

Risiken bei der PunchOut-Einführung

Was Lieferanten im B2B-Commerce wissen sollten

Vermeiden Sie gängige Stolpersteine und
steigern Sie die Effizienz Ihrer Verkaufsprozesse

Vorwort

In der Welt des B2B-E-Commerce, wo Märkte sich schnell verändern und Unternehmen ständig innovieren müssen, wird die Optimierung von Bestellprozessen zur kritischen Aufgabe. Als Gründer der netzdirektion habe ich jahrelang die Herausforderungen und Chancen dieses Sektors erlebt. Durch den innovativen Einsatz von Technologien wie OCI, cXML und IDS-Connect haben B2B-Unternehmen endlich die Möglichkeit, Bestellwege zu verkürzen und die Kundenbindung in einem hart umkämpften Markt zu stärken.

Trotz der Vorteile bringt die Einführung solcher Systeme technische Herausforderungen mit sich. Viele Lieferanten mangelt es an internem Know-how und müssen auf externe Dienstleister zurückzugreifen, die nicht nur zusätzliche Kosten und Zeitverlust bedeuten.

In diesem Whitepaper bieten wir Ihnen einen detaillierten Einblick in die wesentlichen Herausforderungen und entscheidenden Fakten rund um die Implementierung von PunchOut-Prozessen. Damit Sie schnell und unkompliziert Ihre Online-Shops mit den Einkaufssystemen Ihrer Kunden verbinden – und so Ihre Verkaufsprozesse steigern können.



Viel Erfolg!

Patrick Dornbusch
Gründer netzdirektion

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	1
Einführung in die Welt der PunchOuts.....	3
Was ist ein PunchOut-Katalog?.....	3
Wie funktioniert ein PunchOut-Katalog?.....	3
Vorteile von PunchOut-Katalogen für Lieferanten.....	4
OCI- oder cXML-PunchOut: Hürden und Stolpersteine.....	5
OCI-PunchOut: Funktionen und technische Umsetzung.....	5
cXML-PunchOut: Funktionen und technische Umsetzung.....	6
Typische Fehler.....	7
PunchCommerce: Der einfache Weg zu Ihrem PunchOut-Katalog.....	8
Mit PunchCommerce zum Vertriebserfolg: Alle Vorteile auf einen Blick.....	8
Alle Features im Überblick.....	9

Einführung in die Welt der PunchOuts

Was ist ein PunchOut-Katalog?

Ein PunchOut-Katalog ist eine Erweiterung des Online-Shops eines Lieferanten, die direkt in das E-Procurement-System eines Kunden integriert wird. Dies ermöglicht es den Einkäufern, aus ihrem Beschaffungssystem auf den Katalog zuzugreifen und Einkäufe zu tätigen, wobei die Kommunikation über Standardprotokolle wie OCI oder cXML erfolgt.

Wie funktioniert ein PunchOut-Katalog?

Als Lieferant richten Sie für Ihren Kunden einen PunchOut-Katalog ein, der über spezielle Zugangsdaten und eine URL zugänglich ist. Der Kunde bindet diesen Katalog dann in sein Beschaffungssystem ein. Mitarbeiter des Kunden können durch einen Link direkt auf ihren Online-Katalog zugreifen, Produkte auswählen und in ihren Warenkorb legen. Verlässt der Mitarbeiter den Katalog, werden die Artikel automatisch in das Beschaffungssystem übernommen und der Bestellprozess kann dort abgeschlossen werden.

The screenshot shows a web-based application for managing PunchOut catalogs. At the top, there's a navigation bar with links for 'Kunden', 'Lieferanten', 'Bestellungen', 'Support', and 'Dokumentation'. On the right, it shows the user 'Beryl Mann' and language options 'DE EN'. Below the navigation, a section titled 'Ihre PunchOut Kunden' is displayed. It includes a search bar for 'Kunden suchen...' and a dropdown for 'Konfigurationsgruppe wählen...'. A red button labeled 'Neuer Kunde' is visible. The main area lists six customer entries, each with a name, connection type, last login date, and product status:

