



Whitepaper // **Digitale Lösungen**

15 EDI-MYTHEN IM CHECK

**Elektronischer Datenaustausch:
Was wirklich stimmt - und was nicht**



VORWORT

Electronic Data Interchange (EDI) ist eine Schlüsseltechnologie für die **Automatisierung von Geschäftsprozessen** - und das schon erstaunlich lange. EDI sorgt dafür, dass **wichtige Daten standardisiert** auf schnellstem Weg zwischen verschiedenen IT-Systemen ausgetauscht werden, zum Beispiel Verfügbarkeiten, Bestellungen, Bestellbestätigungen, Rechnungen oder Produkt-infos.

Dabei punktet EDI vor allem, wenn es um Geschwindigkeit, Effizienz sowie eine sichere und reibungslose Kommunikation geht, etwa zwischen

Geschäftspartnern, zwischen Großhandel und Lieferant, Unternehmen und Kunden oder zwischen verschiedenen Standorten.

Aus guten Gründen setzen also **Unternehmen unterschiedlichster Branchen** auf den elektronischen Datenaustausch (und unterhalten sogar oft eigene Branchenportale): von Elektroindustrie und Automobilsektor über Pharmabranche und Einzelhandel bis hin zu Logistik und E-Commerce.

Trotzdem halten sich hartnäckig einige **Irrtümer** über diese Form des elektronischen Datenaus-

tauschs: Es sei zu teuer, zu komplex oder nur etwas für Konzerne – um nur drei zu nennen. Das schreckt manche Unternehmen vom Einstieg in die EDI-Welt ab. Andere Mythen wiederum führen zu Fehlentscheidungen bei der Umsetzung.

Aber stimmt das alles wirklich? Wir nehmen für Sie **15 Behauptungen rund um EDI** genauer unter die Lupe und klären, was stimmt - und was nicht. Ideal für alle, die Lust auf einen effizienten EDI-Start haben!

Viel Freude beim Erkunden der EDI-Welt und einen erfolgreichen Start wünscht Ihnen

Ihr EDI-Team von

VRG



MYTHOS 1: EDI IST NUR ETWAS FÜR GROSSE UNTERNEHMEN.

Definitiv nicht! Electronic Data Interchange ist keine exklusive Technologie für Großunternehmen und Konzerne. **Auch kleine und mittelständische Betriebe (KMU) profitieren von den Vorteilen** von EDI – vor allem, wenn sie den Betrieb nicht selbst stemmen und mit einem externen Dienstleister zusammenarbeiten. Bei der Entscheidung für oder gegen EDI ist weniger die Unternehmensgröße relevant als das Belegvolumen. Es gilt die Faustformel: Je höher das Volumen, desto größer der Nutzen. EDI kann aber auch bei kleinen Belegmengen strategisch sinnvoll sein, etwa wenn ein wichtiger Partner es verlangt.

MYTHOS 2: EDI SPIELT NUR IN AUSGEWÄHLTEN BRANCHEN EINE ROLLE.

Teilweise richtig. Es stimmt, dass es Branchen gibt, in denen EDI ein **etablierter Standard** ist. Dazu zählen etwa der Automobilsektor, die Konsumgüterindustrie genau wie die Bereiche Health, Pharma, Logistik und die Elektroindustrie. In diesen Branchen gibt es typischerweise ein hohes Transaktionsvolumen, regulierte Prozesse oder eine auf Taktung basierte Fertigung.

Prinzipiell lohnt sich der Einsatz von EDI aber überall dort, wo Digitalisierung und automatisierte Prozesse **Effizienzvorteile** bringen – und das ist keine Frage der Branche!



MYTHOS 3: EIN PDF PER E-MAIL IST AUCH EDI.

Falsch. Eine PDF-Datei wird zwar elektronisch erstellt und kann per Mail übermittelt werden, aber sie enthält meist **keine strukturierten, maschinenlesbaren Daten**. Somit muss das empfangende Unternehmen das PDF händisch weiterverarbeiten. Bei EDI fließen die Daten im standardisierten Format von System zu System: automatisiert, ohne Medienbrüche und ohne manuelles Eingreifen.

Ein Tipp für alle, die mit Geschäftspartnern zusammenarbeiten, die noch am PDF festhalten: Mit dem Verfahren „PDF2EDI“ werden aus unstrukturierten PDF-Dateien unter Einsatz von künstlicher Intelligenz strukturierte Daten im standardisierten EDI-Format.

MYTHOS 4: WER E-RECHNUNGEN VER- SCHICKT, BRAUCHT KEIN EDI.

Weit gefehlt, denn EDI ist längst **nicht nur für den Austausch von Rechnungen** geeignet! Bestellungen, Lieferavise, Lagerbestände, Prognosen, Transportdaten und vieles mehr – die gesamte Kommunikation entlang der Lieferkette lässt sich mittels Electronic Data Interchange optimieren.

