

CS.Line B2B Communications-Services.



100% EDI-Integration Ihrer Geschäftspartner.

Ihre Geschäftsprozesse werden immer komplexer. Sie wollen in Ihrer IT-Infrastruktur flexibler werden und sich stärker auf Ihre Kernprozesse konzentrieren. Als EDI-Spezialist unterstützen wir Sie beim Outsourcing Ihrer EDI-Geschäftspartnerkommunikation.

- **Mehr erreichen:** Werden Sie Teil des Mercoline-Communications-Network mit Tausenden bereits angebundenen Geschäftspartnern.
- **Kosten sparen:** Nutzen Sie vordefinierte Geschäftsinhalte und profitieren Sie von kostengünstigen Kommunikationsprotokollen.
- **Zugang erleichtern:** Integrieren Sie auch nicht-EDI-fähige Lieferanten in Ihre Prozesse und nutzen Sie ein leistungsfähiges Web-EDI-Portal.
- **Papier reduzieren.** Optimieren Sie Ihre Rechnungseingangs- und ausgangsprozesse durch zusätzliche Services wie digitale Signatur oder Scan-Services.

Process.

Erfahren Sie mehr über CS.Line.

Mercoline-Expertise	2
EDI-Services	3
Web-EDI-Lieferantenintegration	4
Digitale Signatur	5
e-Invoicing-Services	6
Archivierung	7
Unser Angebot	8

Hohe Performance und Sicherheit vom EDI-Spezialisten.

Sie haben sich schon oft gefragt, ob es sinnvoll und kostengünstiger wäre, die bestehende EDI-Kommunikation an einen externen Dienstleister auszulagern. Die Antwort lautet: JA. Oder Sie stehen gerade vor der Make-or-buy-Entscheidung. Mit den Communications-Services vom Mercoline setzen Sie auf ein voll ausgebautes und zentral verwaltetes Kommunikationsnetzwerk. Es genügt

eine einzige Verbindung und schon können Sie auch alle anderen Partner mit geringem Aufwand erreichen. Der Aufwand für die Bereitstellung aller EDI-Prozesse wird dadurch erheblich minimiert. Laufende Investitionen in die eigene Infrastruktur sind nicht mehr notwendig. Alle Aufgaben - von der Einrichtung bis zur Administration - übernimmt dabei Mercoline.



Alle Kunde von Mercoline setzen Sie auf über 20 Jahre Erfahrungen im Management von EDI-Prozessen.

Mercoline:

- bietet Ihnen EINE Lösung zur vollen Integration unternehmensübergreifender Prozesse und Ihrer Geschäftspartner, z. B. Lieferanten, Kunden, Speditionen oder Zoll.
- berücksichtigt Ihre spezifischen Branchenanforderungen.
- stellt Ihnen zusätzlich professionelle Software zur Verfügung, so z. B. in den Bereichen Transport-Management und ATLAS-Zollabwicklung.

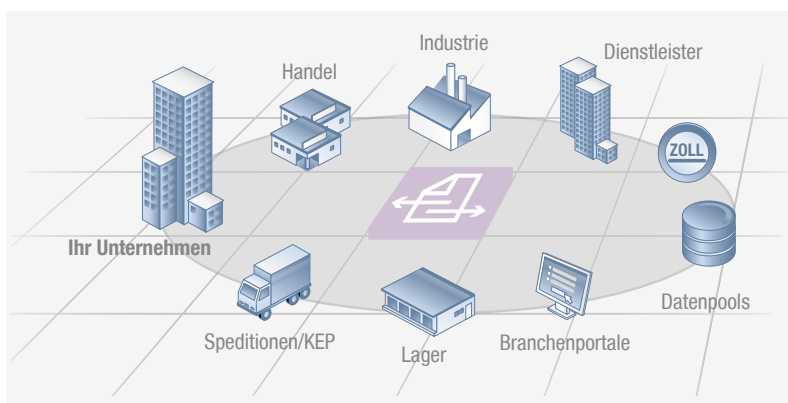
Mercoline B2B-Integrationsplattform CS.Line.