Kunde	Verbindung	Letzter Login	Produkte aktiv
Friedrich Meier	Hosted Catalog via cXML PunchOut	2024-05-21 22:17:03	keine Produkte aktiv
Maggio, Gibson and Kozey	Gateway via OCI 4.0 / 5.0 PunchOut	2023-12-13 12:56:34	
Quitzon, Johnson and Corwin	Hosted Catalog via OCI 4.0 / 5.0 PunchOut	2024-05-27 12:48:42	5782 Produkte aktiv
Schaefer-Gleason	Gateway via cXML PunchOut	1998-07-24 21:54:01	
Stark Inc	Gateway via OCI 4.0 / 5.0 PunchOut	1974-12-20 04:05:17	
Swift, Gutmann and Mann	Hosted Catalog via cXML PunchOut	2024-05-22 16:13:19	17 Produkte aktiv

Vorteile von PunchOut-Katalogen für Lieferanten

Effizienz und Kundenbindung:

PunchOut-Kataloge verbessern die Effizienz Ihrer Verkaufsprozesse und fördern die Kundenbindung. Durch die direkte Einbindung Ihres Katalogs in die Kundensysteme können Sie schneller auf Bestellungen reagieren, die Abwicklung vereinfachen und so die Kundenzufriedenheit steigern.

Aktualität und Genauigkeit:

Da die Daten wie Preise, Verfügbarkeiten und Produktinformationen direkt aus Ihrem System gezogen werden, sind sie immer aktuell und genau. Dies reduziert Fehler bei der Bestellung und verbessert die Zufriedenheit Ihrer Kunden.

Weniger manueller Aufwand:

Die automatisierte Datenübertragung verringert den manuellen Aufwand für Sie und Ihre Kunden. Dies führt zu geringeren Kosten und einer schnelleren Abwicklung von Bestellungen.

Standardisierung und Anpassungsfähigkeit:

PunchOut-Kataloge basieren auf standardisierten Protokollen, die eine reibungslose Integration in verschiedene Kundensysteme ermöglichen. Zugleich bieten sie die Flexibilität, spezifische Anforderungen Ihrer Kunden zu erfüllen.

PunchOut-Kataloge bieten Lieferanten im B2B E-Commerce eine ausgezeichnete Möglichkeit, ihren Verkaufsprozess zu optimieren und die Bindung zu ihren Kunden zu stärken. Indem Sie die Fehlerquote und den administrativen Aufwand reduzieren, helfen Sie Ihren Kunden, sich in einem konkurrenzstarken Marktumfeld effektiv zu behaupten.

OCI- oder cXML-PunchOut: Hürden und Stolpersteine

Es gibt zwei Hauptmethoden für PunchOut-Kataloge im B2B-Bereich: OCI-PunchOut und cXML-PunchOut. Beide bieten unterschiedliche Ansätze und Vorteile für die Katalogintegration und den Datenaustausch zwischen Lieferanten und Käufern.

OCI-PunchOut: Funktion und technische Umsetzung

Was ist ein OCI-PunchOut?

OCI (Open Catalog Interface) ist ein Protokoll, das entwickelt wurde, um Warenkörbe zwischen ERP-Systemen (wie SAP®) und externen Lieferantenkatalogen auszutauschen. Es ermöglicht Benutzern, innerhalb ihres eigenen ERP-Systems auf externe Produktkataloge zuzugreifen und Produkte auszuwählen.



Technische Funktionsweise

Zugriff auf den Katalog:

Der Kunde startet aus seinem ERP-System einen PunchOut, der ihn direkt zum Online-Katalog des Lieferanten führt.

Warenkorbfüllung:

Der Nutzer fügt Artikel dem Warenkorb hinzu, während er sich im Online-Katalog des Lieferanten befindet.

Übertragung ins ERP-System:

Nachdem der Warenkorb gefüllt ist, wird die Warenkorbinformation zurück in das ERP-System des Kunden übertragen, ohne dass eine Bestellung ausgelöst wird.

Bestellprozess:

Die eigentliche Bestellung erfolgt durch das ERP-System des Kunden unter Beachtung der internen Bestellprozesse.

