

Whitepaper

ENTSPANNT OUTSOURCEN – SO GEHT'S!

Ein Reiseführer für die EDI-Dienstleistersauswahl



VORWORT

Haben Sie auch manchmal diese Bilder im Kopf? Wie das Meer glitzert, wenn Sonne darauf scheint. Nebel zwischen Berggipfeln. Oder der Klang einer fremden Sprache im Café ... Aber was hat das mit Ihrer Arbeit zu tun? Ganz einfach: Je weniger Sie Ihren Job gedanklich mit in den Urlaub nehmen, umso mehr können Sie ihn genießen (vor allem in Zeiten wie diesen).

Doch was tun, damit die To-do-Liste nicht ins Unendliche wächst und die wirklich wichtigen Projekte endlich nicht mehr zu kurz kommen? Wir haben da eine so solide wie wirkungsvolle Idee: **Schicken Sie einfach ressourcenintensive Prozesse in den Urlaub – mit Outsourcing an den passenden Dienstleister.**

Gute Reise auf dem Weg
zum richtigen Outsourcing-Partner

wünscht Ihre
VRG CURAMUS

Für die Dienstleistungsauswahl stellen sich übrigens ganz ähnliche Fragen wie für eine Reise: Wo genau soll's hingehen? Rucksack oder all-inclusive, und wie schnell wollen Sie starten?

Unser „**Reiseführer Outsourcing**“ bringt Ihnen die wichtigsten Varianten des Auslagerns nahe, beleuchtet Vorteile wie Stolpersteine und erläutert, warum speziell das Outsourcen von **Electronic Data Interchange**, kurz: **EDI** so attraktiv sein kann.

Damit gelingt hoffentlich beides ganz entspannt:
das Outsourcing und Ihr nächster Urlaub.



READY FOR TAKE-OFF! ODER: WAS IST OUTSOURCING ÜBERHAUPT?

Vor dem Urlaub in Reiseführern schmökern, sich online einen ersten Überblick verschaffen, das gehört zur Planung einfach dazu. So steigt die Vorfreude, und Pläne werden auf einmal ganz konkret. Vor allem das Ziel unserer Reise: Entspannt outsourcen! Deshalb starten auch wir mit ein paar Fakten: Was ist Outsourcing eigentlich?

Der Begriff setzt sich zusammen aus **outside (extern)**, **resource (Quelle)** und **using (Nutzung)** und bedeutet, dass ein Unternehmen einzelne Aufgaben, Funktionen, Geschäftsprozesse oder ganze Unternehmensbereiche (und auch die damit verbundene Verantwortung) an einen externen Dritten

überträgt. Genau dieses „Verlagern eigener Wertschöpfungsaktivitäten“ an einen Dienstleister bezeichnet man als „Auslagerung“ oder neu-deutsch: Outsourcing.

Warum Outsourcing?

Niemand kann in allem gut sein. Man muss ja auch nicht Pilot sein, um in den Urlaub zu fliegen. Oder wie Peter F. Drucker, Ökonom und Pionierdenker des modernen Managements, sagt: „Do what you do best and outsource the rest.“ Das Ziel des Outsourcens an einen Experten ist damit klar: Zeit- und Ressourcengewinn für eine bessere Konzentration auf das Kerngeschäft.

„Do what
you do best
and outsource
the rest.“

Peter F. Drucker



WELLNESS FÜR IHR BUSINESS: WIESO SICH OUTSOURCING LOHNT

Aber was genau bringt es Ihnen, Aufgaben oder ganze Prozesse auszulagern? Angenommen, Sie sind ein mittelständisches Unternehmen. Sie produzieren innovative Produkte im Bereich Elektrotechnik. Sie kennen Ihre Branche ganz genau, investieren kontinuierlich in Forschung und Entwicklung, haben echtes Expertenwissen und betreiben eine hypermoderne Produktionsstätte.

