

Roadmap für die ERP-Integration:

Ein Leitfaden für Einkäufer für eine intelligentere Integration

USD
Lorem ipsum
+\$2,516,31
3% ▼

ERP

Target icon, Shopping cart icon, Document icon, Group of people icon, Bar chart icon, Clock icon, Pie chart icon, Gear icon

>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh
quisque tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisi enim ad
minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip
ex ea commodo consequat.

Inhalt



ERP-Integration – Was ist das, und warum ist es wichtig?	3
Warum sollten Sie Ihre Anforderungen an ERP-Integrationslösungen jetzt neu bewerten?	4
Der Business Case für eine ERP-Integrationslösung	5
Passen Sie Ihre Integrationslösung an Ihr aktuelles ERP-System an	7
13 Tipps für den Einkauf, die Ihnen bei der Auswahl einer ERP-Integrationslösung helfen	8
Beginnen Sie mit dem Einkaufsprozess für die ERP-Integrationslösungen	10
Nutzen Sie die Expertise eines Fachmanns: Lassen Sie sich von einem Integrationsberater beraten	11
Lösen Sie ERP-Herausforderungen mit OpenText	12

ERP-Integration – Was ist das, und warum ist es wichtig?

Die Integration von Enterprise Resource Planning (ERP) bezieht sich auf den Prozess der Verbindung verschiedener Systeme und Anwendungen innerhalb einer Organisation, um Daten, Prozesse und Funktionen zu optimieren und zu synchronisieren.

Dies beinhaltet die Verknüpfung der ERP-Software mit

Anderen internen Systemen **Externen Systemen**

 CRM	 hersteller
 HRM	 Kunden
 Bestandsverwaltung	 Partner
 usw.	

um einen reibungslosen Datenfluss und die Kommunikation über verschiedene Abteilungen und Funktionen hinweg zu ermöglichen.

44 %

der Transaktionsdaten in ERP stammen aus externen Quellen.¹

¹ OpenText und IDG Communications, Inc., ERP-Modernisierung und wachsende Datenherausforderungen treiben 91 % der Unternehmen zur Modernisierung ihrer Integrationslösungen an.

ERP-Integrationen sind in vielen Formen und Größen verfügbar, abhängig von der Anzahl der Geschäftspartner, die ein Unternehmen hat, sowie von der Art und dem Volumen der Datenflüsse. Für gängige, wiederholbare Use Cases gibt es einfach vorkonfigurierte Integrationslösungen. Anpassungen, erweiterte Verarbeitungsregeln und Nischenanwendungen können die Konfiguration, den Support und die Wartung von Integrationen jedoch erschweren. Für diese Unternehmen kann eine Do-it-yourself-Lösung besonders problematisch sein.

Externe Integrationen mit Lieferanten, Kunden und anderen Geschäftspartnern, die über eigene individuell konfigurierte Systeme und Arbeitsweisen verfügen, erhöhen die Komplexität.

Warum sollten Sie Ihre Anforderungen an ERP-Integrationslösungen jetzt neu bewerten?

Sofern Sie nicht Ihr erstes ERP-System implementieren, sind wahrscheinlich bereits einige Integrationslösungen vorhanden. Wenn diese Lösungen jedoch nicht mit Ihrem vorhandenen ERP-System abgestimmt sind, kann es an der Zeit sein, eine neue Bewertung durchzuführen.

Fragmentierte ERP-Systeme machen es nahezu unmöglich, wichtige Geschäftsprozesse und Workflows ohne Integration zu digitalisieren und zu automatisieren.

Wichtige Faktoren für die Neubewertung Ihrer ERP-Integrationslösung

 Fristen wie zur Umstellung von SAP auf S/4HANA	 Fehlende Unterstützung für ältere Systeme
 ERP-Migration	 Veräußerungen
 Digitale Transformationsinitiativen	 Unternehmenserweiterung
 Fluktuation von Fachpersonal	 Änderungen der Anforderungen aufgrund von Compliance-Vorschriften oder neuen Informationssicherheitsrichtlinien
 Umstrukturierung des Unternehmens	 Fusions- und Übernahmeaktivitäten

