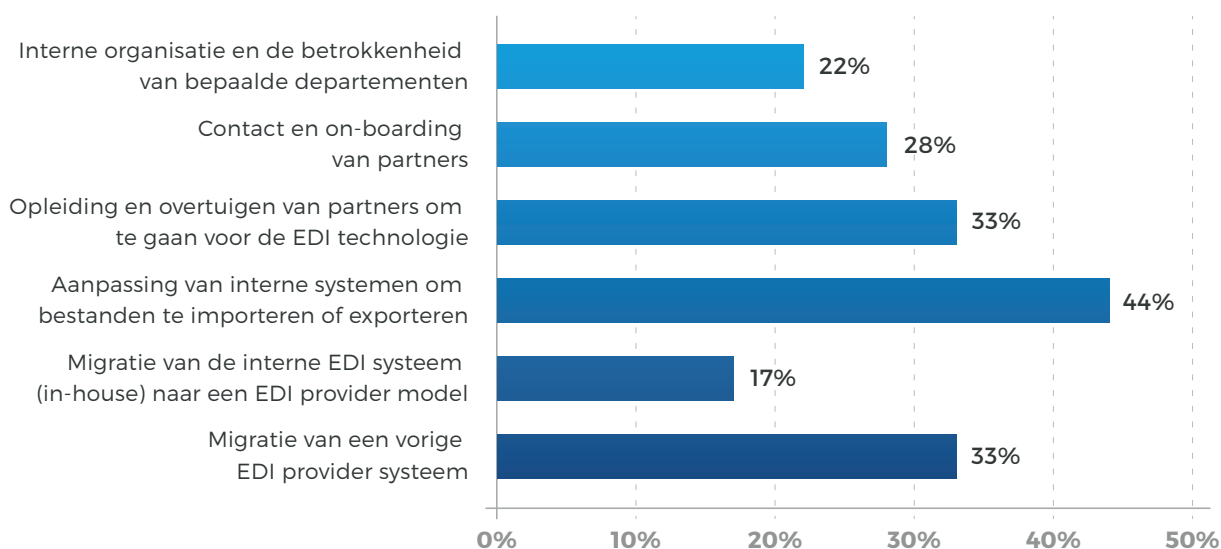
- Het vervangen van een EDI is een lang, arbeidsintensief en duur proces.
- Het heeft invloed op de manier waarop u samenwerkt met uw zakenpartners.
- Uw team is waarschijnlijk gewend om te werken met het huidige systeem.

We vroegen aan onze respondenten naar hun

**grootste uitdaging binnen het implementatieproces van een EDI-systeem.** Bijna de helft gaf aan dat interne systeemaanpassingen hen zorgen baren, terwijl een derde van hen het overtuigen van hun zakenpartners van het belang van EDI-technologie en de migratie van het oude systeem als heikele punten zagen.

Van provider veranderen kan een hele uitdaging zijn. **Maar de juiste aanpak kan het hele proces aanzienlijk vereenvoudigen.** Systeemmigraties zonder toezicht zijn niet alleen vaak de oorzaak van nefaste vertragingen en ongewenste kosten, maar kunnen ook leiden tot een groeiende ontevredenheid bij uw partners. Maar zo hoeft het natuurlijk niet te gaan. We overlopen met u **de BELANGRIJKSTE STAPPEN** voor een succesvolle migratie.

#### Wat was de grootste uitdaging binnen het implementatieproces van het EDI-systeem?



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

# 5

Vervang uw EDI in

## EENVOUDIGE STAPPEN

1

### STAP 1

#### NEEM EEN STAP TERUG EN BEPAAL UW DOELSTELLINGEN

Analyseer eerdere samenwerkingen met technologieaanbieders en **bepaal wat u wilt verbeteren**. Aan de hand van een grondig marktonderzoek kunt u uw verwachtingen vergelijken met de functionaliteiten die elke EDI-provider aanbiedt.

2

### STAP 2

#### BEPAAAL UW BEDRIJFSMODEL

Zoals reeds vermeld, is er altijd ruimte om uw **bedrijfsmodel (of -strategie) te verbeteren**. Het model waarin uw huidige EDI-technologie is verwerkt, past mogelijk niet meer bij de huidige richting van uw bedrijf. Bovendien is het interessant om een optie te kiezen die niet alleen voldoet aan uw behoeften of compatibel is met uw andere oplossingen, maar die ook een basis biedt waarop u kunt voortbouwen. Hou er rekening mee dat u in de toekomst zeker nieuwe functionaliteiten zal willen toevoegen.

3

### STAP 3

#### CONSULT WITH YOUR BUSINESS PARTNERS

Voordat u een definitieve beslissing neemt, is het belangrijk dat u **uw EDI-opties bespreekt met uw belangrijkste zakenpartners**.