Im Tagesgeschäft läuft aber nichts ohne elektronischen Datenaustausch und die passende Informationstechnologie. Und genau das ist ein Geschäftsprozess, der ziemlich ressourcenintensiv sein kann, der ohne die richtigen Köpfe nicht läuft und ständige Investitionen in die IT-Infrastruktur erfordert – in Zeiten des vielzitierten Fachkräftemangels und permanentem technologischen Fortschritt gar nicht so einfach!

Die Lösung: Wenn Sie ganze IT-Prozesse in den Urlaub schicken, können Sie sich wieder auf das konzentrieren, was SIE richtig gut können. Und Ihr Outsourcing-Partner übernimmt dann für Sie all die Dinge, die ER richtig gut kann.





DIE VORTEILE VON OUTSOURCING

- /// **Mehr Zeit – und zwar für Ihr Kerngeschäft.** Jede Aufgabe, jeder Prozess will beherrscht sein. Das kostet Zeit. Zeit, die Sie dank Outsourcing einsparen und in die wirklich wichtigen Bereiche investieren können. Genau diese Fokussierung auf Ihre Kernkompetenzen sorgt für mehr Effizienz und verschafft Ihnen Freiräume.
- /// **Agil bleiben – weil Sie schnell auf Veränderungen reagieren.** Spezifische Anforderungen, neue Standards, sich verändernde Märkte und Bedürfnisse – alles ist in Bewegung. Outsourcing-Dienstleister passen sich an volatile Rahmenbedingungen schnell an – und auch Sie können die beauftragten Leistungen jederzeit anpassen und skalieren. So sehen Sie Veränderungen viel entspannter entgegen.
- /// **Immer up to date: Mit Zugang zu Spezialistenwissen und neuesten Technologien.** Durch den hohen Spezialisierungsgrad und kontinuierliche Investitionen Ihres Outsourcing-Partners greifen Sie auf aktuelles Wissen genauso zu wie auf relevante Fähigkeiten und neueste Technologien. Das zahlt sich wiederum aus für Sie: etwa in puncto Qualität oder Service.

- /// **Kosten besser kalkulieren – weniger Kapital binden.** Software- und Hardware-Anschaffungen sind (genau wie die Einstellung neuer Mitarbeiter) ziemlich risikobehaftete Investitionen in zukünftige Umsätze und Gewinne und binden Kapital. Outsourcing wandelt diese Fixkosten in variable Kosten: Sie beziehen flexibel genau die Leistungen, die Sie benötigen – bei voller Kostentransparenz.
- /// **Mehr Sicherheit, weniger Risiken.** Mit dieser neuen Kostentransparenz einher geht ein Plus an Planungssicherheit. Zugleich reduziert Outsourcing Ihre unternehmerischen Risiken. Denn auch so etwas wie die Haftung für Schäden an der IT-Infrastruktur geben Sie an den Dienstleister mit ab. Aus gutem Grund haben Outsourcing-Dienstleister extrem hohe Sicherheitsstandards, von denen Sie profitieren.

Sie sehen: Ganz schön viele gute Gründe, die Welt des Outsourcings zu entdecken! Am besten mit einer soliden Reiseplanung und (natürlich) auch einer Reiseversicherung, damit Sie mögliche Risiken wie Kontrollverlust oder Abhängigkeiten elegant umschiffen. Oder anders gesagt: eine durchdachte Dienstleistungsauswahl als Basis für eine vertrauensvolle, langfristige und erfolgreiche Geschäftsbeziehung.

AUF REISEN DIE UNTERKUNFT, DIE IHNEN GEFÄLLT. BEIM OUTSOURCING DIE FORM, DIE ZU IHNEN PASST.

Übernachtung mit Frühstück in einer kleinen, günstigen Pension – oder lieber das Luxus-Resort mit Rundum-sorglos-Garantie? Bei Urlaubsunterkunft und Verpflegung haben Sie die Qual der Wahl. Die entscheidende Frage: **Wie viel Service soll es sein, und um was möchten Sie sich selbst kümmern?** Das ist beim Outsourcing nicht anders. Deshalb stellen wir Ihnen die wichtigsten Modelle kurz vor:



OUTTASKING

Das Hotel Garni

Beim Outtasking übernimmt der externe Dienstleister eine einzelne (Teil-)Aufgabe – oft nur für begrenzte Zeit, etwa wenn Sie einen krankheitsbedingten Engpass haben.

