

Myslete na EDI

Elektronické obchodování je stále platnější výhodou firmy díky EDI – modernímu nástroji spolehlivé komunikace.



Na říjnovém veletrhu INVEX v Brně diskutovaly přední firmy oboru informačních systémů na téma rozvoje služeb EDI v rámci podnikových informačních systémů.

Jednou z přirozených cest, kterou do každodenního podnikání přenáší dnes už většina úspěšných obchodních firem, jsou nástroje komunikace EDI založené na bezpapírovém obchodním styku.

Situace na trhu se mění

Každý výrobce či obchodník, zejména pokud dodává do některého z obchodních řetězců, se dříve či později setká se zkratkou EDI (electronic data interchange). V případě komunikace s řetězcem, které ovládají rozhodující část trhu, je schopnost komunikace EDI součástí nově uzavíraných obchodních smluv a je na ni kladen velký důraz.

Přestože většina významných dodavatelů elektronickou výměnu dokladů využívá, často se jim nevyplácí tak, jak se dočtou v reklamních materiálech dodava-

telů EDI nebo v propozicích svých obchodních partnerů. Pak přetrvává pocit, že EDI je náklad, který se vyplatí jen velkým dodavatelům a řetězcům. Opak je však pravdou. Díky moderním řešením B2B/EDI může přínosů využívat prakticky každý.

Integrace a tlumočnické propojení

Základním pilířem funkčního EDI je jeho propojení s ekonomickým nebo informačním systémem podniku. Díky rostoucí podpoře rozhraní EDI v informačních systémech je tak možnost využívání plnohodnotného EDI stále dostupnější firmám všech velikostí. Proto také velké společnosti, které už své starší moduly EDI využívají řadu let, přecházejí k využití nabídky poskytovatelů moderních služeb EDI.

Snadnější dostupnost je důležitá také v souvislosti s členstvím v EU a obchodováním s partnery mimo ČR.

Důraz na moderní služby je na místě, neboť přestože tady EDI ve své původní podobě ještě nějaký rok určitě bude, stávají se postupně jeho součástí internetové technologie, které dělají EDI dostupnější a efektivnější. Otázkou budoucích trendů elektronické komunikace se intenzivně zabývala říjnová odborná konference na veletrhu INVEX, konkrétně na představení EDI řešení Orion, které díky svým vlastnostem aktuálně představuje produkt s nejvyšším růstem na trhu. Vzniklo v roce 2001 ve společnosti CCV Informační systémy, je od počátku postaveno a dále progresivně rozvíjeno na XML a webových

službách, zatímco tradiční EDI, které podporuje, pouze rozšiřuje jeho možnosti využití. Přestože i někteří specialisté stále kladou rovnítko mezi pojmy EDI a EDIFACT, VAN a X.400, je důležité vnímat EDI jako princip, jímž není nic jiného než přímočarý přenos dokumentů mezi informačními systémy bez toho, že se údaje ze systému přeměňují do papírové podoby a z ní pak ručně přepisují do informačního systému obchodního partnera.

Podobně se mění role tzv. VAN operátorů. Jestliže si dnes chcete pořídit EDI, můžete využít poskytovatelů EDI, kteří nabízejí klasické EDI servery, a uživatel pak platí za tento software a dále za služby komunikace. Druhou možností jsou společnosti, které nejsou tradičním VAN operátorem, ale stávají se pro uživatele spíše partnery, kteří formou outsourcingu zajišťují elektronickou výměnu dokumentů, poskytují konzultační služby. Podstatný rozdíl je ve výši nutné investice a dalších nákladů na udržitelnost řešení podle nároků každodenní praxe.

Elektronickou objednávkou a fakturou vše teprve začíná

Nejčastěji vyměňovanými zprávami je objednávka a faktura a mohlo by se zdát, že objednávkou (dodavatelí objednávka vznikne přímo v jeho systému, takže ji nemusí přepisovat, vše probíhá rychle a bez chyb) a fakturou (přijetí elektronické faktury umožní odběrateli automatickou likvidaci faktur) jsou nároky obchodních partnerů ukojeny. Praxe je však jiná a jakmile firma vyzkouší výhody elektronické komunikace, hledá obvykle další možnosti jejího využití.