U kunt bijvoorbeeld kiezen voor **een hybride oplossing** – een combinatie van een end-to-end EDI en een EDI-webportaal. Hierdoor kunnen partners die niet over voldoende IT-middelen beschikken om een volledige EDI op te zetten **met u in contact komen via een gebruiksvriendelijk webplatform** waarop u voldoende mogelijkheden heeft om eenvoudig gegevens uit te wisselen.

Uw toekomstige EDI-provider moet u de mogelijkheid bieden om **EDI-berichten zonder problemen van het ene formaat naar het andere om te zetten**. Als dat zo is, en uw partner effectief in staat is om u te connecteren met een groot aantal leveranciers dankzij een **uitgebreid aanbod aan documentformaten**, bent u klaar om de volgende stap te zetten.



# 4

## STAP 4

### BEPAAAL EEN GLOBALE OF GEFASEERDE AANPAK VOOR HET ONBOARDEN VAN PARTNERS

Zodra het kiezen van een oplossing achter de rug is, is het tijd om te bepalen hoe u naar uw nieuwe systeem kunt migreren en hoe u **tegelijktijd uw partners kunt meenemen in dit proces**.

Er zijn twee basisbenaderingen om dat te doen: **een globale of een gefaseerde migratie**. De globale aanpak (big bang) betekent dat u uw partners tegelijkertijd verbindt. De gefaseerde aanpak houdt in dat u uw partners toevoegt volgens vooraf vastgestelde criteria, zoals het niveau van samenwerking, de hoeveelheid verwerkte data tijdens het uitvoeren van transacties, de locatie, de demografie,...

Ongeacht welke aanpak u kiest, is het steeds aan te raden om te **starten met de kernpartners van uw bedrijf**, omdat de hoeveelheid gegevens die tussen u en die bedrijven wordt uitgewisseld waarschijnlijk groter is dan bij andere partners.

# 5

## STAP 5

### UW RAPPORTAGETOOLS INSTELLEN

Dankzij zowel de geavanceerde rapportagetools als het monitoringplatform van uw nieuwe EDI-provider krijgt u een **compleet overzicht van het migratieproces**. Op die manier heeft u de volledige controle over het hele proces.

Vergeet niet dat het definiëren van een goed EDI-implementatieplan u kan helpen om **doelstellingen te bepalen die daadwerkelijk haalbaar zijn**. Een realistisch beeld van hoe EDI werkt en hoe het geïntegreerd kan worden, zal u helpen om betere resultaten te bereiken wanneer de EDI-oplossing eenmaal operationeel is.

# 4. ANALYSE VAN HET MODERNE EDI

---

## OVERSTAP NAAR DE CLOUD

De cloud is niet zomaar een modewoord. Niet alleen beïnvloedde **de cloud sterk de regels rond EDI-implementatie**, maar het is op dit moment ook de meest populaire EDI-oplossing. Dit is niet verrassend aangezien de overstap naar de EDI Cloud veel voordelen met zich meebrengt, zoals **een grotere bedrijfsefficiëntie en een aanzienlijke kostenreductie**. Volgens het onderzoek van de Manchester Business School kunnen bedrijven 10 tot 25% besparen door gebruik te maken van cloud-technologie. Bovendien meldde twee derde van de bedrijven in kwestie dat ze zich voor **60% meer kunnen focussen op hun algemene bedrijfsstrategie en -innovatie**.

Uit hetzelfde onderzoek blijkt dat 65% van de bedrijven er sterk van overtuigd is dat de juiste cloud interessant is voor hun **technologische maturiteit**.

In de laatste officiële krant van het Cloud Industry Forum met de titel 'Cloud - the next generation' lezen we:

*Voor het eerst **investeren bedrijven meer in cloud-infrastructuur dan in bedrijfsinterne infrastructuur**. Deze kloof zal in de komende drie jaar aanzienlijk groter worden naarmate organisaties hun verouderde IT deactiveren en meer inzetten op de nieuwste technologieën"*

Daarnaast blijkt uit het nieuwe rapport van Vanson Bourne dat **grote ondernemingen 258 miljoen dollar per jaar verliezen door een gebrek aan cloud-expertise**. Die notie wordt ondertussen algemeen erkend door vele bedrijfsleiders, die zich bijgevolg enthousiast toeleggen op het verder ontwikkelen van hun interne IT-middelen en op het uitbouwen van nieuwe relaties met externe technologieleveranciers.

