

OCI: Schnittstelle für den elektronischen Katalogtausch im Einkaufsprozess

OCI steht für Open Catalog Interface, eine von SAP definierte Schnittstelle zum Austausch von Katalogdaten zwischen E-Procurement-Systemen und Lieferantenkatalogen. Sie ermöglicht Einkäufern, direkt aus dem Warenkorb ihres Beschaffungssystems heraus in den Katalog eines Lieferanten zu wechseln, dort Artikel auszuwählen und den Warenkorb strukturiert zurückzuübertragen. Damit verbindet OCI die Katalogverwaltung des Lieferanten mit der Beschaffungslogik des Kunden und reduziert manuelle Erfassungsaufwand erheblich.

Das Wichtigste in Kürze

- OCI ist ein von SAP eingeführter Standard für den Katalogtausch in E-Procurement-Systemen und wird auch von anderen Beschaffungslösungen unterstützt.
- Die Schnittstelle überträgt Warenkörbe typischerweise per HTTP-POST mit vordefinierten Feldnamen (OCI-Positionen) zwischen Buyer- und Supplier-System.
- OCI ist ein Rückübertragungsstandard: Er regelt vor allem, wie ein im Lieferantenkatalog gefüllter Warenkorb ins Einkaufssystem zurückkommt.
- In der Praxis verarbeitet OCI Ein- und Mehrpositionen-Warenkörbe mit Feldern wie Menge, Einheit, Preis, Werk und Kostenstelle.
- OCI ist eng verwandt mit cXML und anderen Formaten; die Wahl hängt vom eingesetzten E-Procurement-System ab.
- Saubere Katalogdaten und standardisierte Artikelstämme sind Voraussetzung für funktionierenden OCI-Datenaustausch.

Definition: OCI

Open Catalog Interface (OCI) ist eine Schnittstellenspezifikation, die den strukturierten Datentransfer zwischen einem E-Procurement-System (Punchout-Verfahren) und einem externen Lieferantenkatalog definiert. Der Einkäufer navigiert aus seiner Beschaffungssoftware heraus in den Katalog des Lieferanten, wählt Artikel aus und überträgt den fertigen Warenkorb als strukturierte OCI-Nachricht zurück in sein System. Die Spezifikation umfasst definierte Feldnamen, Datentypen und Übergabeparameter.

Abgrenzung zu cXML und anderen Formaten

OCI ist der etablierte Standard im SAP-Umfeld, während cXML vor allem bei Lösungen wie Ariba verbreitet ist. Beide Formate lösen dieselbe Grundaufgabe – den Punchout-Katalogtausch –, unterscheiden sich aber in Feldumfang, Erweiterbarkeit und Systemunterstützung. Viele Lieferantenkatalogplattformen bieten beide Protokolle parallel an, sodass Einkäufer nicht auf ein Format festgelegt sind.

Einordnung in den E-Procurement-Prozess

OCI sitzt an der Schnittstelle zwischen Katalogverwaltung und Bestellabwicklung: Nach der Rückübertragung des Warenkorbs folgen typischerweise Prüfung, Bestellerstellung, Freigabe und Bestellübermittlung. Die Qualität der OCI-Übergabe beeinflusst direkt die nachgelagerte Lieferavis-Verarbeitung (ASN) und die Rechnungskontrolle, weil Artikelnummer, Menge und Preis aus dem Katalog in die Bestellung übernommen werden.

Funktionsweise und technische Grundlagen

Der OCI-Ablauf folgt einem definierten Muster: Das Einkaufssystem übergibt beim Aufruf des Katalogs Kontextparameter wie Benutzer, Rückruf-URL und ggf. Rahmenkontraktinformationen. Der Lieferantenkatalog öffnet sich im Browser, der Einkäufer wählt Artikel aus. Bei der Rückübertragung sendet der Katalog die Warenkorbpositionen per HTTP-POST mit standardisierten OCI-Feldern an die Rückruf-URL des Einkaufssystems.

Wichtige OCI-Felder

Zu den häufig genutzten Feldern gehören NEW_ITEM-DESCRIPTION (Artikelbezeichnung), NEW_ITEM-QUANTITY (Menge), NEW_ITEM-UNIT (Mengeneinheit), NEW_ITEM-PRICE (Preis), NEW_ITEM-CURRENCY, NEW_ITEM-VENDOR und NEW_ITEM-MATNR (Materialnummer). Zusätzlich können Kundenspezifische Felder wie Kostenstelle, Bestelltext oder Kontraktnummer übergeben werden. Der Feldumfang wird in der Schnittstellenvereinbarung zwischen den Partnern festgelegt.

