



Punchouts im B2B-E-Commerce -
Die Zukunft der Kundenbindung
im digitalen Zeitalter

INHALT

01	Einleitung	3
02	Die Evolution des B2B-E-Commerce	4
03	Was ist ein Punchout?	5
04	Die Vorteile des Punchouts	6
05	Technische Aspekte des Punchouts	6
06	Punchouts in der Praxis	7
07	Herausforderungen und Überlegungen zur Implementierung	8
08	Die Zukunft des Punchout	8
09	Selbstreflexion für Händler: Sind Sie wirklich auf dem neuesten Stand?	9
10	Glossar	10
11	Kontakt	11

01

Einleitung

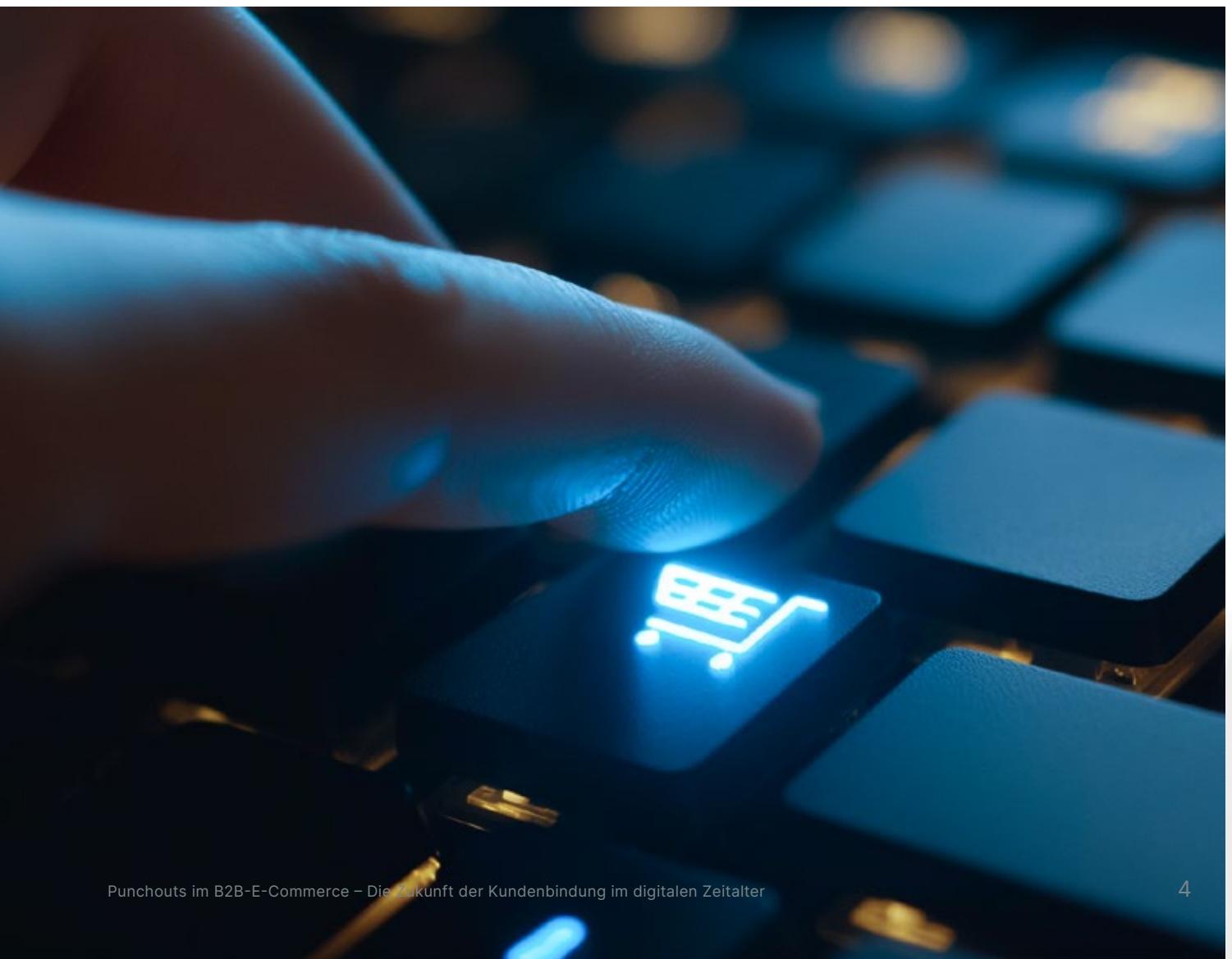
Die rasante Entwicklung der Digitaltechnologie und die Auswirkungen der Corona-Pandemie haben die Geschäftswelt in den letzten Jahrzehnten tiefgreifend verändert. Im B2B-Bereich suchen Unternehmen kontinuierlich nach innovativen Lösungen, um ihre Prozesse zu optimieren und die Kundenzufriedenheit zu steigern. Eine solche Lösung sind die sogenannten Punchouts im E-Commerce. In diesem Factsheet geben wir einen umfassenden Überblick über Punchouts, beleuchten seine Vorteile und Herausforderungen und werfen einen Blick auf zukünftige Perspektiven.