Wenn es um die E-Rechnung geht, liegt EDI aber ganz vorne: Eine Umfrage von Bitkom Research hat 2024 ergeben, dass für den Empfang knapp Dreiviertel der befragten Unternehmen (71 Prozent) auf das EDI-Format setzen. 27 Prozent greifen auf das Format ZUGFeRD bzw. Factur-X zurück und lediglich eins von zwanzig Unternehmen nutzt das rein strukturierte, XML-basierte Format XRechnung.

MYTHOS 5: EDI-NACHRICHTEN SIND STANDARDISIERT UND WELTWEIT KOMPATIBEL.

Ja und nein. Damit sich sendendes und empfangendes Unternehmen verstehen – quasi dieselbe Sprache sprechen, haben sich verschiedene Nachrichtenstandards etabliert, die branchen- oder länderspezifisch genutzt werden. EDIFACT ist der populärste, international verbreitete Standard. Während die deutsche Automobilindustrie auf VDA setzt, ist ODETTE der führende Standard der europäischen Automobilindustrie. Jenseits dieser Standards hat aber jeder Partner eigene Anforderungen und Datenstrukturen. Die Konsequenz? Individuelles Mapping und Testing sind für die EDI-Kommunikation unverzichtbar.



MYTHOS 6: EDI FUNKTIONIERT NUR MIT BESTIMMTEN ERP-SYSTEMEN.

Nein, EDI ist **systemunabhängig** – ganz egal, ob Sie SAP, Microsoft Dynamics, SAGE oder eine andere Software nutzen. Entscheidend ist nicht das System selbst, sondern eine funktionierende Anbindung und strukturierte Datenverarbeitung.

Und selbst ohne ERP-System können Sie EDI-fähig werden. Professionelle **EDI-Dienstleister** bieten die passende Schnittstelle und übernehmen die Datenkonvertierung.

MYTHOS 7: EDI IST KOMPLIZIERT UND NUR ETWAS FÜR SPEZIALISTEN.

An diesem Mythos ist auf jeden Fall etwas dran, denn der Betrieb erfordert eine ganze Menge **Know-how und technische Ressourcen**. Konverter warten, neue Partner anbinden, Sicherheitsanforderungen einhalten – das lässt sich nicht einfach nebenbei von Ihrem IT-Team erledigen.

Deshalb setzen viele Unternehmen auf einen externen Dienstleister. Der bringt jederzeit aktuelles Fachwissen und die passende Infrastruktur mit, damit EDI für Sie zuverlässig, sicher und flexibel skalierbar funktioniert.



MYTHOS 8: DER EDI-BETRIEB IST KOSTENINTENSIV.

Das kommt darauf an, wie Sie EDI nutzen. Der **Eigenbetrieb** erscheint auf den ersten Blick günstiger, ist aber durchaus aufwendig – etwa durch Monitoring, Wartung, Aktualisierung von Zertifikaten, Mapping-Anpassungen und Fehlerbehebungen.

Entscheiden Sie sich für **Outsourcing**, übertragen Sie nicht nur die gesamte Verantwortung für den EDI-Betrieb an einen Dienstleister, sondern Sie profitieren von transparenten und kalkulierbaren Kosten.

So zahlen Sie bei einem Fullservice in der Regel pro Nachricht einen festen Preis, der bei steigender Nachrichtenmenge sinkt. Schwankt Ihr Belegvolumen, zahlen Sie auch nur für das, was Sie tatsächlich nutzen.

MYTHOS 9: WER AUF WEBEDI SETZT, BRAUCHT KEIN ECHTES EDI.

Nicht ganz – WebEDI ist ein attraktiver Weg, um EDI-fähig zu werden, und ist somit oft die Einstiegslösung für kleine und mittlere Unternehmen. Es erfordert jedoch **manuelle Schritte** wie das Einloggen im Webportal und das Eingeben und Herunterladen von Daten.

Echtes EDI hingegen läuft vollautomatisch und ohne Medienbrüche im Hintergrund. Wer also Effizienz und Skalierbarkeit sucht, ist mit klassischem EDI langfristig besser beraten.

MYTHOS 10: EDI IST IM ZEITALTER VON KÜNSTLICHER INTELLIGENZ NICHT MEHR RELEVANT.

Falsch. EDI hat sich über Jahrzehnte etabliert, wird laufend weiterentwickelt und ist **weltweit Standard in vielen Branchen** – und damit alles andere als ein Auslaufmodell. Auch oder gerade in Zeiten von KI kann EDI sein Potenzial weiter entfalten.

Algorithmen können etwa darauf trainiert werden, verschiedene Datenformate zu erkennen und diese automatisch den passenden EDI-Standards zuzuordnen. Und ein KI-Agent kann beispielsweise relevante Ereignisse und Informationen überwachen und die passende Aktion auslösen.



MYTHOS 11: MIT EINFÜHRUNG EINER EDI-LÖSUNG IST MAN SOFORT MIT ALLEN GESCHÄFTSPARTNERN VERBUNDEN.