Mercoline bietet eine einzigartige und leistungsfähige B2B-Integrationsplattform mit modularen Communications-Services: CS.Line.

Mercoline stellt Infrastruktur, Betrieb und Beratung bereit. Sie müssen keine Investitionen tätigen und können sofort alle Services nutzen.

Kombinieren Sie Ihre individuelle Lösung aus:

- **CS.EDI:** EDI-Service
- **CS.WebEDI:** Lieferanten-/Invoice-Portal
- **CS.eSignature:** Signatur-Service
- **CS.Scan:** Paper-to-ERP-Service
- **CS.Print:** ERP-to-Paper-Service
- **CS.Archive:** Archivierungsservice

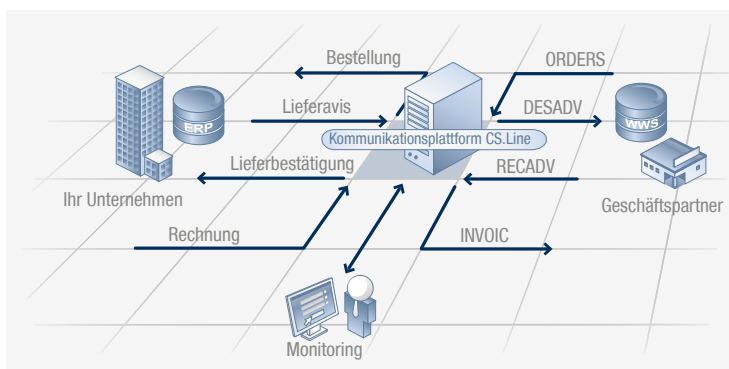


Statt einzelne Punkt-zu-Punkt-Verbindungen aufzubauen, integrieren wir Ihr Unternehmen als einen Partner. Sie entscheiden ganz flexibel, welche Communications-Services Sie nutzen wollen.

EDI-Kommunikation ohne Grenzen mit CS.EDI.

Der Service CS.EDI ermöglicht den vollautomatischen elektronischen Datenaustausch für unterschiedliche Unternehmensprozesse, wie z. B. Bestell- und Rechnungswesen, Zahlungsverkehr oder Logistik. Alle gängigen

Standardformate (z. B. EDIFACT, VDA, ODETTE, ANSI X.12, XML, CSV) und Inhouse-Formate (z. B. SAP IDoc, SAP IDoc-XML) werden dabei unterstützt.



Als zentrale Drehscheibe für Konvertierung und Messaging stellt CS.EDI alle notwendigen Schnittstellen, Partnerprofile und Kommunikationseinrichtungen zur Verfügung.

Kostenminimierung:

Je nach technischer Voraussetzung Ihrer Geschäftspartner werden die Daten auf dem für Sie kostengünstigsten Kommunikationsweg im jeweiligen Protokoll,

z. B. AS2, X.400, Telebox, VPN, OFTP(2), (S)FTP oder SMTP, übermittelt.

Standard-Partnerprofile nutzen und kundenindividuell anpassen.

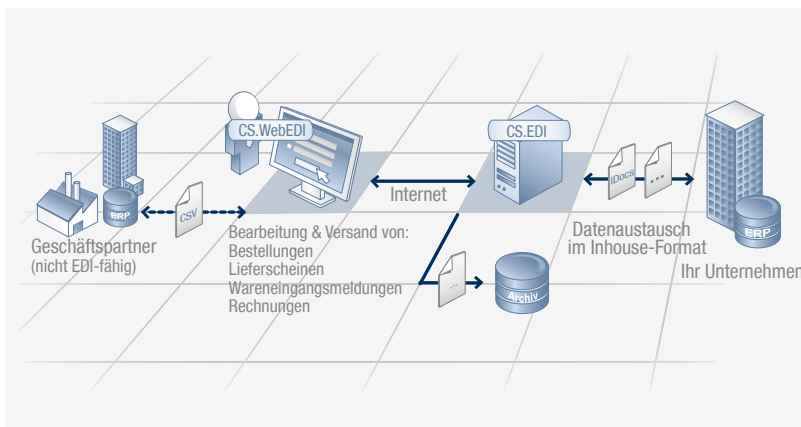
Bei der Einrichtung Ihrer Partnerprofile profitieren Sie von den bereits vorhandenen Mappings. Diese werden bei Bedarf für Sie aktiviert. Dadurch reduzieren sich die Kosten bei der Migration erheblich und erleichtern so