Het Gartner's December 2018 Forecast Overview: Supply Chain Management, Worldwide, 2018 Update report legt uit dat

*"groeiende gebruik van SaaS-applicaties zal leiden tot hogere SaaS uitgaves"*

Gartner gaat door en zegt dat

*"In 2022 zullen de uitgaven voor SaaS de overhand nemen, en zal dit soort aankopen de uitgaven voor onderhoud, de dominante aankoopstijl van 2017, overtreffen. De uitgaven voor eeuwigdurende licenties zullen dalen tot minder dan 20% van de totale supply chain-uitgaven, die naar verwachting meer dan 22 miljard dollar zullen bedragen in 2022"*

## WAT MET API'S?

API zorgt dat twee verschillende applicaties met elkaar kunnen communiceren. In vergelijking met EDI maakt API realtime uitwisseling mogelijk, wat natuurlijk een aanzienlijke toegevoegde waarde is voor de gehele supply chain. EDI blijft echter de meest populaire oplossing. **Dankzij de geavanceerde beveiliging en bewezen betrouwbaarheid is EDI namelijk een robuuste standaard geworden voor gegevensuitwisseling.** API's blijven proberen om datzelfde niveau te bereiken en hoewel de API-ontwikkeling aanzienlijk is gegroeid, wordt EDI nog steeds beschouwd als de superieure oplossing.



## WEGWIJS IN HET PEPPOL-NETWERK

PEPPOL staat voor Pan European Public Procurement Online en is de organisatie die toezicht houdt op **het netwerk** (het zogenaamde PEPPOL-netwerk) dat **verschillende oplossingen bundelt voor elektronische documentuitwisseling voor B2G en B2B.** Toen bekend werd dat alle Europese overheidsdiensten vanaf 18 april 2019 verplicht zijn om gestructureerde e-facturen van hun leveranciers te verwerken, werd voorspeld dat het PEPPOL-netwerk een aanzienlijke toename in documentstromen zou merken.

Die toename is te danken aan EDI-oplossingen en het groeiende aantal gebruikers ervan. Bedrijven die gebruik maken van EDI-oplossingen kunnen eenvoudig communiceren met al hun binnen- en buitenlandse zakenpartners en kunnen niet alleen facturen uitwisselen, maar ook andere soorten elektronische documenten die het hele inkoopproces bestrijken. Denk daarbij aan elektronische

bestellingen, verzendberichten vooraf, facturen, catalogi, enz.

Bedrijven doen tegenwoordig vaak beroep op technologieleveranciers, zoals Comarch, om hun documentuitwisselingsprocessen te verbeteren. Deze leveranciers bieden namelijk **EDI-oplossingen aan die volledig voldoen aan wereldwijde vereisten zoals de PEPPOL-standaarden.** Hoewel EDI een zeer populaire oplossing is, blijkt zowel uit Sharedserviceslink als uit het Comarch-onderzoek dat meer dan de helft van de respondenten hun EDI-platformen niet gebruiken voor e-facturatie. Voor sommige bedrijven kan PEPPOL daarom de ideale manier zijn om een EDI-oplossing te implementeren, terwijl het voor anderen een stimulans kan zijn om EDI ook te gaan inzetten voor het uitwisselen van nieuwe soorten digitale berichten.





# 5. DE IMPACT VAN NIEUWE TECHNOLOGISCHE TRENDS – HET MODERNE EDI

Hoewel meerdere experts het onvermijdelijke einde van het EDI-tijdperk hebben voorspeld, is het er nog steeds. **Zullen API of blockchain EDI ooit echt vervangen?** Of kunnen deze oplossingen samen worden ingezet om de algemene efficiëntie van een bedrijf te verbeteren?

De auteur van het eerder genoemde Gartner Forecast Overview: Supply Chain Management, Worldwide, 2018 Update report voorspelt dat

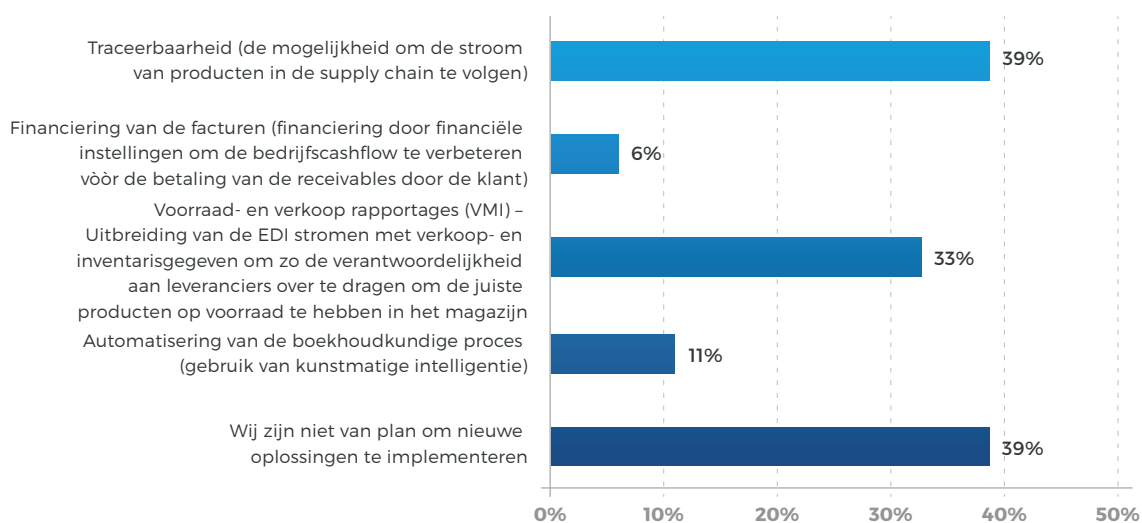
*opkomende technologieën zoals machine learning, Internet of Things (IoT), robotica en chat-platforms nieuwe uitgaven zullen stimuleren voor supply chain-applicaties, naarmate ondernemingen deze technologieën beginnen te integreren om de bestaande mogelijkheden uit te breiden en nieuwe mogelijkheden te ontwikkelen”*

