



Die
EDI-
Plattform

myOpenFactory



**EDI für
Ihren Vertrieb**

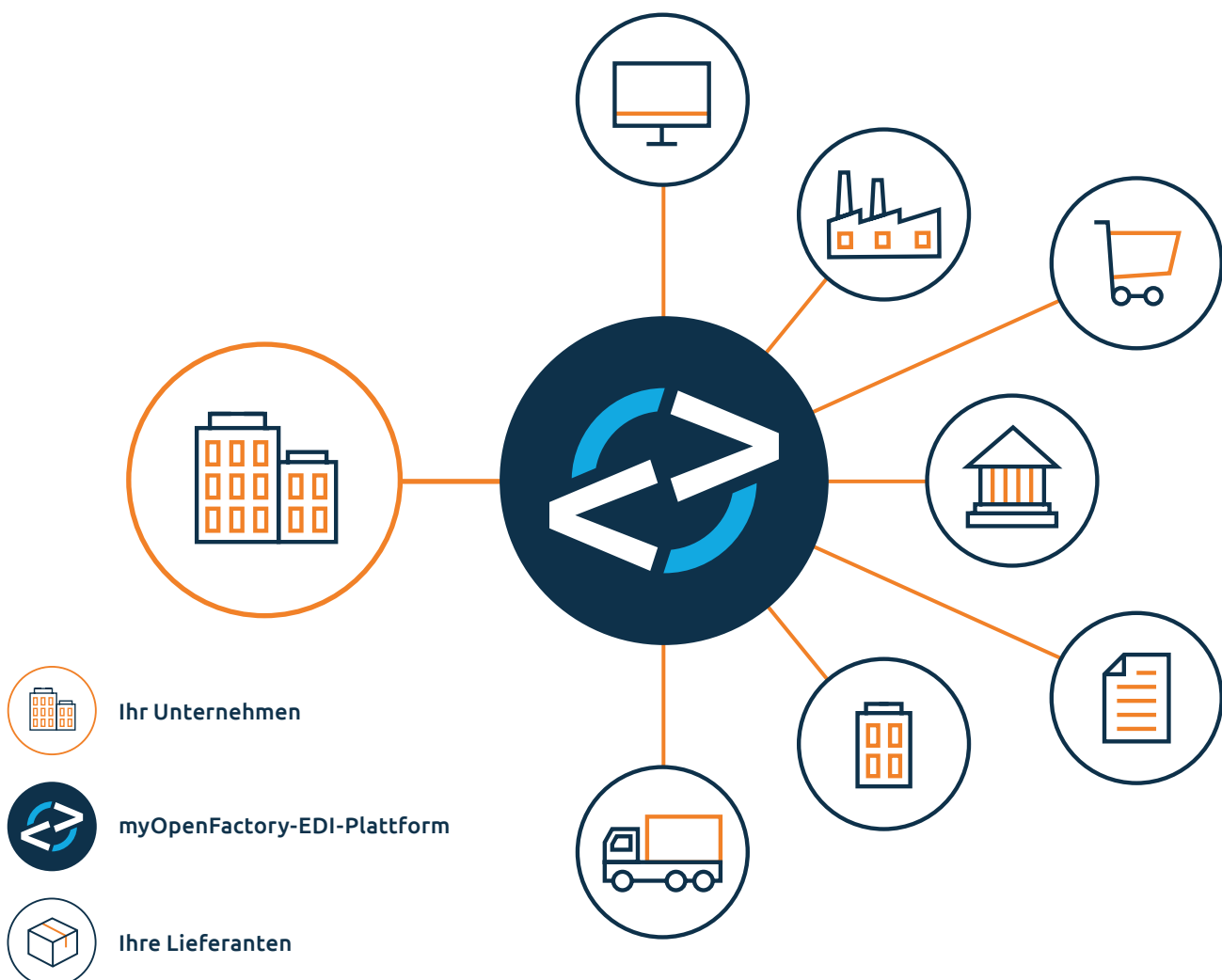
Warum eine EDI-Plattform ?