Beispiel: Datenerfassung in der Personalabrechnung

APPLICATION SERVICE PROVIDING (ASP)

Die Ferienwohnung für Selbstversorger

Eine Software nutzen, ohne sich um Administration kümmern zu müssen: Beim ASP stellt der Outsourcing-Partner Ihnen das, was Sie an IT-Anwendungen brauchen, als Cloud Service oder über ein eigenes Rechenzentrum bereit und übernimmt alle damit verbundenen administrativen Aufgaben.

Beispiel: ERP-Software auf „Mietbasis“

OUT-SERVICING

Der Campervan

Sie übertragen dem Dienstleister den Kundenkontakt oder einen Teil des Kundenservices – der Dienstleister richtet dann entsprechende Beratungszentren oder Callcenter für Sie ein und übernimmt die Kundenkommunikation.

Beispiel: Kaltakquise oder technischer Kundendienst

BUSINESS PROCESS OUTSOURCING (BPO)

Das All-inclusive-Hotel

Hier verantwortet der externe Dienstleister gleich einen ganzen Geschäftsprozess. Und klar, dafür verfügt er über aktuelles Expertenwissen und stellt die entsprechenden IT-Systeme oder – wenn gewünscht – auch die Hardware bereit.

Beispiel: Gehaltsabrechnung

KNOWLEDGE PROCESS OUTSOURCING (KPO)

Das Ultra-All-inclusive-Hotel

Genau wie beim BPO wird auch beim KPO ein ganzer Geschäftsprozess ausgelagert – der beim KPO aber noch viel komplexer und wissensintensiver ist. Der Outsourcing-Partner benötigt also tieferes Expertenwissen und ist entsprechend spezialisiert.

Beispiel: Virtuelle Serverlösung statt eigener IT-Infrastruktur

FULLSERVICE

Das Luxus-Resort

Die Fünf-Sterne-Version von BPO oder KPO: Neben dem Geschäftsprozess verantwortet der Dienstleister zum Beispiel auch das Output-Management wie Erstellung, Generierung, Verteilung und Sendungsoptimierung von mitlaufenden Dokumenten in physischer oder digitaler Form.

Beispiel: Electronic Data Interchange – EDI

WIE WEIT SOLL DIE REISE GEHEN?

Vom Urlaub vor der eigenen Haustür bis zur exotischen Fernreise - auch beim Outsourcing gibt es erstaunlich viele Möglichkeiten:

Warum in die Ferne schweifen? Das sogenannte **Onshoring** beschreibt den „Heimaturlaub“: Sie lagern betriebliche Aktivitäten innerhalb Ihres Landes aus, etwa an einen Dienstleister ganz in Ihrer Nähe. Wenn die auszulagernde Leistung mit sensiblen Daten und Datenschutz verbunden ist, etwa bei IT-Dienstleistungen, kann räumliche Nähe für eine vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit von Bedeutung sein – auch in Zeiten von Clouds.

Beim **Offshoring** geht es über die Grenzen des Heimatlandes hinaus. Die Reise ins Nachbarland wird dabei als **Nearshoring** bezeichnet. Die Fernreise unter den Outsourcing-Modellen ist das **Farshoring**, in der Software-Entwicklung ein durchaus übliches Modell. Offshoring erscheint auf den ersten Blick in puncto Kosten attraktiv. Doch Sprachbarrieren, kulturelle Besonderheiten und unterschiedliche Zeitzone können vor allem in der Kommunikation zum echten Stressfaktor werden.