Hoewel EDI stevig verankerd is, is het wel zo dat sommige nieuwe technologieën, zoals het Internet of Things, blockchain-based netwerken of KI/machine learning bepaalde **nieuwe uitdagingen voor de**



**supply chain kunnen oplossen.** Maar, zoals eerder vermeld, zijn er heel wat aspecten waarvoor EDI de onbetwiste leider blijft. Daarom zijn developers zo enthousiast over het combineren van al deze technologieën tot één oplossing onder de naam Modern EDI. De Blockchain-technologie zorgt bijvoorbeeld voor een nog betere beveiliging van gevoelige transacties tussen zakenpartners, terwijl de IoT-services, met verschillende sensoren en scanners, nieuwe real-time, geavanceerde rapportagefuncties mogelijk maken en **de verwerking van Big Data versnellen.** Het betekent niet dat blockchain of kunstmatige intelligentie de enige technologieën zijn die kunnen worden gebruikt voor het Moderne EDI. Er zijn nog vele andere technologieën die EDI kunnen

## Welke andere technologische trends zou u graag implementeren in uw huidige oplossing, in de komende 2-3 jaar?



Source: Comarch 2019 EDI Market Research



versterken. We vroegen onze respondenten welke andere technologische functionaliteiten ze overwogen om in de nabije toekomst te implementeren. Velen van hen waren geïnteresseerd in functies zoals traceerbaarheid (de mogelijkheid om de stroom van producten in de supply chain te volgen) of een voorraadmanagementmethode (VMI). Het overgrote deel van de functionaliteiten die door onze respondenten werden vermeld, kunnen in de nabije toekomst worden opgenomen in EDI, of worden nu

al geïntegreerd in de moderne systemen.

We benadrukken dat EDI's niet verouderd zijn, ze hebben gewoon af en toe een upgrade nodig. En met de huidige snelheid waaraan IT ontwikkelt, is het vrij eenvoudig om nieuwe technologische ontwikkelingen te integreren in de klassieke EDI's.

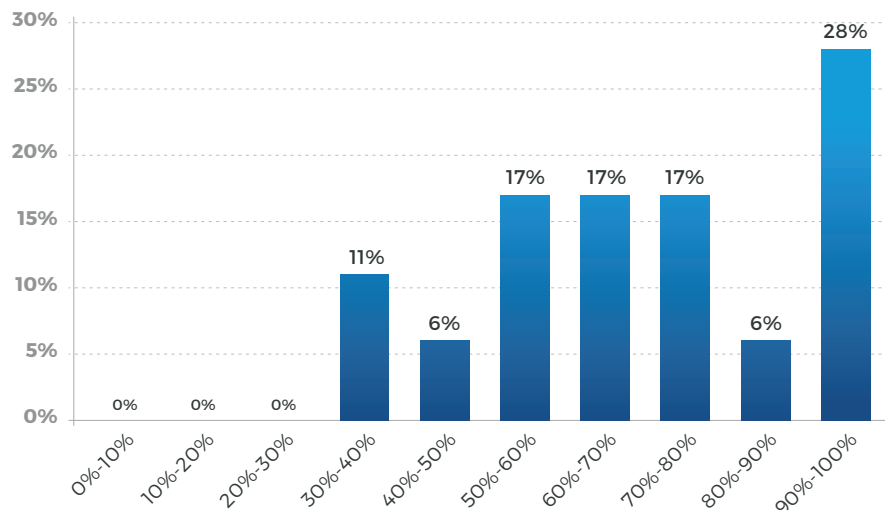


# 6. DE MEETBARE VOORDELEN VAN EDI

Na de theoretische uitleg van de moderne EDI-technologieën, willen we ons in dit hoofdstuk concentreren op **de werkelijke en meetbare voordelen van dergelijke oplossingen wanneer ze in de praktijk worden gebracht**. Daarvoor vroegen we onze respondenten naar hun ervaringen voor en na hun EDI-implementatie. Aangezien veel van hen hun EDI's al geruime tijd gebruiken, waren we er zeker van dat ze een aantal belangrijke veranderingen konden aanhalen, bijvoorbeeld op vlak van **kosten, snelheid en kwaliteit van de gegevensuitwisseling**.