Üblicherweise wird eine EDI-Anbindung zwischen zwei Partnern direkt hergestellt, wobei sich einer der Partner an den technischen Vorgaben des anderen orientieren muss. Kommen weitere Partner hinzu, wiederholt sich dieser Vorgang.

Bei der Anbindung an einen EDI-Dienstleister besteht der große Vorteil darin, dass Sie nur noch eine einzige Anbindung benötigen, egal mit wie vielen Geschäftspartnern Sie kommunizieren möchten.

Bei der Anbindung an einen EDI-Dienstleister, der auch eine Plattform betreibt, haben Sie den zusätzlichen Vorteil, dass Ihr Unternehmen sofort mit anderen Partnern verbunden werden kann. Ohne Zeitverlust und ohne erneute technische Aufwände.

Wir als myOpenFactory bieten Ihnen darüber hinaus ein faires Kostenmodell für die Nutzung unserer Plattform an. Unser Kostenmodell ist auf Transparenz und gute Skalierbarkeit der Kosten ausgelegt.



Nur eine Verbindung

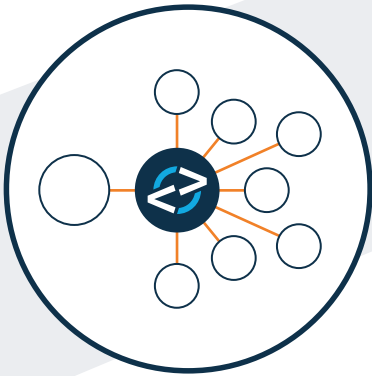
für all Ihre Geschäftspartner




Auszug unserer bereits angebotenen Kunden

Vorteile

für Ihren Vertrieb



Einfachste Anbindung

Durch die myOpenFactory-EDI-Plattform  fallen lästige 1:1-Anbindungen weg, weil sie zwischen Einkäufer und Lieferant als „virtueller Briefträger“ fungiert.

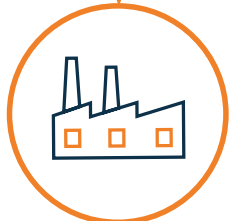
Ist einmal eine Schnittstelle zu Ihnen aufgebaut, können Sie bequem per Mausklick mit den gewünschten Kunden auf der Plattform verbunden werden. Aber auch die Anbindung neuer Kunden ist problemlos möglich. Dank unserer langjährigen Erfahrung können wir jedes strukturierte Format verarbeiten und es existieren bereits viele direkte Kontakte zu anderen Dienstleistern aus der Branche.



Ihr Format:
z.B. EDIFACT via HTTPS



Partner-Format:
z.B. IDoc via AS2



Das myOpenFactory-Format

Die myOpenFactory-EDI-Plattform  dient als Universalübersetzer zwischen den verschiedenen EDI-„Sprachen“ der Geschäftspartner.

Niemand muss das Format seines Gegenübers implementieren; dies ist entweder bereits geschehen oder wird durch uns für Sie übernommen. Das Ursprungsformat wird zunächst immer in unsere eigene „Sprache“ übersetzt und von da aus ins Zielformat. Unsere eigene Sprache ist ein XML-Format gemäß Public Available Specification 1074 des Deutschen Instituts für Normung (DIN). Durch diesen Aufbau der Plattform können alle an die Plattform angebotenen Partner sofort EDI-Belege miteinander austauschen, ohne Zeitverlust und ohne erneute technische Aufwände.