Leider nein. Jeder Partner muss **individuell angebunden** werden. Für Ihre IT-Abteilung bedeutet das: Datenformate abstimmen, Testläufe durchführen, Verbindungen einrichten. Der Aufwand lohnt sich, denn jede erfolgreiche Anbindung macht Ihre Geschäftsprozesse schneller und effizienter. Beim Outsourcing übernimmt der Dienstleister die zeitintensive Anbindung und die damit einhergehende Kommunikation mit Ihren Partnern.

MYTHOS 12: BEIM EDI-OUTSOURCING LIEGT DIE VERANTWORTUNG FÜR DEN EDI-BETRIEB BEIM DIENSTLEISTER.

Richtig. Das heißt für Sie: eine Sorge weniger. Wenn Sie nicht jeden Tag technische Details hin- und herwälzen möchten, sondern sich einfach darauf verlassen wollen, dass der EDI-Betrieb reibungslos läuft, dann ist **EDI-Outsourcing** die passende Lösung.

MYTHOS 13: EXTERNE EDI-LÖSUNGEN SIND SICHERER ALS INTERNE.

In der Regel ja, denn Outsourcing-Dienstleister müssen **strenge Sicherheitsstandards** erfüllen und bieten meist eine höhere Ausfallsicherheit als Inhouse-Lösungen. Achten Sie darauf, wo Daten verarbeitet und gespeichert werden.

Idealerweise befindet sich das Rechenzentrum Ihres EDI-Dienstleisters in Deutschland, sodass es allen Richtlinien des deutschen Datenschutzgesetzes und der DSGVO unterliegt. Ebenfalls wichtig: Eine SSL/TLS-Verschlüsselung für die Verarbeitung der Daten sowie die Technik der doppelt redundanten Datensicherheit.



MYTHOS 14: SOBALD EDI LÄUFT, MUSS MAN NICHTS MEHR TUN.

Das wäre schön, aber EDI ist natürlich kein Selbstläufer. Genau wie bei jeder IT-Lösung gibt es **Wartung, Anpassungen und Kommunikation** mit den Geschäftspartnern. Änderungen an Formaten und Mapping, neue Partneranbindungen oder Systemupdates gehören zum Alltag genau wie Monitoring, Fehlerbehebung und Updates.

MYTHOS 15: EDI ERSETZT PERSÖNLICHE KOMMUNIKATION.

Nicht ganz. Bei **standardisierten Transaktionen** wie Produktabfragen, Bestellungen und Rechnungen entfällt dank EDI eine ganze Menge Kommunikation und das manuelle Einwirken. Bei komplexeren Fragestellungen oder beispielsweise der Anbindung neuer Lieferanten bleibt der persönliche Kontakt wichtig – von Mensch zu Mensch auf Augenhöhe.



IHR EDI-EINSTIEG – EINFACHER ALS GEDACHT!

Manche Unternehmen zögern beim Umstieg auf EDI, weil der Aufwand zunächst groß erscheint. Doch wer sich näher mit dem Thema beschäftigt, merkt schnell, dass sich viele vermeintliche Hürden bei genauerem Hinsehen direkt auflösen.

Elektronischer Datenaustausch sorgt für **mehr Tempo, Effizienz und Qualität** in Ihren Geschäftsprozessen. Und der Weg dorthin muss nicht kompliziert sein.

Ob Inhouse-Lösung oder Zusammenarbeit mit einem Dienstleister: Wichtig ist, dass Sie den ersten Schritt machen! Denn Automatisierung durch digitale Prozesse ist heute längst keine Option mehr, sondern die **Voraussetzung für Ihre langfristige Wettbewerbsfähigkeit**.

EDI-OUTSOURCING: ENTSPANNTER DURCH FULLSERVICE

Geschäftsdaten nicht nur schnell und sicher, sondern auch sorgenfrei austauschen: Eine Sorge weniger! Mit der Entscheidung, den gesamten EDI-Betrieb auszulagern, übertragen Sie alle Verantwortlichkeiten und Investitionen an einen spezialisierten Partner. Alles Wissenswerte rund um EDI-Outsourcing – hier in unserem Whitepaper.

[Zur Website](#)





VRG // DATENMANAGEMENT, EDI & DRUCK-SERVICES

Die VRG GmbH ist Spezialist für Datenmanagement und Druck-Services: Von EDI (Electronic Data Interchange) über eigene (Branchen-)Portale wie ELGATE bis zum Know-how rund um E-Invoicing, ZUGFeRD, XRechnung oder Peppol. Mit Dokumentenmanagement unterstützt die VRG Kundenkommunikation mit smarten Drucklösungen, auch für besonders sensible Daten bis zum optimierten Versand. Bessere Prozesse und individuelle B2B-Lösungen für Unternehmen aller Branchen: Die VRG nimmt digital persönlich!

ALLE VRG-LÖSUNGEN & WEITERE SERVICES UNTER [WWW.VRG.DE](http://www.vrg.de)

KONTAKT:

VRG GmbH
Mittelkamp 110-118
26125 Oldenburg

T: 0441 3907-0
info@vrg.de

www.vrg.de