Elk van de respondenten bevestigde een daling van de kosten voor documentbeheer. Bijna 30% van de deelnemers schatte dat ze hierdoor tot wel **90% konden besparen**. Bovendien gaf 83% van de deelnemende bedrijven aan dat ze dankzij EDI meer dan 50% besparingen konden noteren.

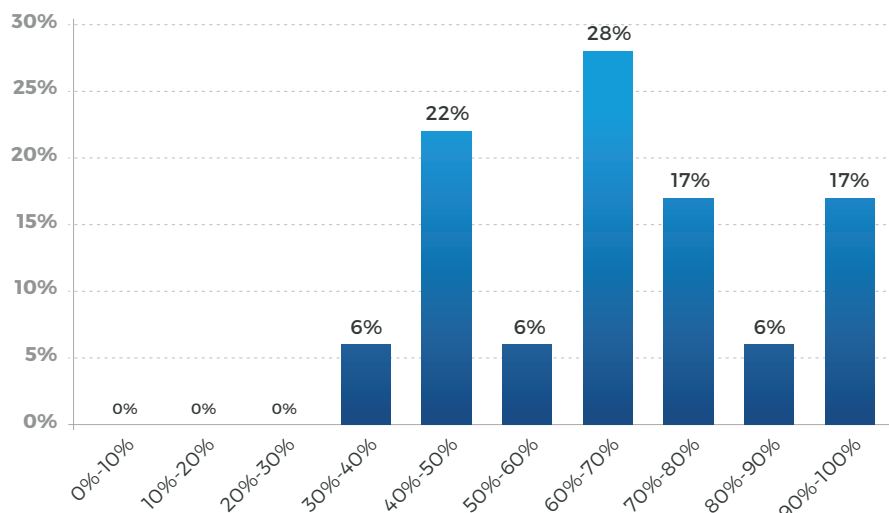
## Daling kosten documentbeheer



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

Alle respondenten meldden ook minder fouten bij de uitwisseling van documenten. De meeste respondenten schatten **60% tot 70% minder fouten**, een zesde zag zelfs 100% verbetering!

## Minder fouten

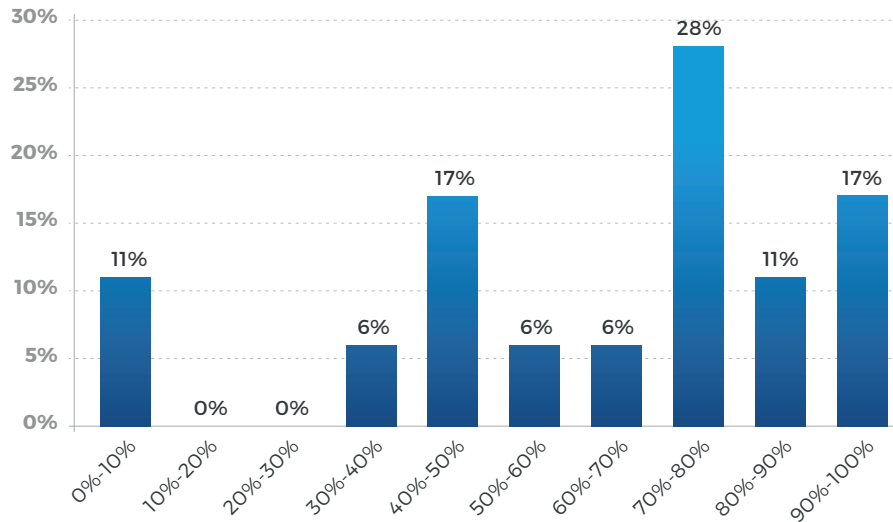


Source: Comarch 2019 EDI Market Research



90% van de respondenten gaf aan dat de **snellheid waarmee ze hun elektronische facturatieprocessen kunnen uitvoeren aanzienlijk was gestegen.**