Vorteile

für Ihren Vertrieb



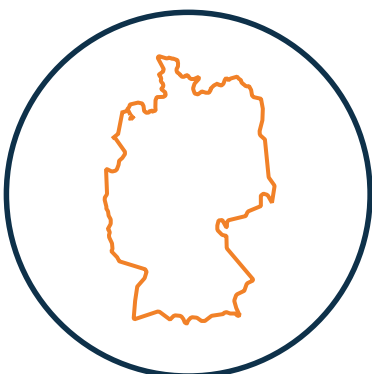
Überschaubare Kosten

Egal ob Sie mit einem oder mit 100 Lieferanten Ihre Vertriebsprozesse über die myOpenFactory-EDI-Plattform [↔](#) abwickeln, Ihre Grundgebühr bleibt dabei immer die Gleiche. Zeitraubende Gespräche zwecks Kostenfreigaben für die Anbindung neuer Kunden gehören somit der Vergangenheit an.



Mehr als 1.300 angebundene Partner

Es sind bereits mehr als 1.300 Geschäftspartner aus Deutschland, Europa und anderen Teilen der Welt an die myOpenFactory-EDI-Plattform [↔](#) angebunden. Sind auch andere Ihrer Kunden schon ein Teil der myOpenFactory-EDI-Plattform [↔](#)? Schauen Sie gerne in der aktuellen Nutzerliste nach!



EDI made in Germany

Unsere Mitarbeiter sitzen an unserem Standort in Aachen und sind für Sie in deutscher und englischer Sprache erreichbar. Von der Entwicklung der Plattform bis hin zum Support erhalten Sie von uns alles aus einer Hand. Das ist heute keine Selbstverständlichkeit mehr.

Vorteile

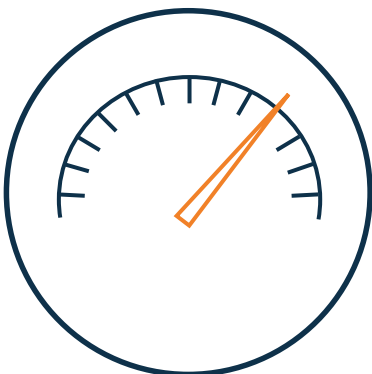
für Ihren Vertrieb



Ihre Daten sind sicher

Bei uns werden Daten im Einklang mit den Bestimmungen der europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) verarbeitet.

Für die Datenschutzinformation, die technischen und organisatorischen Maßnahmen (TOMs) sowie eine Muster-Vorlage für einen Auftrags-Verarbeitungsvertrag können Sie sich gerne an uns wenden.




Zusätzliche Services

Als Dienstleister führen wir nicht nur Standard-Anbindungen durch. Es werden ganze EDI-Projekte betreut, Scoping-Workshops durchgeführt und für Sie auf Wunsch eine Roll-Out-Planung zur Anbindung Ihrer Kunden erstellt.

Wir richten Nummern-Mappings ein, können Ihnen archivierbare PDFs bereitstellen und bieten darüber hinaus eine Vielzahl an technischen Erweiterungen für Ihre Bedürfnisse an.

Kosten

Ein Rechenbeispiel

Die hier genannten Kosten sind die aktuell geltenden Kosten für die Nutzung unserer EDI-Plattform .

Die voraussichtlichen Kosten belaufen sich auf:

1. 500,00 € **einmalige** Einrichtungsgebühr
2. 500,00 € **einmalig** je Belegart je Richtung
3. 150,00 € **monatliche** Grundgebühr
4. 0,20 € je **versendetem** Beleg

Rechenbeispiel für Belegarten (siehe Punkt 2):

eingehende Bestellung	=	500 €
ausgehende Auftragsbestätigung	=	500 €
ausgehende Rechnung	=	500 €
<hr/>		
Einmaliger Gesamtbetrag	=	1.500 €

Selbstverständlich werden auch Staffelpakete für Belege, Anhänge, gesponserte ERP-Anbindungen oder gesponserte WebEDI-Lieferanten angeboten. Weitere Informationen können Sie unserer Preisliste entnehmen.