02

Die Evolution des B2B-E-Commerce

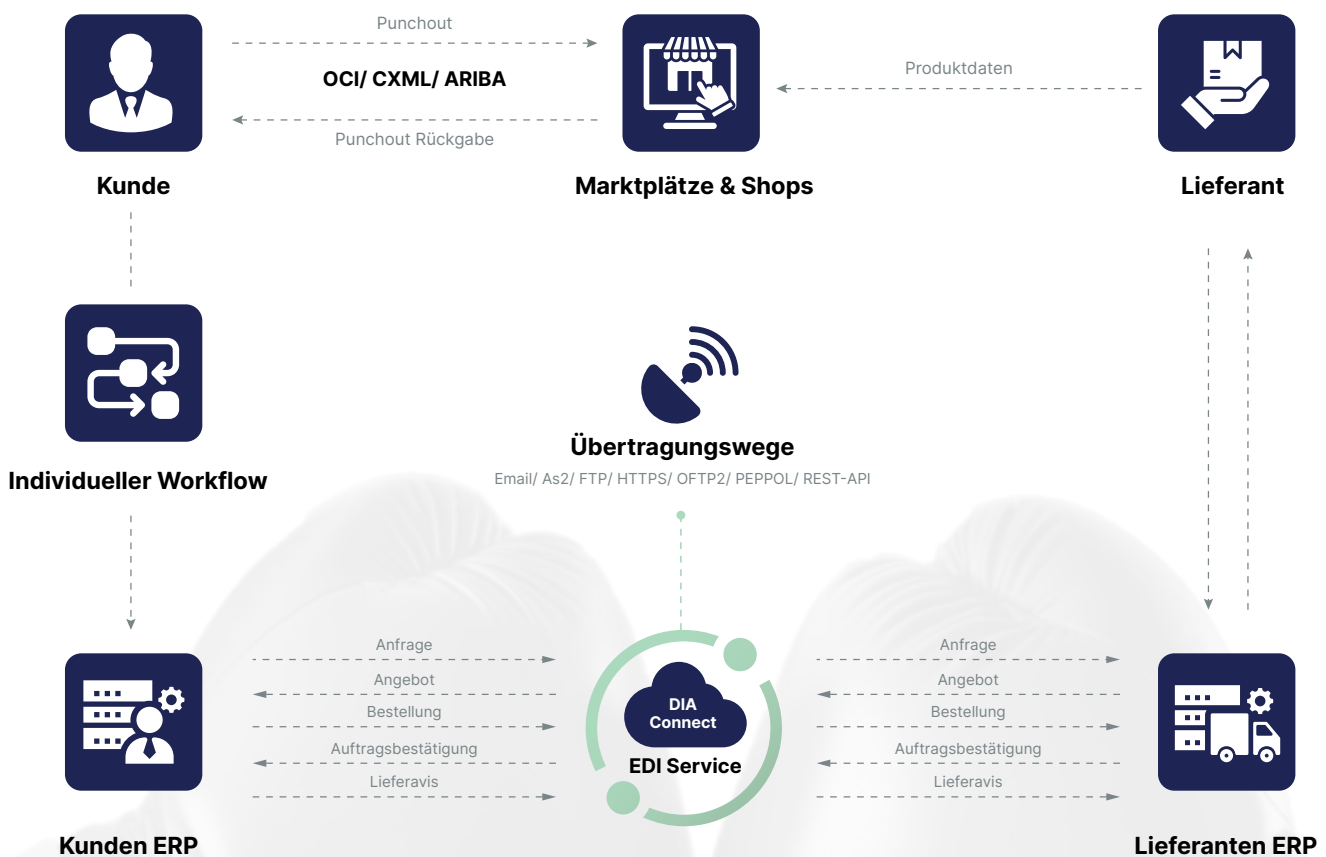
In den Anfängen des B2B-E-Commerce dominierten statische Kataloge und manuelle Bestellprozesse. Mit technologischen Fortschritten haben sich dynamische und automatisierte Lösungen durchgesetzt. Die Punchout-Technologie ist ein Paradebeispiel für diese Evolution, die den Einkaufsprozess revolutioniert hat.



03

Was ist ein Punchout?

Ein Punchout ist mehr als nur eine Datenübertragungsschnittstelle. Es handelt sich um eine Methode, die den Einkaufsprozess im B2B-Bereich optimiert. Durch den nahtlosen Übergang von einem ERP- oder SRM-System zu einem externen Webshop und zurück wird der Bestellprozess vereinfacht und automatisiert. Unternehmen können so ihre Produkte und Dienstleistungen effizienter und kundenfreundlicher präsentieren.



Wir unterstützen alle EDI Standards sowie Sonder- und individuelle Formate:

EDIFACT, Open Trans 1.0, Open Trans 2.1, SAP iDOC, cXML, VDA, X Rechnung, Zugferd, xCBL, ANSI ASC X12, TRADACOMS, etc.

04

Die Vorteile des Punchouts



Effizienzsteigerung

Durch die Automatisierung werden manuelle Eingriffe und Fehlerquellen reduziert.