AB IN DEN URLAUB: OUTSOURCING IM EDI-UMFELD

Es gibt so Reiseangebote, da kann man einfach nicht widerstehen, weil einfach alles passt. Und genauso gibt es Geschäftsprozesse, die für eine Auslagerung geradezu prädestiniert sind – wie etwa der elektronische Datenaustausch.

EDI EINFACH ERKLÄRT

Electronic Data Interchange (kurz **EDI**) ermöglicht es Ihnen als Unternehmen, Geschäftsdaten wie Bestellungen, Lieferavis oder Rechnungen aus dem eigenen (ERP-)System in strukturierte, standardisierte Daten zu konvertieren und elektronisch zu versenden – sicher und innerhalb weniger Sekunden.

ENTSPANNUNG BEIM EDI-EIGENBETRIEB? IN WEITER FERNE!

Erinnern Sie sich noch an unser Beispiel vom Anfang, Sie als mittelständisches Unternehmen, das innovative Produkte im Bereich Elektrotechnik produziert? Sehen wir uns das doch mal genauer an: Im Tagesgeschäft arbeiten Sie eng mit Großhandel, Elektrohandwerk, Industrieunternehmen und weiteren Branchenplayern zusammen. Tag für Tag generieren Sie große Mengen an geschäftlichen Daten – mit jeder Anfrage, jeder Bestellung, jeder Rechnung. Die Übermittlung dieser Daten erledigen Sie mittels EDI, in einem vordefinierten

Austauschformat. Kommt ein neuer Partner dazu, muss er einzeln angeschlossen werden, damit die elektronische Kommunikation überhaupt möglich ist. Und natürlich möchten Sie all diese Daten auch in anderen Systemen, etwa Ihrem ERP-System, verarbeiten.

Klingt aufwendig? Ist es auch. Für einen unterstützenden Geschäftsprozess abseits des Kerngeschäfts ist EDI im Eigenbetrieb zugegeben ein echter Ressourcenfresser und verursacht hohe Personalkosten und Kapitalinvestitionen: für EDI-Experten mit allzeit aktuellem Fachwissen, für Software und Schnittstellen zu Drittsystemen sowie für Infrastruktur, Konverter, Rechenzentrums- oder Cloud-Dienste.



ATTRAKTIVE AUSZEIT FÜR DEN ELEKTRONISCHEN DATENAUSTAUSCH

Sie ahnen es schon: Das geht auch entspannter. Denn mit der Entscheidung, EDI outzusourcen, übertragen Sie all diese Verantwortlichkeiten und Investitionen an einen spezialisierten Partner. Das ist besser für Ihre Kernkompetenzen und hat vor allem im Tagesgeschäft jede Menge Vorteile:

- **Schnellere Anbindung**
neuer Lieferanten, Kunden und Partner
- **Einsparung** bei Bearbeitungs- und Verwaltungskosten
- **Effizientere Geschäftsprozesse**
- **Optimierung** der Just-In-Time-Produktion
- **Steigerung** der Produktivität
- **Schnellere** Reaktionszeiten
- **Bessere** Datenqualität

**Eine entspannte Vorstellung? Finden wir auch!
Vor allem mit dem „Modell Heimaturlaub“.**

HEIMATURLAUB FÜR IHRE DATEN

Geschäftsdaten sind sensibel. Und sensible Daten gehören in vertrauensvolle Hände. Für ein Höchstmaß an Daten- und IT-Sicherheit beim elektronischen Datenaustausch empfehlen wir deshalb das Onshoring, also die Auslagerung an einen Dienstleister im eigenen Land.

Verfügt der Dienstleister auch noch über ein eigenes Rechenzentrum, wissen Sie ganz genau, wo die Reise für Ihre Daten hingeht.

(Nebenbei bemerkt: Das ist auch einer von vielen guten Gründen, warum VRG CURAMUS als Reiseleiter für EDI-Outsourcing so beliebt ist!)