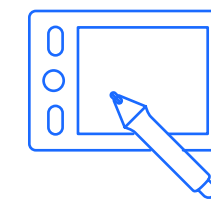
Der Business Case für eine ERP-Integrationslösung

Unternehmen haben viel Zeit und Geld in die Implementierung von ERP-Lösungen (Enterprise Resource Planning) investiert, um bestimmte Geschäftsprozesse zu automatisieren, z. B. Finanzen, Einkauf, Asset-Management und Betriebsabläufe. Dies hat sich positiv auf die Unternehmensleistung ausgewirkt, aber das monolithische Design herkömmlicher ERP-Systeme sowie die umfangreichen Anpassungen, die erforderlich sind, um die spezifischen Anforderungen eines Unternehmens zu erfüllen, haben die Systeme unflexibel gemacht. Da die Anforderungen an die digitale Transformation von Geschäftsprozessen zunehmen, wird dies zu einer großen Herausforderung.

Bei der Auswahl eines Anbieters kommt es auf die Fähigkeiten an, aber Fachwissen, Erfahrung und Support sind genauso wichtig. Die Zusammenarbeit mit dem falschen Anbieter führt zu unerwarteten Kosten und Verzögerungen. Die Partnerschaft mit dem richtigen Anbieter kann jedoch zu einem erheblichen ROI führen.

[Erfahren Sie mit unserem ROI-Rechner für die ERP-Integration, was Ihr Unternehmen erwarten kann.](#)

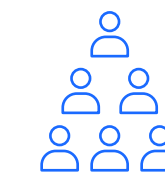
Ohne eine ERP-Integrationslösung sind Unternehmen folgenden Risiken ausgesetzt:



Übermäßige
manuelle Arbeit



Datensilos



Verschwendete
Ressourcen



Höhere operative
Kosten



Fehler



Compliance-
Probleme



Supply-Chain-
Unterbrechung

Der Business Case für eine ERP-Integrationslösung

Durch die ERP-Integration werden im Wesentlichen verschiedene Aspekte eines Unternehmens aufeinander abgestimmt, wodurch Effizienz, Genauigkeit und Anpassungsfähigkeit verbessert werden. Es handelt sich dabei um eine strategische Investition, die den Wettbewerbsvorteil eines Unternehmens in der dynamischen wirtschaftlichen Umfeld von heute deutlich steigern kann.

Nicht alle Integrationsanbieter sind in der Lage, einen reibungslosen, risikofreien und störungsfreien Übergang innerhalb einer bestimmten Frist oder eines bestimmten Budgets zu gewährleisten.

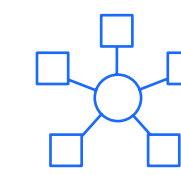
Nutzen Sie unseren EDI als Service, um potenzielle Anbieter zu bewerten.

67 % der CFO sind der Ansicht, dass ihre Investitionen in digitale Ausgaben hinter den erwarteten Ergebnissen zurückbleiben, hauptsächlich aufgrund der schlechten Abstimmung zwischen CFO und CIO und der mangelnden Transparenz der Organisation in Bezug auf die digitale Leistung.²

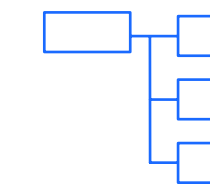
² Gartner, The CFO's Playbook for Improving Digital ROI, 2022

GARTNER ist eine eingetragene Marke und Dienstleistungsmarke von Gartner, Inc. und/oder seinen verbundenen Unternehmen in den USA und international und wird hierin mit Erlaubnis verwendet. Alle Rechte vorbehalten.

Die ERP-Integration bietet mehrere überzeugende unternehmerische Vorteile:



Optimierte Abläufe



Skalierbarkeit und Flexibilität



Kostensparnis



Verbesserte Berichte und Analysen



Verbesserte Kommunikation und Zusammenarbeit



Datenkonsistenz und -genauigkeit



Kundenzufriedenheit



Effizientes Supply-Chain-Management, einschließlich:
Asset-Management
reduzierte Vorlaufzeiten
bessere Lieferantenbeziehungen