den schnellen Umstieg. Ihre kundenspezifischen Anforderungen kann Mercoline aus einer Hand jederzeit schnell realisieren.

Kleine (Vor-)Lieferanten mit CS.WebEDI schnell und einfach in Ihre Prozesse einbinden.

Machen Sie es wie Handelsunternehmen oder Automobilproduzenten. Ermöglichen Sie Ihren (Vor-)Lieferanten, die noch nicht EDI-fähig sind, die Kommunikation mit Ihrem ERP-System. Mercoline stellt Ihnen und Ihren Geschäftspartnern dafür seine webbasierte Portallösung CS.WebEDI zur Verfügung. So können Sie Ihre internen

Kosten für verschiedenste Vorgänge wie Bestellungen, Lieferschein- oder Rechnungsbearbeitung weiter verringern. Der Service CS.WebEDI wird von Mercoline betrieben und von vielen Partnern im Mercoline-Communications-Network genutzt. Dadurch sind die Kosten für die einzelnen Nutzer sehr gering.



Mit CS.WebEDI können Sie Nachrichten auch mit nicht-EDI-fähigen Geschäftspartnern austauschen. Die Systemvoraussetzung für Ihren Partner sind minimal (Internetzugang, Browser).

Der Ablauf:

- Im sogenannten Turnaround-Verfahren tauschen Sie mit Ihren Geschäftspartnern EDI-kompatible Nachrichten wie Bestellungen (ORDERS), Lieferscheine (DESADV) oder Rechnungen (INVOIC) aus.
- Daten müssen nicht nochmals manuell erfasst werden, sondern werden aus dem Vorbeleg automatisch übernommen.
- Erinnerungsfunktionen sorgen für die zeitnahe Benachrichtigung über aktuell offene Vorgänge (z. B. bei neuen Aufträgen).
- CS.WebEDI wurde auf der Basis der GS1 Germany-Web-EDI-Empfehlung entwickelt.

Prozessoptimierung für Rechnungseingang und -ausgang.

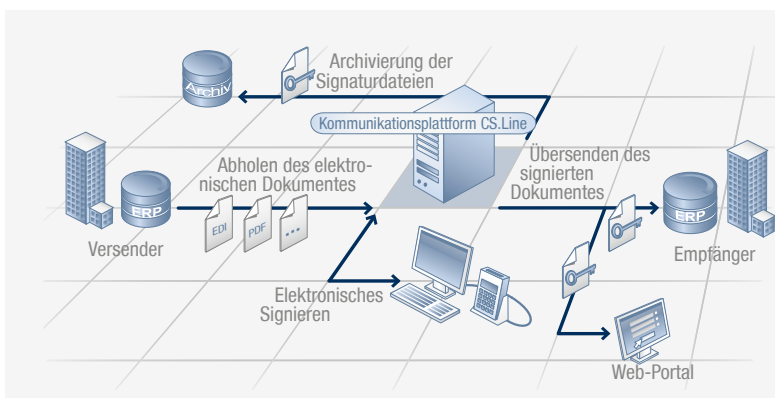
Die Praxis zeigt: Medienbrüche sind - trotz EDI und Web-EDI – noch zahlreich vorhanden. Mit den e-Invoicing-Services von Mercoline können Sie die Quote Ihrer elektronisch versandten und empfangenen Rechnungen erheblich erhöhen. Neben CS.EDI und CS.WebEDI

nutzen Sie ganz einfach weitere modulare Services der CS.Line und schaffen sich so Ihre ganz individuelle e-Invoicing-Lösung. Sie müssen dazu keine Investitionen in Hard- und Software tätigen und profitieren so von Anfang an von den nachweisbaren Effekten.

