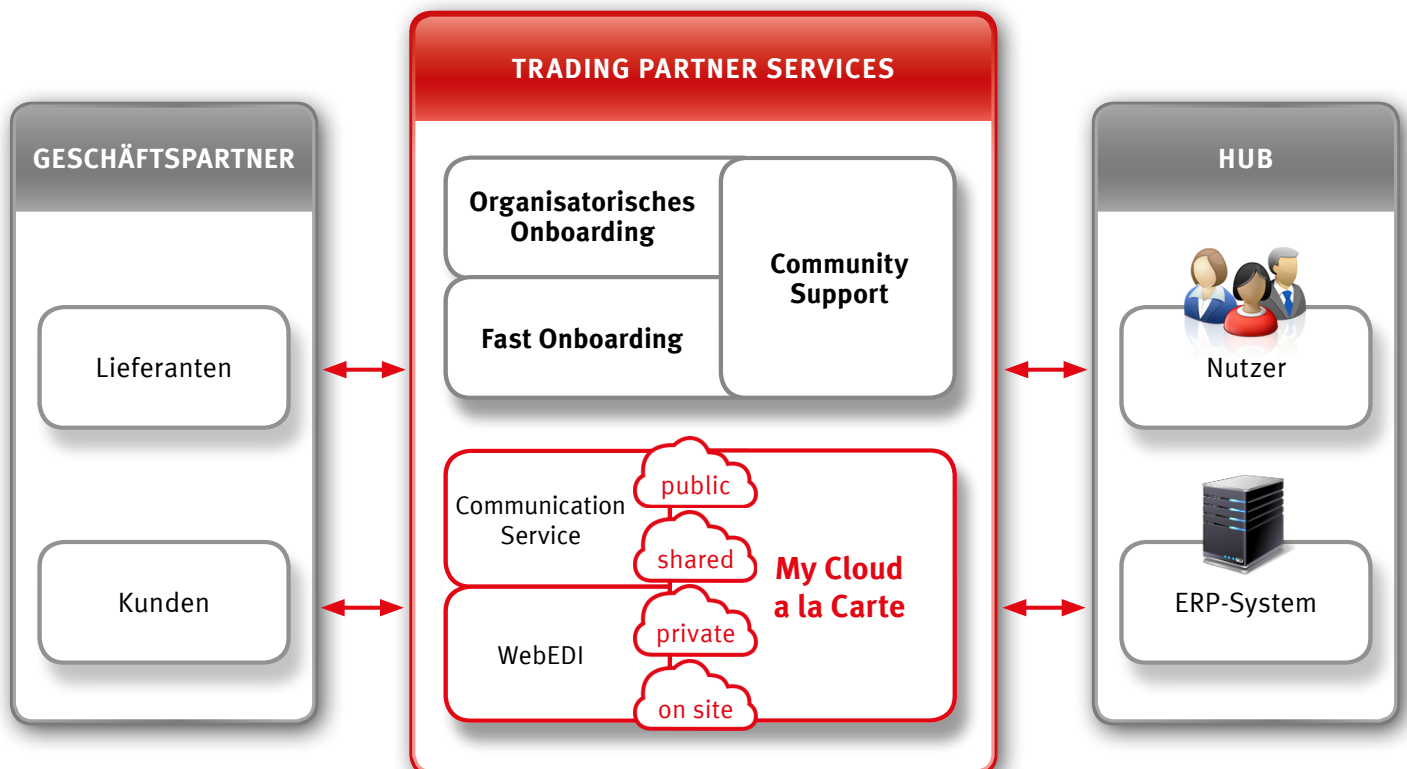




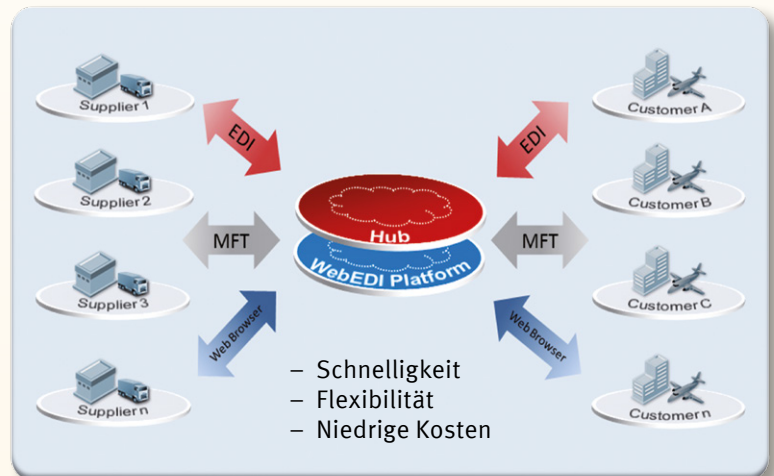
# Trading Partner Services

Einfaches und schnelles Anbinden von Geschäftspartnern über EDI, WebEDI oder MFT



# SEEBURGER Onboarding und Community Support

Trading Partner Services (»TPS«) richtet sich an größere Unternehmen, die Beziehungen zu sehr vielen Geschäftspartnern (»Trading Partner«) unterhalten und mit diesen elektronisch Geschäftsdaten austauschen wollen. Sie als größeres Unternehmen geben dabei die Guideline vor (»EDI oder MFT Hub«). TPS nutzt das SEEBURGER Community Management Portal, um für Sie den elektronischen Datenaustausch mit Ihren Geschäftspartnern vorzubereiten, aufzunehmen und aufrechtzuerhalten. Ihre Geschäftspartner registrieren sich selbstständig im SEEBURGER Community Management Portal, stimmen die nächsten Schritte ab und können sich gezielt über den Fortschritt der eigenen Anbindung informieren. Der Datenaustausch erfolgt direkt über EDI- oder MFT-fähige Verbindungen oder über eine WebEDI-Plattform.



Anbindung der Geschäftspartner

## Vorteile der Trading Partner Services

- **Aufwandsminimierung** – SEEBURGER übernimmt die Anbindung der Geschäftspartner und minimiert den Aufwand des Hubs
- **Spezialisten-Know-how** – Experten stehen auch »EDI- oder MFT-Neulingen« mit ihrer Erfahrung und Lösungen zur Seite
- **Transparenz** – durch das Status-Reporting können Fortschritte jederzeit überwacht und Eskalationen vermieden werden
- **Zeitersparnis** – mit der Nutzung integrierter Werkzeuge können sich die Trading Partner nahezu »selbst anbinden«