SO ERHOLSAM IST EDI-OUTSOURCING MIT VRG CURAMUS

- // Über 25 Jahre EDI-Erfahrung
- // Persönliche Ansprechpartner
- // Sicherung Ihrer Daten in unserem Rechenzentrum am Hauptsitz in Oldenburg
- // Klares und leicht verständliches Preismodell
- // Know-how in ZUGFeRD, XRechnung und ELGATE
- // Ständige Weiterentwicklung der Lösungen durch eigenes Produktmanagement

REISELEITUNG GESUCHT! IN VIER SCHRITTEN ZUM OUTSOURCING-DIENSTLEISTER

Ihr Reiseziel steht, die Art der Unterkunft auch – fehlt nur noch ein versierter Reiseleiter, der Sie dorthin bringt und genau das bietet, was Sie sich wünschen. Vielleicht ist Ihnen die Betreuung vor Ort total wichtig, oder Sie möchten gern Extras flexibel dazu buchen? So viel ist klar: Sie brauchen einen echten Experten an Ihrer Seite, der Ihr Projekt Wirklichkeit werden lässt und Sie zuverlässig begleitet.

Um an Ihr Ziel – entspanntes Outsourcing – zu kommen, empfehlen wir eine sorgsame Auswahl des passenden Dienstleisters. Anders als bei einem Impulskauf von geringer Tragweite geht es hier schließlich um den Aufbau einer längerfristigen, möglichst erfolgreichen Zusammenarbeit auf Augenhöhe. **Planen Sie deshalb für einen sorgfältigen Auswahlprozess ausreichend Zeit ein.** Und: Holen Sie auch Ihre Mitarbeiter:innen als Mitreisende frühzeitig ins Boot und machen Sie sie zu Beteiligten!



REISELEITUNG GESUCHT! IN VIER SCHRITTEN ZUM OUTSOURCING-DIENSTLEISTER

4 SCHRITTE FÜR 1 ZIEL: SO FINDEN SIE DEN RICHTIGEN!

SCHRITT 1: **Definieren Sie die für Sie besonders wichtigen Kriterien!**

Am Anfang steht Ihre Vorstellung vom passenden Outsourcing-Dienstleister. Sammeln Sie alle Kriterien, die Ihnen neben dem **Preis** für die Auswahl wichtig sind. Wir empfehlen, zwischen Anforderungen an den **Partner** und an die gewünschte **Leistung** zu unterscheiden.

Immer praktisch: Checklisten! Die helfen Ihnen auch beim Outsourcing, alle relevanten Kriterien zu berücksichtigen.

Mögliche „Partner-Kriterien“ sind ...

- Ähnliche Werte und Unternehmenskultur
- Regionale Nähe / Anzahl der Standorte
- Unternehmensgröße
- Marktposition und langjährige Erfahrung
- Wirtschaftliche Stabilität
- Referenzen und Empfehlungen
- Branchen-Kenntnisse
- Technisches Know-how in Bezug auf neue Technologien
- Persönlicher Support
- Qualitätsverständnis
- Flexibilität im Tagesgeschäft
- Ähnliche Prozesse
- ...

Mögliche „Leistungs-Kriterien“ wären ...

- Zertifizierungen
- Datenschutz und IT-Sicherheit
- Skalierbarkeit
- Erweiterbare Module
- Hochverfügbarkeit
- Support-Umfang
- Erreichbarkeit
- Reaktionszeiten
- ...

9 FRAGEN, DIE SIE EINEM DIENSTLEISTER STELLEN SOLLTEN

- Seit wie vielen Jahren sind Sie am Markt?
- Seit wie vielen Jahren bieten Sie von uns gewünschte Leistungen an?
- Wie viele Mitarbeiter und Standorte haben Sie?
- Habe ich einen festen Ansprechpartner, der mich betreut?
- Welche Referenzen weisen Sie in meiner Branche vor?
- Können Sie mir den Kontakt zu einem Kunden herstellen, der die gleiche Leistung an Sie ausgelagert?
- In welchen Netzwerken und Verbänden (im EDI-Umfeld) sind Sie aktiv?
- Wie steht es um die wirtschaftliche Stabilität (Einzelunternehmen, Unternehmensgruppe)?
- Wie viel Zeit ab Vertragsunterzeichnung müssen wir bis zur erfolgreichen Prozessauslagerung einplanen?