Kundenstimmen



RUBIX GmbH

Sven Wittenzellner

Director Digital Sales D-A-CH

„ Mit myOpenFactory haben wir als führender technischer Händler in Europa eine besondere Verbindung. Denn als das Unternehmen vor über zehn Jahren gegründet wurde, waren wir ein Partner der ersten Stunde. Offenheit, Kooperation, Flexibilität, permanente Weiterentwicklung und die Fokussierung auf gemeinsame Ziele – das sind heute wie damals die wichtigsten Eckpfeiler in unserer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Digitale Lösungen sind für viele unserer Kunden Grundvoraussetzung. Rubix beliefert Weltmarktführer aus Schlüsselbranchen und global agierende Unternehmen, das macht Projekte oft komplex. Nicht zuletzt deshalb, weil deren Partner/Dienstleister häufig im nichteuropäischen Ausland liegen. Selbiges gilt für unsere Lieferanten. Hier unterstützt uns myOpenFactory intensiv bei der anspruchsvollen Projektkommunikation.

Rubix als Händler sowie Kunde und Lieferant müssen einen digitalen Dreiklang bilden, bei dem alle Komponenten und Schnittstellen perfekt aufeinander abgestimmt sind. Mit myOpenFactory haben wir einen Partner, der über die hierfür notwendige Flexibilität und das Know-how verfügt und bereit ist, elektronische Lösungen kundenspezifisch anzupassen und neue Wege zu gehen. Denn Standards gibt es in diesem Bereich nur selten, kein Projekt ist wie das andere. Zusammen schneiden wir digitale Maßanzüge.

Gleichzeitig unterstützt uns myOpenFactory, wenn Kunden die digitalen Wege erstmals beschreiten. Hier sind Anleitung und Beratung, die sich aus großen Erfahrungen speisen, unerlässlich, um ein optimales Ergebnis zu erreichen. Gemeinsam führen wir die Kunden auf den neuen Weg, zeigen ihnen die vielfältigen Möglichkeiten der digitalen Beschaffung auf, identifizieren die Komponenten, die sie für ihre Anforderungen benötigen und sorgen natürlich für die Umsetzung.

Die Digitalisierung hat, nicht zuletzt durch die Corona-Pandemie, in den vergangenen Monaten rasant an Tempo gewonnen. Immer mehr Kunden erwarten digitale Prozesse und elektronischen Austausch, wollen über die bekannten Beschaffungsplattformen Produkte bei Rubix bestellen. Hier müssen ständig neue Lösungen gefunden und Schnittstellen geschaffen werden. Wir sind stolz darauf, nicht zuletzt durch die enge Kooperation mit myOpenFactory diese stetig wechselnden Anforderungen vollumfänglich erfüllen zu können.

Weit über 250 Anbindungen an Kunden, Lieferanten oder Plattformen hat Rubix bereits eingerichtet. Eine solche digitale Anbindung kann einfach oder komplex sein. Je nach Anforderung und Umfang nimmt ein Projekt einige Tage in Anspruch, es sind aber auch mehrere Monate möglich. Eines ist jedoch stets gleich: Zusammen mit myOpenFactory erzielen wir das bestmögliche Ergebnis für den Kunden. Heute und in der Zukunft. ”

Kundenstimmen



SICK AG

Martin Sprenger

Head of Business Process Integration | CD Information Technology –
Business Applications

„ Unsere Zusammenarbeit mit myOpenFactory geht auf das Jahr 2012 zurück und hat sich mehr als bewährt. Bei EDI-Anfragen unserer Kunden ist die EDI-Plattform der myOpenFactory unsere favorisierte Lösung.

Eine große Herausforderung im EDI-Kontext stellt die Amortisierung der Aufwände dar, denn diese ist bei konventionellen Punkt-zu-Punkt Verbindungen nicht immer gewährleistet. Und genau hier setzt myOpenFactory mit ihrer Plattform als „Datendrehzscheibe“ an: Einmaliger Implementierungsaufwand, sicherer Datenaustausch mit mehreren Kunden, unschlagbare Initial- und Transaktionskosten.