Einhaltung rechtlicher Vorschriften

Passen Sie Ihre Integrationslösung an Ihr aktuelles ERP-System an

Eine Integrationslösung hilft nur dann, ERP-Herausforderungen zu vermeiden, wenn sie nahtlos mit Ihrer aktuellen Strategie abgestimmt ist. Berücksichtigen Sie bei der Beurteilung Ihrer aktuellen Strategie die folgenden strategischen Fragen, bevor Sie mit einem Anbieter sprechen:

- Verwenden Sie ein älteres System oder ein modernes System?
- Verwenden Sie ein lizenzbasiertes System oder ein reines SaaS-ERP-System?
- Wie viele ERP haben Sie implementiert?
- Arbeiten Sie mit einem oder mehreren Anbietern zusammen?
- Sind Ihre ERP-Systeme skalierbar, um zukünftiges Wachstum und Veränderungen in Ihrem Unternehmen zu berücksichtigen?
- Wie einfach können Ihre ERP-Systeme an die sich verändernden Geschäftsanforderungen angepasst werden?
- Welche Ressourcen sind für Ihre ERP-Strategie vorgesehen?
- Verfügen Sie über das technische Know-how und die Ressourcen für eine erfolgreiche Integration?

Unabhängig von Ihrer Strategie sollte Ihr ERP-Integrationsanbieter in der Lage sein, Expertise zu Altsystemen anzubieten und über die Erfahrung verfügen, um Ihre spezifischen Anforderungen zu verstehen.

„OpenText ist das Hauptinstrument für die Integration. Dies bedeutet die Integration von System-zu-System-zu System-von-Datensätzen oder System-zu-System, bei der wir versuchen, bestimmte Daten zu vereinheitlichen, um diese Transaktionsprozesse zu bedienen, oder es wird zu einem Mittel der Verwaltung von Interaktionen mit Interaktionssystemen (physische Endpunkte außerhalb des Unternehmens: eine mobile App, ein Transaktionsdienst usw.). Wir brauchten also etwas, das sich ganz einfach in unser Ökosystem integrieren ließ, ohne dass es nur eine halb durchdachte, halbgare Lösung wäre.“

- Europäischer Hersteller

13 Tipps für den Einkauf, die Ihnen bei der Auswahl einer ERP-Integrationslösung helfen

1

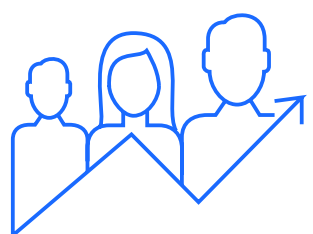
Bewerten Sie Ihre Bedürfnisse:



Verschaffen Sie sich einen umfassenden Überblick über Ihre Geschäftsanforderungen und -prozesse. Identifizieren Sie die spezifischen Funktionen und Merkmale, die Sie bei einer ERP-Integrationslösung benötigen.

2

Skalierbarkeit:



Stellen Sie sicher, dass die Lösung mit dem Wachstum Ihres Unternehmens Schritt halten kann. Achten Sie auf Flexibilität in Bezug auf das Hinzufügen neuer Module, Benutzer oder die Integration in andere Systeme.

3

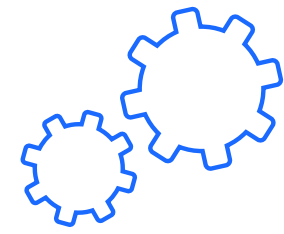
Kompatibilität:



Überprüfen Sie die Kompatibilität mit Ihren vorhandenen Systemen, Software und Datenbanken. Stellen Sie sicher, dass eine nahtlose Integration ohne Unterbrechung sichergestellt wird.

4

Benutzerdefinierbarkeit:



Suchen Sie nach einer Lösung, die benutzerdefinierbar ist und sich an Ihre Workflows anpasst und Sie nicht gezwungen sind, die Workflows zu ändern.

5

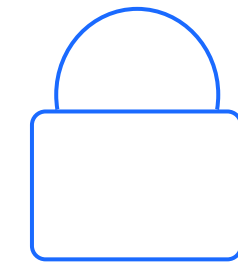
Reputation des Anbieters:



Informieren Sie sich über den Ruf des Anbieters, Kundenbewertungen und seine Erfolgsbilanz bei der Bereitstellung von ERP-Integrationslösungen. Achten Sie besonders auf Zuverlässigkeit und Kundensupport.