Kosten sparen durch qualifizierte elektronische Signatur.

Gemäß Umsatzsteuergesetz (UStG) akzeptiert das deutsche Finanzamt den Vorsteuerabzug auch für elektronisch versendete Rechnungsbelege. Dies lässt sich zum Beispiel dadurch erreichen, dass jede EDI-Rechnung mit einer qualifizierten elektronischen Signatur versehen wird. Die Lösung heißt: CS.eSignature. Mit CS.eSignature vermeiden Sie Investitionen und setzen

auf eine leistungsfähige Gesamtlösung und die Services von Mercoline. Ihre Rechnungen und Gutschriften werden stellvertretend durch Mercoline signiert bzw. verifiziert. Signaturdateien und Prüfprotokoll können zusammen mit den Originalbelegen gespeichert werden. Die Kommunikation mit Geschäftspartnern und Trust Centern wird sichergestellt.



Mit CS.eSignature können elektronische Rechnungen oder andere Dokumente rechtskonform signiert und verifiziert werden. Ohne Investitionen: Sie nutzen die bestehende Infrastruktur.

Rechnungsversender:

- Als Versender werden Ihre Rechnungen und Gutschriften signiert. Die Zustellung der Belege vom Ersteller zu seinem Geschäftspartner erfolgt fälschungssicher. Der EDI-Signatur-Server übermittelt vielfältige Formate (z. B. EDIFACT, VDA, PDF) zuverlässig und in Konformität zu Richtlinie 1999/93/EG des Europäischen Parlaments.

Rechnungsempfänger:

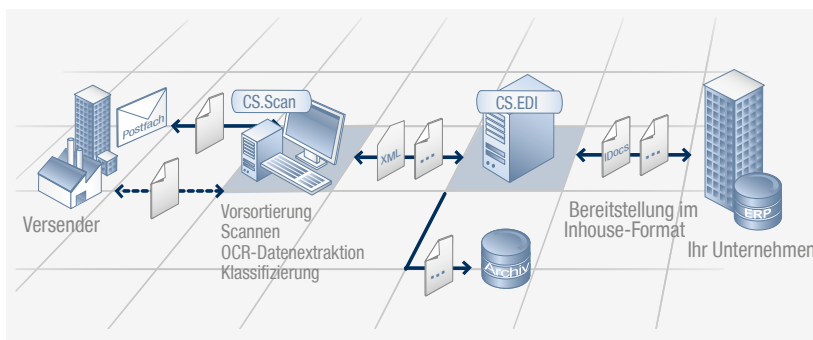
- Als Empfänger werden signierte Rechnungen verifiziert und können ohne Medienbrüche in Buchhaltungs- und ERP-Systeme (z. B. SAP) übernommen und archiviert werden.

Erfahrungen aus vielen Kundenprojekten beweisen: Durch die Umstellung auf qualifizierte elektronische Signatur lassen sich pro Beleg zwischen ein und vier Euro einsparen.

Papier digitalisieren und in den Workflow integrieren.

Häufig ist es schwierig, kleine oder unregelmäßig liefernde Geschäftspartner von EDI oder Web-EDI zu überzeugen. In einem solchen Fall übernimmt Mercoline im Rahmen seines Full-Services-Angebotes CS.Scan die Digitalisierung von eingehenden Papierdokumenten, z. B. Rechnungen. Entscheidend für die Qualität der Daten sind exakt aufeinander abgestimmte Vorgänge. Hochleistungsscanner übernehmen das automatische Scannen aller Belege.