- **Flexibilität** – Trading Partner Services kann für Kampagnen oder dauerhafte Unterstützung gebucht werden

## Trading Partner Services untergliedert sich in diese Teile:

**Organisatorisches Onboarding** führt eine Kampagne zum Abgleich der Kommunikationsstammdaten mit den Geschäftspartnern durch. Je nach Bedarf werden die nächsten Schritte auch per Telefon und E-Mail abgestimmt. Die Kampagne kann auf Ihre Bedürfnisse als Hub zugeschnitten werden.

**Fast Onboarding** erfolgt als Kampagne zur schnellen technischen Aufschaltung und Anbindung der Geschäftspartner bei Vorgabe der Guideline durch den Hub.

Die Standardschnittstellen ermöglichen einen hohen Automatisierungsgrad. Die Geschäftspartner können sich nahezu selbstständig anbinden und mit vorgegebenen Daten testen. Zusätzlich können auszutauschende EDI-Nachrichten mit dem Validierungsservice des Community Management Portals automatisch kontrolliert und validiert werden.

**Individuelles Onboarding** steht ergänzend je nach Vorgabe der einzelnen Beteiligten für individuelle Anbindung zur Verfügung. Das SEEBURGER Consulting übernimmt die Validierung der EDI-Nachrichten und gegebenenfalls die Anpassung der Schnittstelle.

**Community Support** übernimmt zusätzlich zur Anbindung einzelner neuer Geschäftspartner das Monitoring und die Fehlerbehandlung der Verarbeitung sowie Änderungen bestehender Verbindungen. Hub- bzw. Geschäftspartnieranfragen zur Nachrichtenverarbeitung, die Servicekoordination und das Troubleshooting werden durch SEEBURGER übernommen.