6

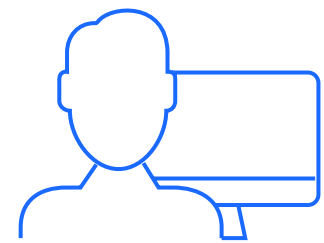
Sicherheitsmaßnahmen:



Stellen Sie sicher, dass die Lösung den Branchenstandards für Datenschutz entspricht. Achten Sie auf Funktionen wie Verschlüsselung, Benutzerzugriffssteuerungen und regelmäßige Sicherheitspatches.

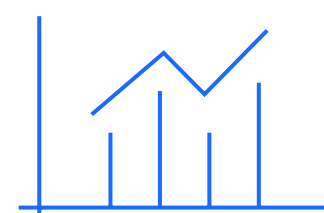
13 Tipps für den Einkauf, die Ihnen bei der Auswahl einer ERP-Integrationslösung helfen

7 Benutzerfreundliche Oberfläche:



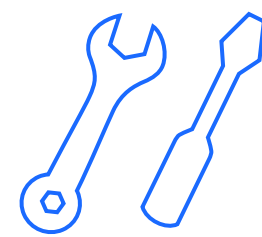
Ohne Benutzerakzeptanz kann Ihre Investition scheitern. Achten Sie darauf, dass die Lösung intuitiv und einfach zu bedienen ist, um den Schulungsbedarf für Ihr Team zu minimieren.

8 Kostenüberlegungen:



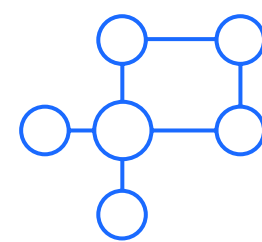
Informieren Sie sich über das Preismodell – ob es sich um einen einmaligen Kauf oder ein Abonnement handelt oder zusätzliche Kosten für Wartung, Updates und Support entstehen. Berechnen Sie die Gesamtbetriebskosten.

9 Support und Wartung:



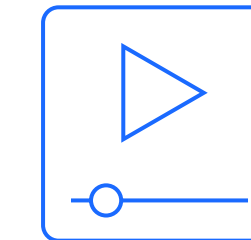
Berücksichtigen Sie den Support- und Wartungsgrad, den der Anbieter anbietet. Achten Sie auf zeitnahen Kundendienst, Schulungsoptionen und verfügbaren Ressourcen zur Fehlerbehebung.

10 Zukünftige Roadmap:



Informieren Sie sich über die Pläne des Anbieters für die Lösung. Stellen Sie sicher, dass eine Roadmap für Updates und Verbesserungen vorhanden ist und der technologische Fortschritt berücksichtigt wird.

11 Testversion oder Demo:



Fordern Sie eine Test- oder Demoversion an, um die Funktionalität, Benutzerfreundlichkeit und Kompatibilität der Lösung mit Ihren Geschäftsanforderungen zu testen, bevor Sie eine Verpflichtung eingehen.

12 Verträge und SLA:



Prüfen Sie Verträge gründlich. Achten Sie dabei auf Service-Level-Agreements (SLA), Servicebedingungen und alle Klauseln in Bezug auf Upgrades, Support oder Kündigung des Service.

13 Feedback von ähnlichen Unternehmen:



Wenden Sie sich an andere Unternehmen, die die Lösung implementiert haben. Lernen Sie aus ihren Erfahrungen und sammeln Sie Erkenntnisse.

Beginnen Sie mit dem Einkaufsprozess für die ERP-Integrationslösungen

Sobald Sie die Notwendigkeit für ein ERP-Integrationsprojekt ermittelt haben, empfehlen wir Ihnen, einen Anruf mit einem technischen Mitarbeiter zu vereinbaren, z. B. einem Vertriebsingenieur, um Ihre Umgebung zu besprechen.

Für einfache Integrationen sollten Gespräche mit einem technischen Mitarbeiter und eine Demoversion ausreichen.