Intelligente OCR-Software sorgt für die Datenextraktion, Belegerkennung und Klassifizierung. Im Ergebnis erhalten Sie als Kunde – wie beim klassischen EDI oder Web-EDI – die Rechnungsdaten in Ihrem Inhouse-Format (z. B. IDoc) direkt in Ihr ERP-System geliefert. Die digitalisierte Papierrechnung unterscheidet sich dann nicht mehr von anderen Rechnungen und kann dem anschließenden Rechnungs-Workflow zugeführt werden.

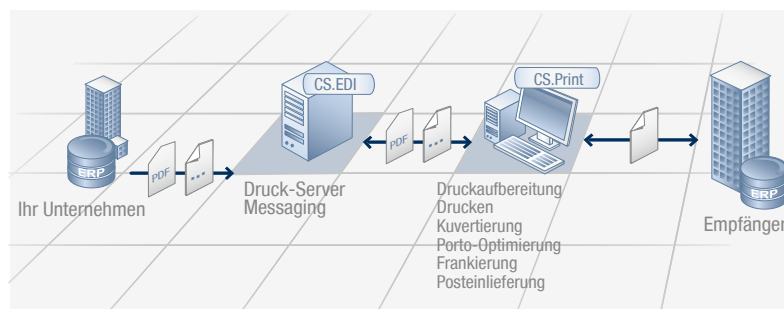


Mit CS.Scan bekommen Sie auch Papierbelege in den Griff. Sie definieren das Zielformat und den Grad der Datenextraktion. Mercoline liefert Ihnen die Daten in Ihr Inhouse-System.

Nicht-elektronisch versandte Dokumente managen.

Eigentlich wollen Sie ja Papier vermeiden. Doch in einigen Fällen müssen Sie dann doch Dokumente, z. B. Rechnungen auf Papier drucken und per Postweg versenden. Bei

einer internen Prozesskostenanalyse werden Sie feststellen, dass die Druck- und Handlingskosten sehr hoch sind. Genau hier greift der Service CS.Print von Mercoline.



Mit CS.Print steht Ihnen eine leistungsfähige Druck-Infrastruktur zur Verfügung. Druckvorgänge starten Sie direkt aus Ihrem Inhouse-System.

Unser Service:

- Sie liefern Mercoline Ihre Druckdateien inkl. Empfängeradressen in einem vereinbarten Format wie PDF.
- Während des Druckvorgangs errechnet das System das optimale Porto und bringt nach dem Kuvertieren die entsprechende Frankierung direkt auf dem Brief auf.
- Der Dokumentendruck erfolgt mit individueller Sortierung über Barcodes und Data Matrix Codes, z. B. nach Postleitzahlen.
- Sie profitieren direkt vom gebündelten Druckvolumen der Partner im Communications-Network.

Durch die Auslagerung der elektronischen Geschäftsprozesse sparen Sie nicht nur Kosten, sondern auch bis zu drei Tage Zeit gegenüber internen Verfahren.

Auf rechtssichere Archivierung setzen und Sicherheit gewinnen.

Mit CS.Archive bietet Mercoline eine revisionssichere Archivierung für alle elektronischen Nachrichten (z.B. Rechnungen) und damit verbundenen Dateien (z.B. Signaturdateien). Sie nutzen die kostengünstige Archivierungsinfrastruktur von Mercoline und erfüllen sofort die gesetzlichen Anforderungen aus §14 UStG, AO, GDPdU und GoBS.

CS.Archive umfasst ...

- Automatische Archivierung aller vereinbarten Daten während der gesamten EDI-/Signatur-Prozesse
- Archivierung in einem logisch dedizierten Kunden-Archivsystem in gesicherte Serverumgebung
- Archivierung über die vorgeschriebene Frist, z.B. von sechs oder zehn Jahren

Mit CS.Archive sparen Sie die Investitionen in Hardware- und Software für den Aufbau einer Archivierungsinfrastruktur. Mercoline übernimmt sämtliche Aufgaben für Sie.

Full-Service bei der Anbindung neuer Geschäftspartner.