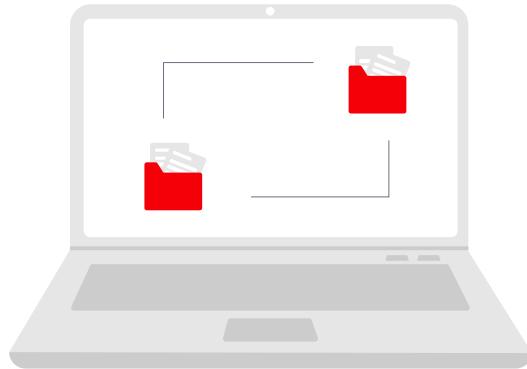
Technische Hürden

- Kompatibilität mit dem ERP-System des Kunden
- Begrenzte Fähigkeit zur Übertragung komplexer Produktdaten
- Notwendigkeit, Sicherheitsmaßnahmen wie die korrekte Einstellung von HTTP-Headers und Cookies zu beachten

cXML-PunchOut: Funktion und technische Umsetzung

Was ist ein cXML-PunchOut?

cXML (Commerce Extensible Markup Language) ist ein Protokoll zur Übertragung von Geschäftsdokumenten, das eine flexible und automatisierte Kommunikation zwischen Einkaufssystemen und Lieferanten ermöglicht.



Technische Funktionsweise

Einrichtung des PunchOut:

cXML-Nachrichten definieren die Verbindung und die Session-Details zwischen dem Einkaufssystem des Kunden und dem Katalog des Lieferanten.

Kataloginteraktion:

Der Kunde interagiert mit dem Katalog, um Produkte auszuwählen und in den Warenkorb zu legen.

Abschluss der Bestellung:

Die Bestellung wird innerhalb des Einkaufssystems des Kunden finalisiert und die Bestelldaten an den Lieferanten übermittelt.

Rückübertragung der Daten:

Produktdaten und Warenkorbinformationen werden über cXML zurück an das Einkaufssystem des Kunden gesendet.

Technische Hürden

- Höhere Komplexität und Implementierungsaufwand im Vergleich zu OCI
- Notwendigkeit, die Flexibilität von cXML vollständig zu nutzen, um maßgeschneiderte Lösungen zu bieten

Sowohl OCI- als auch cXML-PunchOut bieten spezifische Vorteile und stellen bestimmte Anforderungen an die technische Umsetzung. Beide Technologien helfen, den Bestellprozess zwischen Lieferanten und Kunden zu optimieren, wobei jede ihre eigenen Herausforderungen mit sich bringt. Das Wissen um diese Herausforderungen ist entscheidend, um eine reibungslose und effektive Integration zu gewährleisten.

Typische Fehler

Eine korrekte Implementierung von PunchOut-Katalogen optimiert Bestellprozesse und steigert die Kundenzufriedenheit. Wer hier Fehler macht, der hat schnell mit Bestellproblemen, Verzögerungen und finanziellen Verlusten zu kämpfen. Dabei gibt es unabhängig von der PunchOut-Methode typische Fehlerquellen, die einfach zu vermeiden sind.

Feldzuordnungen

Die korrekte Zuweisung von Feldern in den Datenprotokollen ist unerlässlich. Sie müssen klar festlegen, welche Informationen übertragen werden, wie etwa Produktbezeichnungen, Preise und Mengenangaben. Fehlerhafte Zuordnungen können zu Bestellfehlern und Verzögerungen führen. Eine effektive Zusammenarbeit und klare Kommunikation mit dem Kunden sind hierbei unerlässlich, um alle Felder korrekt zu übertragen und Fehler zu vermeiden.

Produktklassifizierung

Eine sorgfältige und einheitliche Produktklassifizierung ist für ein effizientes PunchOut-System unerlässlich. Klassifizierungssysteme wie eClass oder UNSPSC helfen, Produkte so zu kategorisieren, dass sie von Kunden leicht gefunden und zugeordnet werden können. Stellen Sie sicher, dass Ihre Produkte den Anforderungen der Beschaffungssysteme Ihrer Kunden entsprechen, um Kompatibilitätsprobleme zu vermeiden.

Technologie

Die technologische Kompatibilität ist ein weiterer entscheidender Faktor. Welches Einkaufssystem nutzen die Kunden? Ariba kann mit modernen Browsern arbeiten, setzt der Kunde aber ein altes SAP SRM ein, muss dafür gesorgt werden, dass der Onlineshop auch mit einem Internet Explorer zehn oder elf noch einwandfrei funktioniert.