TPS kann mit verschiedenen Betriebsmodellen wie Eigenbetrieb, SEEBURGER Remote Services und Cloud Services kombiniert werden.



Ablauf der Anbindung beim Onboarding-Service

# Einfache und schnelle Anbindung, Validierung und Reporting

Ob als Hub oder Trading Partner, Unternehmen aller Branchen binden ihre Geschäftspartner weltweit über EDI, MFT oder WebEDI an. Oft sind sie durch Dauer und Aufwand der Anbindung oder fehlende sprachliche oder fachliche Kenntnisse überfordert.

Mit dem SEEBURGER Trading Partner Service können die Hürden der Geschäftspartnerintegration überwunden und die Vorteile der Anbindung voll ausgeschöpft werden.

Dies gilt auch für Änderungen in der Kommunikationsstruktur, bei denen ein Kampagnenansatz sinnvoll ist. Beispielsweise soll ISDN in Deutschland bis 2018 abgelöst werden. Hierbei erfolgt die Umstellung typischerweise auf AS2 oder OFTPv2.

Projektmanagement, Organisation und Durchführung wird von SEEBURGER, einem IT-Dienstleister mit langjähriger EDI- und MFT-Erfahrung, übernommen.

## EDI-Anbindung von Lieferanten ohne EDI-System

Für Geschäftspartner, die selbst keine Anbindung über EDI haben/wollen, bietet sich die Anbindung über WebEDI an. SEEBURGER stellt hierfür eigene Marktplatzlösungen für unterschiedliche Branchen und Anforderungen sowohl als zentralen Service als auch als dedizierte Kundeninstallation bereit.

Entscheidet sich ein Lieferant für WebEDI, ist die Anbindung noch schneller abgewickelt, da alle Lieferanten nach der

Konfiguration des Web-Portals durch SEEBURGER sofort mit dem operativen Prozess starten können. Zwischen dem Web-Portal und dem ERP-System des Hubs werden die Daten vollautomatisch über EDI ausgetauscht. Die Geschäftspartner nutzen dann eine komfortable Weboberfläche zum Empfangen, Verarbeiten und Senden ihrer Geschäftsdokumente.

## Community Management Portal

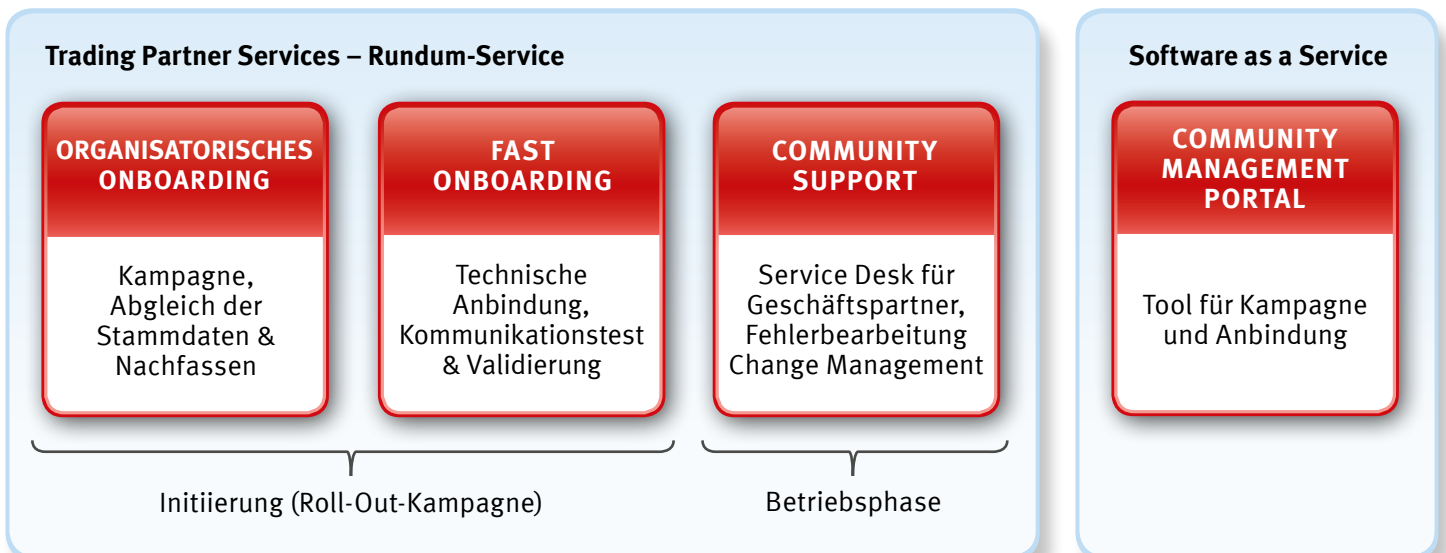
Das Community Management Portal wird als Werkzeugkasten von Trading Partner Services genutzt. Für Hubs, die eigenständig arbeiten möchten, steht das Portal auch als »Software as a Service« über den SEEBURGER Webshop in der Standardausprägung zur Verfügung (<http://shop.cloud.seeburger.de>).