Kosteneinsparungen

Weniger Bestellfehler reduzieren Rücksendungen und damit verbundene Kosten.



Verbesserte Kundenerfahrung

Ein nahtloser und schneller Bestellprozess steigert die Kundenzufriedenheit und -bindung.



Aktualität

Echtzeitaktualisierungen von Preisen und Produkten bieten dem Kunden stets den neuesten Katalog.

Technische Aspekte des Punchouts

05

OCI (Open Catalog Interface):

OCI ist ein offenes Katalogschnittstellenprotokoll, das hauptsächlich von SAP-Systemen verwendet wird. Es ermöglicht den nahtlosen Übergang von einem ERP-System zu einem Online-Katalog und zurück. Durch seine Flexibilität ist es besonders für Unternehmen geeignet, die eine maßgeschneiderte Lösung suchen.

IDS (Interactive Document Standard):

IDS ist ein weiterer Standard, der den Austausch von interaktiven Dokumenten zwischen verschiedenen Systemen ermöglicht. Es unterstützt den gesamten Beschaffungsprozess, von der Katalogsuche bis zur Bestellung.

cXML (Commerce eXtensible Markup Language):

cXML ist ein Protokoll für den Online-Austausch von Geschäftsdokumenten. Es wurde entwickelt, um den Austausch von E-Commerce-Daten zwischen Käufern und Lieferanten zu standardisieren. cXML bietet eine robuste und skalierbare Lösung, die besonders für große Unternehmen geeignet ist, die mit vielen Lieferanten interagieren.

06

Punchouts in der Praxis

Zahlreiche Unternehmen, von der Fertigung bis zum Handel, haben die Vorteile von Punchouts erkannt und implementiert. Hersteller von Industriekomponenten konnten z.B. Bestellfehler um 30% reduzieren, und technische Händler steigerten ihre Kundenbindung durch einen optimierten Bestellprozess.

07

Herausforderungen und Überlegungen zur Implementierung

Die Einführung von Punchouts bringt verschiedene Herausforderungen mit sich. Hierzu zählen technische Hürden und die Integration in bestehende Systeme. Ein zuverlässiger Implementierungspartner wie DIA kann hier den Unterschied machen. Unser DIASales System und der Managed-Service stellen sicher, dass die Punchout-Lösung nahtlos in Ihr bestehendes ERP- oder E-Commerce-System integriert wird. Auch nach der Implementierung bieten wir kontinuierlichen Support, um stets optimale Performance zu gewährleisten.

08

Die Zukunft des Punchout

Punchouts werden voraussichtlich eine immer größere Rolle im B2B-E-Commerce spielen. Mit der Weiterentwicklung von Technologien wie KI und maschinellem Lernen könnten sie eine zentrale Rolle bei der Schaffung vollständig autonomer Bestell- und Lieferketten spielen und den B2B-E-Commerce weiter revolutionieren.

09

Selbstreflexion für Händler: **Sind Sie wirklich auf dem neuesten Stand?**

In der dynamischen Welt des E-Commerce ist Stillstand Rückschritt. Händler und Shopbetreiber müssen sich ständig fragen: "Bin ich wirklich auf dem neuesten Stand?". Wenn Sie als Shopbetreiber noch keine Punchouts implementiert haben oder nur in begrenztem Umfang nutzen, könnten Sie wertvolle Chancen verpassen.

Die Implementierung von Punchouts ist nicht nur eine Frage der Effizienz, sondern auch der Wettbewerbsfähigkeit. In einer Zeit, in der Kunden immer anspruchsvoller werden und nahtlose Einkaufserlebnisse erwarten, können Sie es sich nicht leisten, zurückzubleiben.

Fragen Sie sich: Habe ich genügend Punchouts implementiert, um den Anforderungen meiner Kunden gerecht zu werden? Oder gibt es noch ungenutztes Potenzial, das ich übersehen habe?

Die Zukunft wartet nicht. Es ist an der Zeit, sich kritisch zu hinterfragen und sicherzustellen, dass Sie nicht nur heute, sondern auch morgen wettbewerbsfähig bleiben.

10

Glossar

ERP: Enterprise Resource Planning

OCI: Open Catalog Interface

cXML: Commerce Extensible Markup Language

SRM: Supplier Relationship Management

DIASales: Innovative, skalierbare B2B E-Commerce Plattform

Kontakt

Interessiert an Punchouts via DIASales und wie sie Ihrem Unternehmen helfen können?



Kontaktieren Sie uns für eine individuelle Beratung!

11

Ihre Ansprechpartner



Marco Walther

Chief Executive Officer
+49 4461 899 89 35
marco.walther@dia-software.de



<https://dia.help/linkedinmarco>



<https://dia.help/xingmarco>



Johannes Rudolph

Head of Business Development
+49 4461 899 89 38
johannes.rudolph@dia-software.de



<https://dia.help/linkedinjohannes>



<https://dia.help/xingjohannes>

DIA Connecting Software GmbH & Co. KG

Menkestraße 23, 26419 Schortens, Deutschland
+49 4461 899 89 0 | info@dia-software.de | www.dia-software.de