Es versteht sich von selbst, dass wir Ihnen den maximalen Komfort bei der Umsetzung Ihrer Anforderungen und der Anbindung Ihrer Geschäftspartner bieten. Hierbei profitieren Sie von den zentralisierten Service-Strukturen. Im Falle einer kompletten Migration oder einzelner Partneranbindungen übernehmen die Mercoline-EDI-Experten nicht nur die Kommunikation mit neuen Ge-

schäftspartnern, sondern sie lösen auch EDI-Probleme Ihrer Partner. So werden Ihre Arbeitsabläufe sichergestellt. Das gleiche gilt häufig für strukturell fehlerhafte Nachrichten von einem Partner. Mercoline setzt sich auf Wunsch selbstständig mit dem Partner in Verbindung und löst mit diesem das Problem.



Alle angebotenen Services werden rund um die Uhr administriert und überwacht. Dadurch garantieren wir unseren Netzwerkpartnern einen geringstmöglichen Aufwand und maximale Zuverlässigkeit.

Unser Kundensupport:

Im Mercoline-eigenen Customer-Service-Center werden Ihre Anfragen gebündelt und schnellstmöglich bearbeitet. Weitere Vorteile für Sie sind: kurze Reaktionszeiten,

kompetente Service-Mitarbeiter und ein Reporting-Angebot.

Immer das passende Angebot.

Die Zusammenarbeit mit unseren Kunden ist stets langfristig orientiert. Im Rahmen einer Bestandsaufnahme nehmen wir uns Zeit für Ihre Wünsche und definieren mit Ihnen die für Ihr Unternehmen optimalen Soll-Prozesse. So finden wir für jeden Kunden das passende Angebot und Sie vermeiden unangenehme Überraschungen.

Als neuer Partner im Mercoline-Communications-Network profitieren Sie natürlich von den aufgrund der Skaleneffekte niedrigen Preisen. Ihr individuelles Angebot wird vor allem von folgenden Variablen bestimmt: der Anzahl an Partnerrelationen, dem Datenvolumen und der Vertragslaufzeit. Zielgruppenspezifische Angebote fassen Leistungen transparent zusammen und reduzieren somit die Kosten nochmals.

Gerne unterstützen wir Sie bei der Berechnung des ROI.

Erfolgreich zusammenarbeiten.

Viele Unternehmen setzen auf die EDI-Kompetenz von Mercoline und optimieren ihre Geschäftsprozesse mit Communications-Services von Mercoline, so z. B.:



Carl Kühne KG (GmbH & Co.): "In Mercoline haben wir einen - auch strategisch wichtigen - Partner gefunden, der, neben der EDI-Kompetenz, uns auch beratend bei der Implementierung der Prozesse in unserer Warenwirtschaft tatkräftig unterstützt." (Torsten Becker, Leiter SAP-Anwendungsentwicklung).



Jeden Tag Gutes tun.

Iwan BUDNIKOWSKY GmbH & Co. KG: "Zusätzlich zur SAP-Produktivsetzung haben wir uns für die Einführung von EDI im Streckengeschäft entschieden. Auch hier haben wir auf eine EDI-Lösung von Mercoline gebaut. In beiden Projekten konnten wir uns von der Professionalität und Kompetenz von Mercoline überzeugen." (M. Windmüller, Leiter Informationstechnologie)



COMLINE AG: „All unsere Anforderungen konnten in kürzester Zeit umgesetzt werden. Wir freuen uns auch weiterhin auf eine positive und erfolgreiche Zusammenarbeit“ (Alfred Zimmer, Leiter IT-Organisation)



Berentzen-Gruppe AG: „Langfristige Kostenreduzierung versprechen ja viele Dienstleister. Bei Mercoline sind die Kosten für Partnerprofile und Betrieb tatsächlich transparent und halten sich in vernünftigen Grenzen. So können wir von Anfang an verlässlich mit den Kosteneinsparungen kalkulieren.“ Wilhelm Heyen, Leiter ERP-Anwendungen und Entwicklungen