Multisession-Betrieb

Der Multisession-Betrieb adressiert die Fähigkeit eines PunchOut-Systems, gleichzeitig von mehreren Benutzern des Kunden genutzt zu werden, ohne dass es zu Konflikten oder Verlust von Warenkorbdaten kommt. Dies ist besonders in großen Unternehmen mit zahlreichen Einkäufern von Bedeutung. Eine solide Lösung muss in der Lage sein, parallele Sessions zu verwalten und einen nahtlosen Betrieb zu gewährleisten, um die Benutzererfahrung nicht negativ zu beeinflussen.

Browsersicherheit, -technologie & CSRF Protection

Die Integration eines PunchOut-Katalogs in Kunden-Systeme erfordert die Berücksichtigung spezieller Sicherheitsaspekte. Insbesondere muss sichergestellt werden, dass der Shop sicher innerhalb eines iFrames anderer Systeme funktioniert, ohne Sicherheitsrisiken zu eröffnen. CSRF-Schutz ist hierbei von besonderer Bedeutung, um die Sicherheit der Daten und Transaktionen zu gewährleisten.

PunchCommerce: Der einfache Weg zu Ihrem PunchOut-Katalog

Mit unserer SaaS-Lösung PunchCommerce können Lieferanten ohne Vorkenntnisse schnell und effizient PunchOut-Kataloge erstellen. Konzentrieren Sie sich auf Ihr Geschäft, während wir die technischen Details handhaben.

Verbinden Sie Ihren Online-Shop einfach mit den Einkaufssystemen Ihrer Kunden und steigern Sie in kürzester Zeit die Effizienz ihrer Verkaufsprozesse.

Mit PunchCommerce zum Vertriebserfolg: Alle Vorteile auf einen Blick



Gateway-Modus:
Ermöglicht PunchOut in Ihrem Online-Shop, ohne dass Sie sich mit den Details von OCI- oder cXML-Protokollen auseinandersetzen müssen.



Schnelle Implementierung:
Ein OCI- oder cXML-Katalog lässt sich innerhalb von Minuten einrichten.



Kundenindividuelle Mappings:
Feldzuordnung innerhalb von PunchCommerce für spezifische Kundenanforderungen.



Einfache Handhabung:
Für den Artikel-Upload genügt eine Datei im .xlsx, .csv oder .xml Format.



DSGVO-konformes Hosting:
Unsere Server stehen ausschließlich in Deutschland, bei Hetzner.



Kostenlose Plugins:
Verfügbar für Shopware® 5 & 6, Magento® 2 sowie JTL-Shop® 5.

Protokolle

PunchOut über das OCI-Protokoll



PunchOut über das cXML-Protokoll



PunchOut über das IDS-Connect-Protokoll

Coming soon

Coming soon

Funktionen für Einkäufer

Procurement-Gateway



Coming soon

Self-Service Portal für Lieferanten



Coming soon

Optionen

Individuelle Anpassungen



Katalog-Themes



Hosting

DSGVO-konform



Dedizierte Infrastruktur



Eigene Domain & SSL-Zertifikat



Support & Reaktionszeiten

Support

Ticketsystem*

Ticketsystem, Telefon, E-Mail

Reaktionszeit

5 Werkstage

8 Stunden (innerhalb der Geschäftsstunden)

*Für Produktfehler und allgemeine Bedienungshilfen

Funktionen für Lieferanten

	bis 1.000 Artikel je Kunde	bis 100.000 Artikel je Kunde
Hosted PunchOut-Katalog		
PunchOut Gateway	✓	✓
Plugin für Shopware® 5 & 6	✓	✓
Plugin für Magento® 2	✓	✓
Plugin für JTL-Shop® 5	✓	✓
Individuelle Feldzuordnungen	✓	✓
PDF-Anleitungen für Ihre Kunden	✓	✓
Artikel-Upload per REST-API	✓	✓
cXML-Bestellungen	✗	✓
Kundengruppen-Konfiguration	✗	✓
Single Sign-On	✗	✓
Audit-Log	✗	✓
2-Faktor-Authentifizierung	✗	✓
Rollen- und Rechteverwaltung	✗	✓
Reporting und Statistik-Funktion	✗	✓



www.punchcommerce.de



hallo@punchcommerce.de



06142 / 953 80 60



**Jetzt mehr erfahren
und einen kostenlosen
Demo-Termin vereinbaren!**