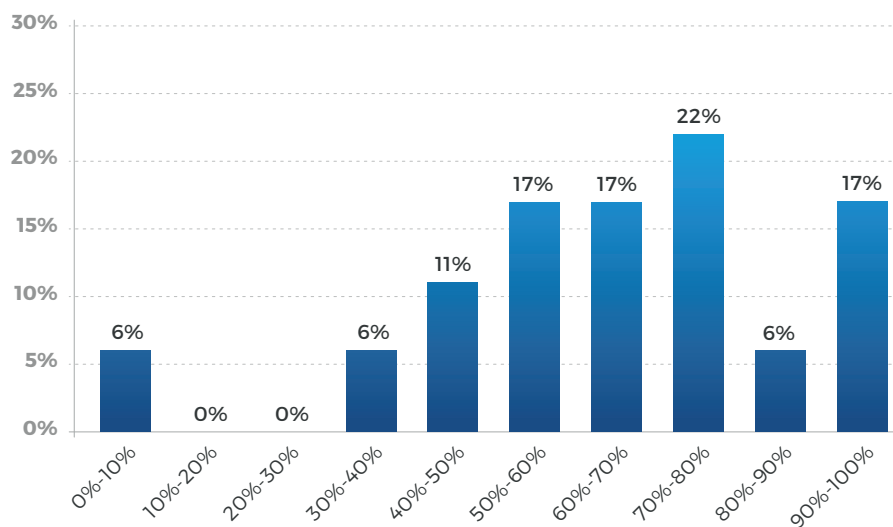
### Snellere betaling van facturen



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

De implementatie van een EDI-systeem draagt ook bij aan de versnelling van de logistieke processen. Bijna 90% van de respondenten schatte dat hun **logistieke processen met meer dan 50% zijn versneld.**

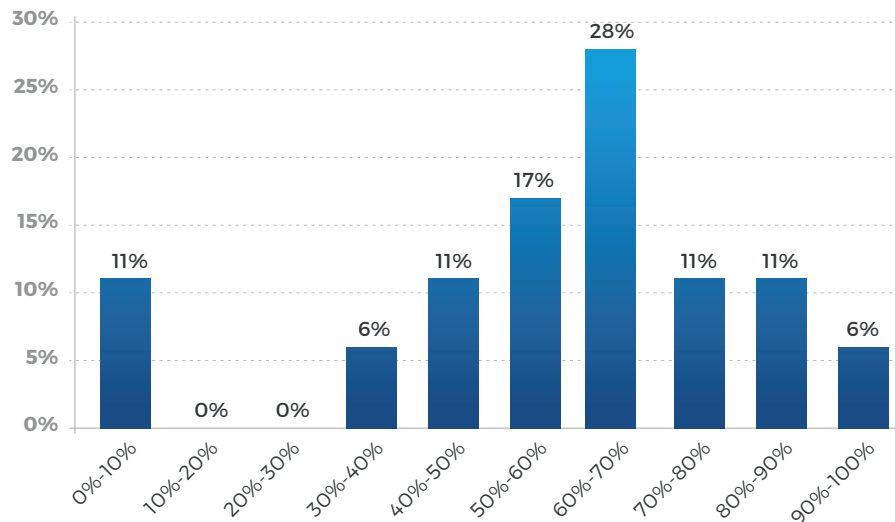
### Snellere logistieke processen



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

Nu we het toch over logistiek hebben, mogen we de problemen met onvolledige of onjuiste leveringen niet vergeten. Zoals onze respondenten aangaven, helpt EDI om **dergelijke incidenten aanzienlijk te verminderen**. Voor meer dan driekwart van de bedrijven is het aantal onjuiste of onvolledige leveringen met ongeveer 70% gedaald.

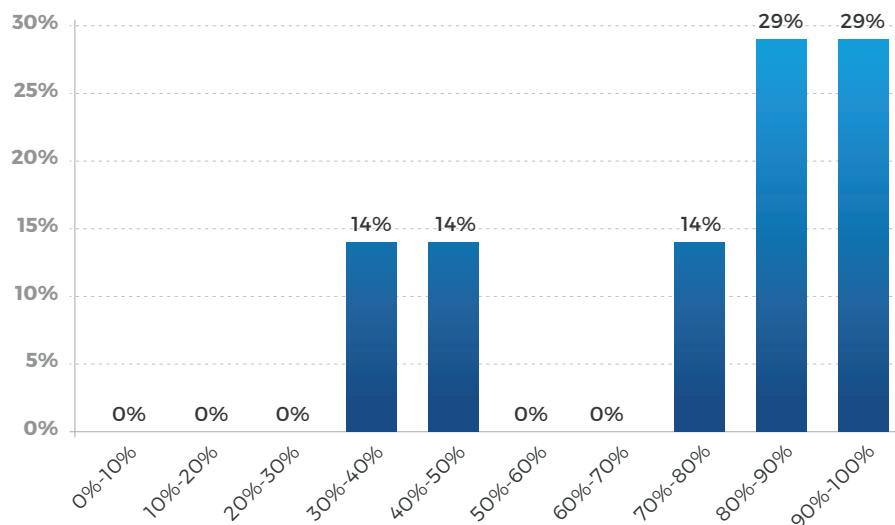
### Minder onvolledige of foute leveringen



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

De impact van EDI is duidelijk zichtbaar als het gaat om het verminderen van administratieve werkzaamheden. **Alle respondenten meldden een verbetering van ten minste 30%**. De meerderheid van de respondenten gaf echter aan dat EDI hen 80 tot 100% tijd heeft bespaard qua administratie.