Dies ermöglicht es uns, selbst Kunden mit geringerem Transaktionsvolumen anzubinden. Abgerundet wird dies durch eine partnerschaftliche und angenehme Zusammenarbeit auf Augenhöhe, bei der uns auch bei Herausforderungen schnell geholfen wird. ”



FESTO Vertrieb GmbH & Co. KG

Dominik Heigemeir

Leiter Marketing & Online Business

„ Wir schätzen an myOpenFactory stets die faire, kompetente und lösungsorientierte Zusammenarbeit.

Durch den Netzwerkeffekt können wir auch fordernden EDI-Realisierungen an unterschiedlichste Anbieter mit Zuversicht begegnen. Oftmals liegen dienstleisterspezifische Einstellungen und Mappings bereits vor und müssen nicht zeitintensiv aufgesetzt werden.

Dadurch sparen wir Durchlaufzeiten und erhöhen somit zeitnah unseren Online-Business/ EDI Share. Festo konnte in den letzten Jahren bereits zahlreiche Projekte gemeinsam mit myOpenFactory durchführen und einen Großteil der für uns relevanten Kunden via EDI anbinden. ”

Kundenstimmen



SEW-EURODRIVE GmbH & Co KG

Frank Bohnert

Head of Business Process Management
DM-Digital Sales & Business Process Management

SEW-EURODRIVE sorgt nicht nur für „Drive“ in der Antriebs- und Automatisierungstechnik, sondern unterstützt seine Kunden mit zahlreichen Dienstleistungen bei der Digitalisierung der Geschäftsprozesse zwischen Unternehmen. myOpenFactory ist hierbei ein langjähriger kompetenter Partner bei der Implementierung von EDI-Anbindungen. Die Supply-Chain-Prozesskette unserer Kunden von Angebot über Auftrag, Lieferavis bis hin zur Rechnung wird optimal unterstützt. Weshalb SEW-EURODRIVE auch im eigenen Einkauf die EDI-Plattform für zahlreiche Lieferanten verwendet. Hervorzuheben ist der zuverlässige, schnelle und transparente Support von myOpenFactory.



RIEGLER & CO. KG

Maximilian Meng

EDI Specialist

Die flexiblen Lösungen der myOpenFactory helfen uns dabei die Digitalisierungsquote unserer Einkaufs- und Vertriebsprozesse stetig zu steigern. Durch die komfortable Plattform, mit einer einzigen Schnittstelle zur myOpenFactory, kann der Skalierungseffekt optimal genutzt werden und weitere Anbindungen gelingen im Handumdrehen. Neben der reinen digitalen Abwicklung von Geschäftsprozessen schätzen wir auch die kompetente Beratung bei Projekten.



BÜRKLIN GmbH & Co. KG

Robert Mattheus

Leiter E-Procurement

myOpenFactory hat uns tatkräftig beim Umzug von unserem vorherigen EDI-Dienstleister unterstützt. Neuanbindungen erfolgen nun wesentlich schneller. Da viele unserer Geschäftspartner bereits mit der EDI-Plattform verbunden sind, gibt dies der Umstellung auf EDI einen zusätzlichen Schub. Die Kommunikation ist stets freund(schaft)lich, kompetent und schnell. Anforderungen werden zügig umgesetzt, sodass wir unsere Möglichkeiten in Bezug auf EDI immer weiter ausbauen und unseren Partnern anbieten können.

Kontakt

So erreichen Sie uns!



Telefon

Montags bis Freitags
08.30 bis 12.00 Uhr und
13.00 bis 16.30 Uhr

Tel: +49 241 99 000 300



E-Mail

Sie können uns selbstverständlich
auch per Mail erreichen:

sales@myopenfactory.com



Adresse

myOpenFactory Software GmbH
Campus-Boulevard 55
52074 Aachen