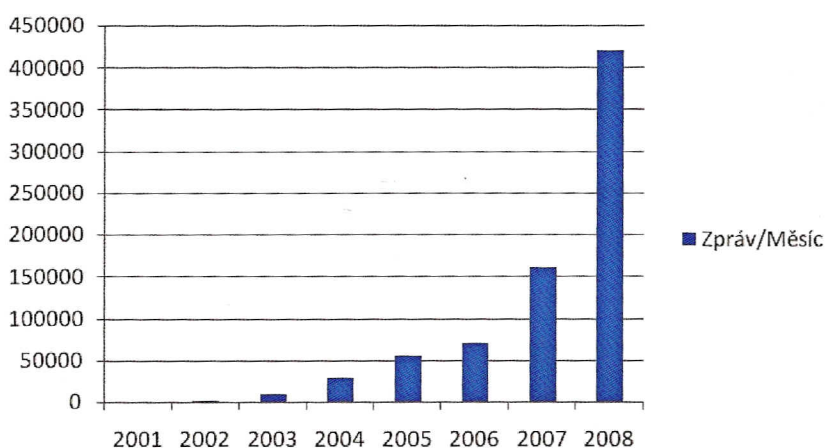
Jako další zprávy se začíná využívat např. avizování dodávek (odběratel s předstihem ví, kdy a co mu bude dovezeno, získá informace o šaržích, expiracích apod. až do systému) a nově se začínají používat také avíza příjmy. To umožní dodavatelé významně redukovat dobropisování faktur, způsobené logistickými reklamacemi, neboť může začít fakturovat na základě avíza přijetí, ve kterém mu odběratel přesně sdělí, co ve skutečnosti přijal a co očekává, že mu bude fak-

Časté omyly

- EDI je drahé! – Při využití služby EDI si nemusíte kupovat žádný software ani hardware. Díky tomu není zapotřebí žádná závratná investice
- EDI je složité! – EDI je specializovaná oblast IT, ale při využití služby zůstává to složité na poskytovateli služby, který je schopen zajistit jak integraci a zprovoznění, tak dohlížet také na využívání a provoz EDI
- Na EDI nemám IT personál! – Provoz služby EDI neklade žádné personální nároky na IT oddělení firem

Nárůst měsíčního počtu zpráv v jednotlivých letech

Pramen: INCOMA Research/GfK Group



turováno. Díky tomu, že se dodavatel dozví o případných nesrovnalostech bezprostředně po dodání zboží, je větší šance na vyřešení incidentu oproti stavu, kdy na nesrovnalosti přijde až na základě odmítnutí nebo neuhrazení faktur.

Tento nástroj přináší podobné efekty jako rychlá zpětná vazba na odeslání faktur a tedy zrychlení cashflow. Jedna z úspěšných ukázkových realizací takového modelu DESADV – RECADV proběhla na EDI řešení Orion mezi společnostmi Nestlé Česko a Globus.

EDI v logistice je logické

K obchodním vztahům dnes neodmyslitelně patří také logistika a s ní spojené procesy. Z důvodu konkurenceschopnosti dodavatelé stále více využívají nejen přepravních, ale také komplexních logistických služeb. Čím jsou vztahy mezi zákazníkem a logistickou firmou užší, tím větší roli hraje propojení informačních systémů.

Využití EDI je v této oblasti stále relativně malé, což je zřejmě způsobeno tím, že zákazníkem logistických firem byly typicky velké korporace, pro které nebyl problém individuálně řešit propojení s logistickými partnery. I zde se však situace mění a praktické zkušenosti ukazují, jakou výhodou pro logistickou firmu je, když podporuje standardní komunikaci EDI. Může totiž služby nabídnout i menším společnostem a s nimi pak mohou využívat elektronický přenos informací. Příkladem z praxe je společnost Templářské sklepy Čejkovice, která po implementaci EDI řešení Orion mohla okamžitě zahájit automatizovaný přenos informací svému logistickému partnerovi, a tím řídit přímo ze svého systému distribuci zboží. EDI pak nabývá na důle-

žitosti ve chvíli, kdy na trh vstupuje velký zahraniční partner nebo logistický operátor.

Řešení velkých zahraničních projektů jako třeba pro Nestlé, FM Logistic, Kenvelo nebo pro Bel sýry je pak v českých podmínkách velmi inspirativní, neboť ukazuje, jak rychle a efektivně lze propojit informační systém zákazníka s jeho logistickým operátorem, což v době řízených skladů hraje velkou roli. Současně je pozitivní, že tento trend přichází také do ČR.

Klacky pod nohy

Samotná elektronická výměna dokumentů bude díky rostoucím nárokům obchodu na spolehlivost, přehlednost a rychlost bezesporu stále více využívána, bohužel cesta není vždy snadná. Nejčastějšími problémy bývá volba nevhodného řešení a podcenění integrace.

Existují negativní příklady z praxe, kdy náklady modulu do vlastního informačního systému často překročí několikaleté náklady na služby EDI. Za vyloženého zabijáka elektronické komunikace lze označit demotivační postupy některých odběratelů, kteří na jedné straně po svých dodavatelích vyžadují EDI, na straně druhé za využití EDI požadují po dodavatelích výrazné obrátové slevy.

EDI rychle nabírá obrátky

Stávající daňové zákony dávají elektronické komunikaci jasný rámec od roku 2004. Dnes se odborníci shodují, že díky moderním řešením bude technologie EDI nepostradatelným pomocníkem jak velkých, tak malých firem, přičemž tempo růstu využití EDI se již dnes velmi progresivně zvyšuje.

David Reichel