Der Werkzeugkasten bietet im Einzelnen:

1. Community Survey
2. Partner Onboarding
3. Self Service

## Über SEEBURGER

Mit über 10.000 Kunden genießt SEEBURGER als zuverlässiger und vertrauenswürdiger Anbieter von Softwarelösungen einen herausragenden Ruf. Durch die Trading Partner Services ist eine einfache Anbindung von Geschäftspartnern möglich. Kunden, die SEEBURGER-Lösungen erstmalig einsetzen, können dieses Dienstleistungsportfolio ebenso flexibel nutzen wie langjährige SEEBURGER-Kunden.



## Vergleich des Leistungsumfangs

	Organisatorisches Onboarding	Fast Onboarding	Community Support	Community Management Portal
Rundum-Service	•	•	•	
Software as a Service				•
SEEBURGER Service Desk für den Hub <sup>1,2,3</sup>	•	•	•	•
<b>SEEBURGER Service Desk für die Geschäftspartner – Servicezeiten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Deutsch: Mo.–Fr. 09:00–17:00 CET (außer an bundeseinheitlichen Feiertagen)</li> <li>■ Englisch: Mo.–Fr. 09:00–17:00 CET</li> </ul>	•	•	•	
Vorqualifizierung der Geschäftspartnerliste, um interessante Geschäftspartner zu identifizieren <sup>1</sup>	•			
Erstellung des Anschreibens und der Informationen für die Geschäftspartner <sup>1</sup>	•			
Community Management Portalbenutzerverwaltung & Datenbereitstellung <sup>1</sup>	•			
Geschäftspartnerliste erstellen <sup>1</sup> (Firmenangaben, Kontaktdaten und Datenvolumen)	•			
Nicht registrierte/reagierende Geschäftspartner per E-Mail und/oder Telefon kontaktieren <sup>1</sup>	•	•		
<b>Hilfestellung für Geschäftspartner</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Einführung EDI oder MFT</li> <li>■ Erläuterung der Vorteile</li> <li>■ Hotline für Geschäftspartner</li> </ul>	•	•	•	
Status-Reporting	•	•	•	
Go-Live-Prozessabnahme		•	•	
Technische Anbindung der Geschäftspartner <sup>2</sup>		•	•	
Individuelles Onboarding <sup>1,2</sup>		Option	Option	
<b>Datenvalidierung und Testing <sup>2</sup></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Datenempfang</li> <li>■ Formatkontrolle</li> <li>■ Konvertierung für EDI-Daten</li> <li>■ Datenversand</li> </ul>		•	•	•
<b>Änderung bestehender Verbindungen <sup>3</sup></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mappererstellung/-anpassung für EDI-Daten</li> <li>■ Anpassung des Kommunikationskanals</li> </ul>			•	
Error Handling (Fehlertöpfe)			•	

1 Community Survey 2 Partner Onboarding 3 Self Service