Rückübertragung und Warenkorbverarbeitung

Nach dem POST-Vorgang erzeugt das Einkaufssystem aus den OCI-Positionen einen Warenkorb bzw. eine Bestellanforderung. Der Einkäufer ergänzt interne Pflichtfelder, prüft Preise und löst den Bestellprozess aus. Bei korrekt gepflegten Artikelstämmen erfolgt die Zuordnung zu Materialnummern automatisch, was die Katalogverwaltung beim Lieferanten zum zentralen Qualitätsfaktor macht. Fehlerhafte Einheiten oder fehlende Preise führen sonst zu Nacharbeit im Bestellprozess.

Vorteile für Einkäufer und Lieferanten

OCI reduziert den manuellen Aufwand bei der Artikelbeschaffung erheblich und erhöht die Prozesssicherheit auf beiden Seiten. Einkäufer bestellen mit aktuellen Preisen und Verfügbarkeiten direkt aus dem Lieferantenkatalog; Lieferanten gewinnen Bindung und Standardisierung im Kundenprozess.

Prozesseffizienz auf Einkäuferseite

Der größte Hebatz liegt in der Vermeidung doppelter Erfassung: Artikel werden einmal im Katalog gepflegt und laufen dann ohne manuelle Eingabe in die Bestellung. Dies verkürzt die Durchlaufzeiten, senkt Fehlerquoten bei Mengen und Preisen und entlastet die Fachabteilungen. Für wiederkehrende Bedarfe lässt sich OCI mit einem Lieferabrufvertrag oder Rahmenvertrag kombinieren, sodass Abrufe automatisch aus dem Katalogablauf entstehen.

Vorteile auf Lieferantenseite

Lieferanten erreichen Kunden direkt im Beschaffungssystem und erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass kataloggeführte Artikel statt Alternativquellen bestellt werden. Aktuelle Preislisten und Rabattstaffeln

lassen sich zentral in der Katalogverwaltung pflegen; Änderungen wirken sofort für alle Punchout-Kunden. Zudem liefern Katalogtransaktionen wertvolle Daten für die Slow-Mover-Analyse und Sortimentssteuerung.

Grenzen und praktische Einschränkungen

OCI deckt primär den Katalog- und Warenkorbtransfer ab, nicht die vollständige Auftragskommunikation: Bestellübermittlung, Lieferavise und Rechnungsdaten laufen häufig über getrennte Kanäle wie EDI. Für komplexe Konfigurationen oder Leistungen mit Leistungsbeschreibung ist der Katalogansatz nur bedingt geeignet; hier sind Anlagen-/Dienstleistungsbestellungen oder klassische Ausschreibeprozesse die bessere Wahl.

Einführung und operative Umsetzung

Die Einführung einer OCI-Anbindung ist ein IT- und Fachprojekt mit klarer Rollenverteilung: Der Einkäufer definiert Prozessanforderungen und Pflichtfelder, der Lieferant pflegt Katalogdaten, die IT konfiguriert die Schnittstelle. Eine strukturierte Vorgehensweise reduziert den Aufwand und sichert die Datenqualität ab.

Typisches Projektvorgehen

In der Praxis hat sich folgende Reihenfolge bewährt: Zunächst werden Artikelstamm und Preislogik des Lieferanten geprüft, dann die OCI-Feldzuordnung vereinbart und eine Testumgebung eingerichtet. Nach erfolgreichen Testtransaktionen folgt der produktive Rollout, idealerweise beginnend mit einem hochfrequenten, einfachen Sortiment. Begleitende Schulungen für Besteller erhöhen die Akzeptanz.

Datenqualität und Katalogpflege

Funktionierender Katalogtausch lebt von konsistenten Stammdaten: eindeutige Artikelnummern, normierte Einheiten, korrekte Währung und aktuelle Preise. Fehlende oder inkonsistente Daten führen zu Fehlbuchungen und Nacharbeit. Regelmäßige Prüfungen der Katalogdaten – ähnlich einer Rabattstaffelprüfung bei Konditionen – sind daher fester Bestandteil des operativen Betriebs.

Schnittstellenvereinbarung und Governance

Feldumfang, Übergabeparameter, Fehlerbehandlung und Ansprechpartner sollten in einer schriftlichen Schnittstellenvereinbarung festgehalten werden. Änderungen am Katalog oder an Feldlogik werden über definierte Änderungsprozesse gesteuert, vergleichbar einem Engineering Change Notice (ECN) in der Technologie. So bleibt die Anbindung auch bei Systemupdates beider Seiten stabil.

Risiken, Kontrollen und Compliance

Trotz der Automatisierung entstehen durch Kataloganbindungen spezifische Risiken, die Einkäufer aktiv steuern sollten. Dazu gehören Datenqualitätsprobleme, ungerechtfertigte Preisanpassungen sowie Anforderungen an Datenschutz und Vertraulichkeit beim Datentransfer.