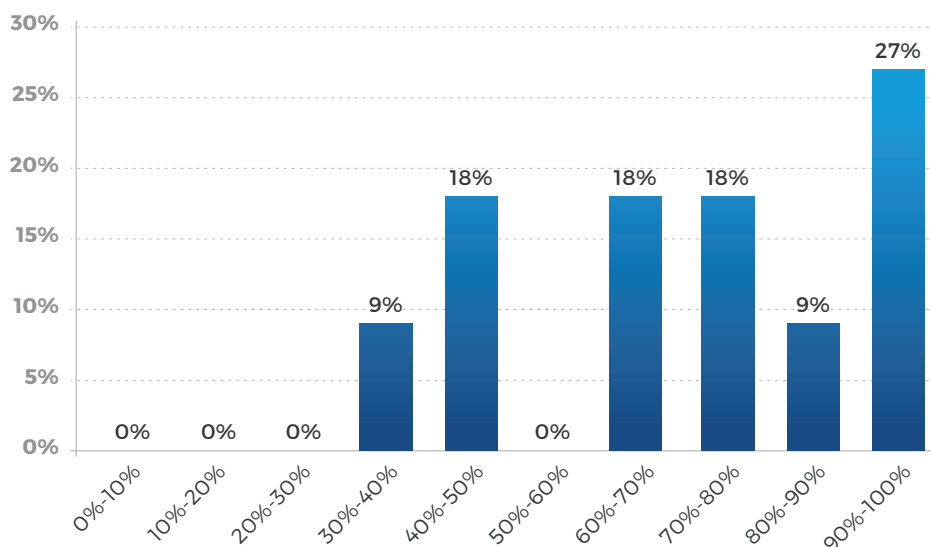
### Vermindering van administratief werk



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

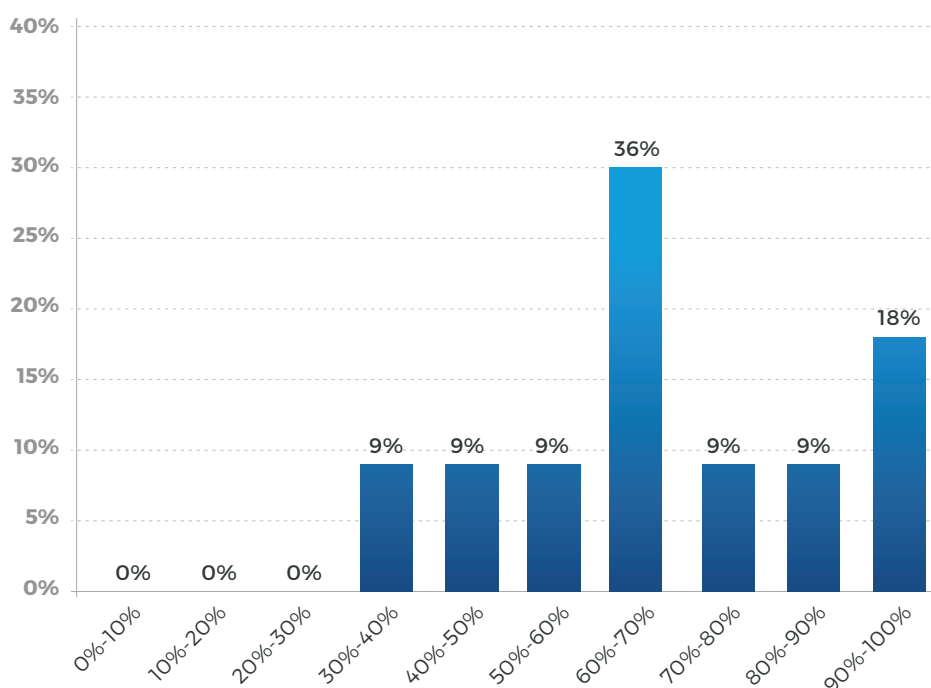
Zoals u zich wellicht herinnert, is een van de grootste uitdagingen voor grote bedrijven het informeren en overtuigen van partners om een nieuwe EDI-technologie te gebruiken. Maar, zoals ons onderzoek laat zien, **wordt de relatie met partners en klanten veel sterker** zodra bedrijven een EDI-oplossing gaan gebruiken. Bovendien kunnen bedrijven zo eenvoudiger misverstanden ophelderen dan vroeger.

### Betere relatie met partners



Source: Comarch 2019 EDI Market Research

### Misverstanden met partners sneller opgelost



Source: Comarch 2019 EDI Market Research



## 7. SAMENVATTING

---

**Moderne EDI-oplossingen staan voor de deur** – klaar om gebruikt te worden door grote en kleine bedrijven om hun bedrijfsefficiëntie te verbeteren. Om in te spelen op de huidige digitale transformatie en de uitdagingen die dit met zich meebrengt, zijn de oplossingen geëvolueerd naar technologisch geavanceerde tools **die compatibel zijn met de nieuwste normen**. Wij kennen het potentieel van EDI en weten dat het upgraden van uw oude EDI-systeem naar een nieuw systeem niet problematisch hoeft te zijn voor u of uw zakenpartners.