Bei größeren oder komplexeren Integrationen kann ein Machbarkeitsnachweis der beste Weg sein, sodass Sie sicherstellen

können, dass Sie die beste Lösung für Ihre Umgebung implementieren. Einige Anbieter bieten auch migrationsspezifische Fachdienstleistungen an, die Sie nutzen können, damit von der ersten Einrichtung bis zur endgültigen Umstellung ein reibungsloser Prozess gewährleistet ist.

Aufgrund der Komplexität und der Unterbrechungen der Datenmigration müssen einige Unternehmen IT-Upgrades hinauszögern oder darauf verzichten. Die Verzögerung der Workload-Migration begrenzt jedoch auch die Innovation und stagniert IT-Systeme so, dass Unternehmen Nachteile erleiden können.

Es gibt drei Möglichkeiten, wie die Partnerschaft mit den Integrationsexperten von OpenText das Risiko reduzieren kann:



Erfassung der Anforderungen

Wenn Sie bei der Erfassung partnerspezifischer Datenanforderungen auf allgemeine ERP-Berater zurückgreifen, kann dies zu erheblichen Verzögerungen und verpassten Möglichkeiten für die Konsolidierung von Integrationsmaps und zur Behebung wiederkehrender Fehler führen.

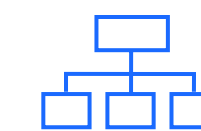
Die Einbeziehung von B2B-Integrationsexperten zur Identifizierung von Integrationsanforderungen in Zusammenarbeit mit ERP-Experten kann das Migrationsprojekt erheblich beschleunigen.



Strategie für die erneute Bereitstellung und Tests der ERP-Integration

Neu erstellte oder neu konfigurierte Integrationen müssen getestet werden, damit sichergestellt werden kann, dass die Datenverarbeitung wie vorgesehen funktioniert. Genaue Kenntnisse über die vollständigen Anforderungen ist ein wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Teststrategie.

Im Falle einer B2B-Integration kann die Verwendung von Kopien echter Geschäftstransaktionen, die mit Geschäftspartnern ausgetauscht werden, um das Verhalten des neuen ERP-Systems zu simulieren, das Risiko minimieren, dass potenzielle Probleme oder Ausnahmen unerkannt bleiben.



Fähigkeiten und Ressourcen

Wenn Integrationsexperten nicht in die Projektplanungsphase einbezogen werden, sind die festgelegten Zeitpläne für die Integrationstätigkeiten möglicherweise nicht realistisch, und die Nachfrage nach Fachkompetenzen wird möglicherweise nicht korrekt antizipiert.

Wenn Unternehmen ein ERP-Modernisierungsprojekt in Angriff nehmen, ignorieren sie die Integration auf eigene Gefahr. Andererseits kann die Integration als strategischer Faktor dazu beitragen, das ERP-Projekt zu beschleunigen und die damit verbundenen Kosten zu senken.

Nutzen Sie die Expertise eines Fachmanns: Lassen Sie sich von einem Integrationsberater beraten

Konzentrieren Sie sich auf die Prioritäten, auf die es ankommt, und stützen Sie sich auf externe Hilfe, um Risiken zu minimieren, Kosten zu senken und Ihr ERP-Integrationsprojekt zu beschleunigen. [Beratungsdienste für OpenText Business Network](#) stehen entweder als eigenständiges Angebot oder als Teil einer Komplettlösung zur Verfügung.



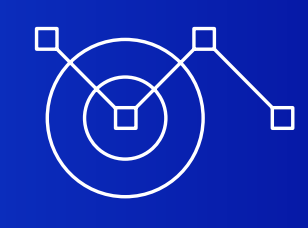
Erfahrung und Lösungen

- 45 Jahre Erfahrung
- OpenText führt derzeit das größte private Netzwerk aus
- Referenzen von bekannten Markennamen verfügbar
- 22 der 25 Top-Lieferketten von Gartner werden bedient
- Befolgung der EDI-Best-Practices bei mehr als 40.000 Aufträgen



Weltweit aktiv

- Geschäftsaktivitäten in 20 Ländern
- „Follow the Sun“-Support rund um die Uhr in 12 Sprachen verfügbar
- Kompetenzzentren in Indien und auf den Philippinen