SCHRITT 2:

Gewichten Sie Ihre Kriterien und bewerten Sie diese!

Zugegeben: Jetzt wird es ein bisschen komplizierter. Aber wir können Ihnen versprechen: Die Mühe lohnt sich! Um die von Ihnen definierten Kriterien bestmöglich in den Auswahlprozess einfließen zu lassen, gewichten Sie Ihre „Partner-Kriterien“ jetzt

nach ihrer Wichtigkeit in Bezug auf die Gesamtheit aller Kriterien, und das geht so:

Die Summe muss 100 % ergeben. Zur Bewertung können Sie auf einer Skala von 0 bis 10 Punkte ver-

geben. Dabei steht die „0“ für die Nicht-Erfüllung des Kriteriums und die „10“ für den größtmöglichen Erfüllungsgrad. Anschließend berechnen Sie die Punktzahl je Anbieter – je höher die Punktzahl, desto besser ist Ihr Match.

Das könnte etwa so aussehen:

PARTNER-KRITERIEN	Gewichtung	Anbieter 1	Anbieter 2	Anbieter 3
ÄHNLICHE WERTE / UNTERNEHMENSKULTUR	30 %	8	5	8
REGIONALE NÄHE	25 %	10	6	10
MARKTPPOSITION UND ERFAHRUNG	15 %	9	10	10
PERSÖNLICHE ANSPRECHPARTNER	10 %	10	8	10
REAKTIONSZEITEN UND FLEXIBILITÄT IM TAGESGESCHÄFT	20 %	6	9	5
SUMME	100 %	$30 \% \times 8 + 25 \% \times 10 + 15 \% \times 9 + 10 \% \times 10 + 20 \% \times 6 = 8,45$	$30 \% \times 5 + 25 \% \times 6 + 15 \% \times 10 + 10 \% \times 8 + 20 \% \times 9 = 7,1$	$30 \% \times 8 + 25 \% \times 10 + 15 \% \times 10 + 10 \% \times 10 + 20 \% \times 5 = 8,4$

Die „Leistungs-Kriterien“ unterteilen Sie dann noch einmal in Pflichtkriterien (zwingend erforderliche Anforderungen) sowie Kann-Kriterien

(wünschenswerte Anforderungen). Weil sich diese Punkte auf gut überprüfbare und funktionale Aspekte beziehen, wird Ihnen die Bewertung

möglicherweise deutlich leichter fallen als die der „Partner-Kriterien“.

Leistungs-Kriterien	Vorgabe Erfüllungsgrad	Anbieter 1	Anbieter 2	Anbieter 3
PFLICHTKRITERIEN (Erfüllungsgrad)	100 %	100 %	100 %	66,6 %
• ZERTIFIZIERUNGEN		✓	✓	✓
• DATENSCHUTZ UND SICHERHEIT		✓	✓	✓
• ERREICHBARKEIT		✓	✓	
KANN-KRITERIEN (Erfüllungsgrad)	50 %	100 %	100 %	50 %
• SKALIERBARKEIT		✓	✓	✓
• ERWEITERBARE MODULE		✓	✓	

SCHRITT 3:

Wählen Sie Ihre Reiseleitung!

Die Bewertung im Beispiel zeigt ganz klar: Anbieter 1 und 3 haben bei den „Partner-Kriterien“ die Nase vorn, Anbieter 3 dagegen erfüllt nicht alle zwingend erforderlichen „Leistungs-Kriterien“ und ist deshalb „raus“ (obendrein schneidet er auch

noch bei den „Kann-Kriterien“ schlechter ab, wengleich er hier immerhin den von Ihnen vorgegebenen Erfüllungsgrad von 50 % erreicht). Um eine Entscheidung zwischen Anbieter 1 und 2 zu treffen, ziehen Sie an dieser Stelle den Preis als

wichtiges Kriterium zu Rate. Und damit wird die Entscheidung, mit welchem Outsourcing-Partner Sie die Reise antreten, gleich noch ein bisschen einfacher.