EDI-systemen zullen in de loop der tijd nog meer evolueren. Met de nieuwe functies op vlak van kunstmatige intelligentie, machine learning, of blockchain, zal EDI alleen maar **nog betere resultaten opleveren**. Als gevolg daarvan zullen de bedrijven die vandaag het moderne EDI gaan gebruiken, de eersten zijn die deze voordelen zullen mogen ervaren en daarmee een aanzienlijk voordeel hebben ten opzichte van hun concurrenten.

Is uw bedrijf er klaar voor?



## 8. OVER HET ONDERZOEK

---

Comarch' ervaring als internationale multivendor van EDI is het resultaat van onze samenwerking met duizenden bedrijven uit alle sectoren – van detailhandel en consumentengoederen (FMCG) tot doe-het-zelf, productie, logistiek, farmaceutica, olie en gas, telecommunicatie, en nog veel meer. Enkele van de merken die de Comarch EDI-oplossing reeds toepassen zijn Carrefour, Metro Systems, Leroy Merlin, BIC, BP en Technicolor. Omwille van onze uitgebreide ervaring **besloten we om onze kennis over Modern EDI te delen** en in te zetten op onderzoek om een aantal van de meest cruciale elementen van deze technologie onder de aandacht te brengen.

Het onderzoek dat in deze white paper is opgenomen, is specifiek ontworpen om **als basis te dienen voor een gedetailleerde EDI-marktanalyse**. Om het onderwerp van binnenuit te onderzoeken, is dit document zowel geschreven **vanuit het perspectief van de EDI-technologieprovider als van de eindgebruiker**. Dankzij de zeer gerespecteerde bedrijven uit **Frankrijk, Duitsland, Italië en Polen** die aan ons onderzoek deelnamen, konden we meer licht werpen op de huidige stand van zaken van EDI-oplossingen en het belang ervan voor de ontwikkeling van bedrijven in de 21e eeuw.

## 9. OVER COMARCH EDI

---

Comarch EDI is een **cloud-based B2B-platform dat een dynamische en betrouwbare gegevensuitwisseling** tussen u en uw handelspartners mogelijk maakt. Onze oplossing werd specifiek ontworpen om de bedrijfsefficiëntie van uw onderneming aanzienlijk te verbeteren, en is daarom volledig in overeenstemming met de laatste wereldwijde normen en voorschriften.

Met dit **uiterst praktische en rendabele** platform kunt u tientallen soorten elektronische berichten verzenden en ontvangen in vele verschillende formaten. Comarch EDI kan eenvoudig worden geïntegreerd met uw interne IT-systemen of worden gebruikt als een online EDI-oplossing. Welke optie u ook kiest, het vergemakkelijkt sowieso de hele handelslevenscyclus – van het plaatsen van een bestelling tot de verzending en de betaling.

Dankzij de implementatie van traceerbaarheid, KI en machine learning-technologie, garandeert Comarch EDI **perfect geoptimaliseerde supply chain-processen en bijgevolg betere bedrijfsresultaten**.

Comarch biedt geavanceerde IT-technologieën voor bedrijfsautomatisering, zodat bedrijven hun supply chain kunnen automatiseren. Het bedrijf maakt een alomvattende aanpak mogelijk voor **zowel interne als externe cloud-gebaseerde samenwerking met partners** (leveranciers, klanten, logistieke operatoren en dienstverleners) – waaronder ook de uitwisseling van producten en van logistieke en financiële gegevens om de beste bedrijfsresultaten te leveren.

### Wilt u meer weten?

Neem een kijkje op onze website

[www.comarch.com](http://www.comarch.com)

[www.edi.comarch.com](http://www.edi.comarch.com)



# COMARCH

## ABOUT COMARCH

Founded in 1993, Comarch has more than 20 years of experience in designing, implementing and integrating IT solutions for enterprises in a variety of industries, including retail, consumer goods, DIY, logistics, manufacturing, pharmaceuticals, and oil and gas. Solutions for data exchange and document management are dedicated to master data management, e-procurement, e-invoicing and AP/AR processes. Comarch is a true end to end procure to pay solution provider. Moreover, the offer comprises a B2B network that guarantees secure and reliable data transmission with more than 115 000 entities worldwide in a short time. Comarch is cooperating with leading companies such as Metro Systems, Carrefour, Leroy Merlin, BP, BIC, Unilever, Rossmann, Valeant, Valeo, and Technicolor. With thousands of successfully completed projects, 15 data center locations and more than 80 offices in 30-plus countries, Comarch has the support and infrastructure necessary for high-volume rollouts.

[info@comarch.com](mailto:info@comarch.com) | [www.comarch.com](http://www.comarch.com)