Bewährte Skalierung

- Über 25.000 Mitarbeiter im Bereich der Fachdienstleistungen (mit über 14.000 Unternehmensnetzwerken)
- Implementierung von Tausenden von Änderungen pro Monat
- Permanente Liste mit mehr als 100 aktiven Unternehmensprojekten
- Das beste PM/DM-Angebot der Branche



Lösen Sie ERP-Herausforderungen mit OpenText

OpenText Business Network B2B-Integrationslösungen helfen Unternehmen, ihre Integrationsumgebungen durch die Nutzung einer skalierbaren und sicheren Plattform zu transformieren und zukunftssicher zu machen. Verbinden Sie sämtliche Integrationsendpunkte – ob interne Anwendungen oder externe Geschäftspartnersysteme – und orchestrieren Sie intelligente, flexible Datenflüsse zwischen ihnen. Dies ermöglicht die Automatisierung von Geschäftsprozessen, die Verbesserung der Prozesseffizienz sowie die Erkennung neuer Möglichkeiten zur Geschäftsoptimierung.

Etwa 52 % der Unternehmen in allen Branchen berichten, dass eine unzureichende Zusammenarbeit mit externen Lieferanten und/oder Kunden besteht.³

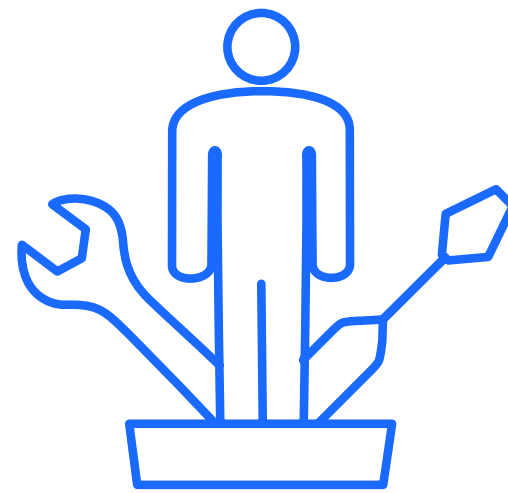
Mit einer langen Erfahrung als B2B-Integrationsanbieter, der mehr als 1,1 Millionen Unternehmen auf der ganzen Welt vernetzt hat, verfügt OpenText über umfassende Erfahrung im Management der Komplexität des B2B-Datenaustauschs. Dies ist besonders hilfreich für Unternehmen, die eine große Anzahl integrierter Geschäftspartner verwalten, da viele über fragmentierte Integrationsumgebungen verfügen, die das Risiko für ERP-Migrationsprojekte erhöhen können, wenn sie nicht korrekt verwaltet werden.

Wenn Ihr ERP-Projekt die Neugestaltung von Geschäftsprozessen beinhaltet, kann die Einführung erweiterter Integrationsfunktionen für die Verbesserung der operativen Datenqualität und die Steigerung der Prozessautomatisierung äußerst nützlich sein. Unabhängig vom ERP-System unterstützt OpenText Unternehmen mit detaillierten Erkenntnissen und Fachwissen bei der Bewältigung der Komplexität und der Risiken bei der Integration.

³ IDC, Supply Chain Survey, März 2023

Lösen Sie ERP-Herausforderungen mit OpenText

3 Gründe, warum OpenText der ideale Partner ist



Erfahrung und Lösungen

45 Jahre Erfahrung in der Bereitstellung von Integrationsdiensten, 1,1 Mio. vernetzte Unternehmen, umfassendes B2B-Lösungsportfolio



Governance-Prozess und -Tools

Bewährte Implementierungsmethodik und bewährte Verfahren, Know-how über verschiedene Branchen hinweg, unternehmenseigene Tools



Globale Skalierung und Reichweite

1400 Mitarbeiter für Fachdienstleistungen in 20 Ländern, jederzeit über 100 laufende aktive Unternehmensprojekte

Über OpenText

OpenText, das Informationsunternehmen, ermöglicht es Unternehmen, durch marktführende Informationsmanagement-Lösungen vor Ort oder in der Cloud Einblicke zu gewinnen. Weitere Informationen zu OpenText (NASDAQ: OTEX, TSX: OTEX) finden Sie unter opentext.com.

opentext.com | [X \(ehemals Twitter\)](#) | [LinkedIn](#) | [CEO Blog](#)