SCHRITT 4:

Heben Sie gemeinsam ab!

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben sich für eine Reiseleitung entschieden und Ihr gemeinsames Abenteuer Outsourcing ruft. Damit das im Alltag genauso entspannt funktioniert, wie Sie sich das vorstellen, sollten Sie noch einmal tief durchatmen und zum Abschluss Ihre eigenen Sicherheitsbedürfnisse definieren, etwaige Risiken abwägen und diese bei der Vertrags- und Prozessgestaltung berücksichtigen. Und klar: Die genaue **Prozess- und**

Aufgabenbeschreibung, der **Zeitplan** – all das gehört in den nächsten Schritten in Ihr Reisegepäck.

Unbedingt mitnehmen sollten Sie auch ein sorgsam definiertes **Service Level Agreement** aus Erwartungen und Möglichkeiten, das für Sicherheit auf beiden Seiten sorgt. Transparenz, Verbindlichkeit und Rechtssicherheit – das schafft ein guter Vertrag. Er ist Ihre beste Reiseversicherung.

Einen Extra-Tipp hätten wir noch für Sie:

Outsourcing ist kein Single-Trip, sondern eine Gruppenreise – denn die Menschen in Ihrem Unternehmen sind ja auch mit an Bord! Ein Outsourcing-Prozess bringt erfahrungsgemäß oft Unruhe ins Unternehmen. Ein professionelles (externes) Changemanagement kann Sie als „zusätzlicher Reisebegleiter“ dann sinnvoll unterstützen und dafür sorgen, dass sich alle abgeholt fühlen.



SEIEN SIE UNSER (REISE-)GAST!

Hat Sie unser Reiseführer Outsourcing ein wenig neugierig gemacht? Und Sie überlegen jetzt, **ob Sie vielleicht auch Ihre EDI-Prozesse entspannt auslagern** sollten? Dann lassen Sie uns doch gemeinsam die individuelle Reiseplanung für Ihr Unternehmen, Ihre Aufgaben oder Prozesse besprechen – am besten ganz persönlich.



Wir gehören übrigens zu einer Firmengruppe, die als echtes Familienunternehmen ohnehin alles etwas persönlicher nimmt, und das schon in zweiter Generation. Von unserem Hauptsitz in Oldenburg aus (einem von neun „Reisebüros“ deutschlandweit) können wir schon fast das Meer glitzern sehen, kennen uns aber auch mit Bergtouren aus und zugegeben am besten mit Software und digitalen Lösungen.

Ob digital oder vor Ort bei Ihnen oder uns: **Wir freuen uns schon jetzt auf ein Gespräch mit Ihnen!** Und noch mehr, wenn wir Ihr Reisebegleiter sein dürfen, durch die Welt von EDI oder andere spannende digitale Kontinente.



VRG CURAMUS | Ihr Prozessvernetzer für EDI, Druck & Datenmanagement

VRG CURAMUS ist Ihr Spezialist für Datenmanagement und Druck-Services. Wir bieten EDI (Electronic Data Interchange) über eigene (Branchen-)Portale wie ELGATE und Know-how rund um E-Invoicing und E-Rechnungsformate wie ZUGFeRD. Mit unserem Dokumentenmanagement und flexiblem Outputmanagement unterstützen wir Ihre Kundenkommunikation: Von smarten Drucklösungen, auch für besonders sensible Daten bis zum optimierten Versand - individuelle B2B-Lösungen für Unternehmen aller Branchen.

KONTAKT:

VRG CURAMUS GmbH
Mittelkamp 110-118
26125 Oldenburg

Tobias Klein
Vertrieb VRG CURAMUS

T: 0441 3907-355
tobias.klein@vrg.de

www.vrg-curamus.de