Preis- und Konditionsrisiken

Katalogpreise können sich ändern, ohne dass der Einkäufer es unmittelbar bemerkt. Kontrollen umfassen den Abgleich der Katalogpreise mit vertraglichen Konditionen sowie regelmäßige Stichproben beim Wareneingang. Bei frameworkvertraglichen Abrufen sollte die Preisbindung aus dem Lieferabrufvertrag im Katalog abgebildet oder technisch verriegelt sein.

Datenschutz und Vertraulichkeit

Beim Punchout übermittelt das Einkaufssystem Nutzer- und Kontextdaten an externe Systeme. Einkäufer sollten die Rechtsgrundlage prüfen lassen und im Einzelfall klären, ob eine Vertraulichkeitsstufe oder eine Non-Solicitation-Klausel im Rahmenvertrag ergänzt werden sollte, wenn Lieferanten Einblick in Kaufmuster und Artikeldaten erhalten. Rechtliche Bewertungen sind grundsätzlich einzelfallabhängig und durch Rechts- oder Datenschutzverantwortliche zu prüfen.

Lieferantenüberwachung und Ausstiegsstrategien

Eine OCI-Anbindung erzeugt technische Abhängigkeit vom Lieferanten. Einkäufer sollten Ausstiegsszenarien und Wechselkosten von Beginn an mitdenken, etwa durch standardisierte Katalogformate und alternative Bezugsquellen. Ein Lieferantenfinanzrisiko durch langfristige exklusive Anbindungen lässt sich durch Mehrquellenstrategien und regelmäßige Audits – etwa im Rahmen des vertraglichen Auditrechts – begrenzen.

Aktuelle Entwicklungen rund um OCI

Die Landschaft der Katalogstandards entwickelt sich weiter: Neben OCI und cXML gewinnen cloudbasierte Marktplatzanbindungen, standardisierte API-Schnittstellen und KI-gestützte Katalogpflege an Bedeutung. Einkäufer sollten die Entwicklungen beobachten, ohne bestehende Prozesse voreilig umzubauen.

API-first und moderne Integrationsmuster

Viele Beschaffungslösungen ergänzen klassische Punchout-Standards durch REST-APIs, die Echtzeitverfügbarkeiten, Konfiguratoren oder Mengenpreise abrufen. OCI bleibt gleichwohl im SAP-Umfeld der De-facto-Standard und wird häufig als Brücke zu modernen Diensten genutzt. Wer neue Anbindungen plant, sollte klären, ob das Zielsystem OCI, cXML oder eine API bevorzugt.

Automatisierte Katalogpflege

Künstliche Intelligenz unterstützt zunehmend Klassifizierung, Übersetzung und Deduplizierung von Katalogdaten. Für Lieferanten sinkt der Pflegeaufwand in der Katalogverwaltung, für Einkäufer verbessert sich die Treffsicherheit bei der Artikelrecherche. Das erhöht die Akzeptanz kataloggeführter Beschaffung und indirekt die Ausschöpfung verhandelter Konditionen – ein Beitrag zu messbarem Cost Avoidance.

Typische Kennzahlen

Katalogpreis-Übereinstimmung: > 99 %

Anteil der Katalogpreise, die mit vertraglichen Konditionen übereinstimmen

Automatisierungsgrad Bestellanforderung: > 95 %

Anteil der OCI-Warenkörbe ohne manuelle Korrektur

Fehlerquote Schnittstellenübertragung: < 1 %

Anteil fehlgeschlagener oder unvollständiger Warenkorbübertragungen

Katalogaktualisierungsfrequenz: typischerweise wöchentlich bis monatlich

Häufigkeit der Preis- und Sortimentspflege beim Lieferanten

Durchlaufzeit Warenkorb bis Bestellung: typischerweise < 1 Werktag

Zeit von der OCI-Rückübertragung bis zur Bestellfreigabe

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer beschafft Verbrauchsmaterial, Kleinteile und Standardkomponenten über ein SAP-basiertes E-Procurement-System. Bisher erfassen Einkäufer Artikel manuell, was fehleranfällig ist und Zeit bindet. Der Einkäufer verhandelt mit einem Hauptlieferanten eine OCI-Anbindung: Der Lieferantenkatalog wird per Punchout ins Beschaffungssystem eingebunden, Preisbindung aus dem Rahmenvertrag wird technisch sichergestellt.

- Vereinbarung einer Schnittstellenspezifikation mit Feldzuordnung und Testumgebung vor dem produktiven Rollout
- Start mit dem hochfrequenten Sortiment (Verbrauchsmaterial), später Ausweitung auf Werkzeuge und Standardkomponenten
- Abgleich der Katalogpreise mit den Rahmenvertragskonditionen über eine regelmäßige Rabattstaffelprüfung
- Anbindung der nachgelagerten Prozesse (Bestellübermittlung, Lieferavis-Verarbeitung (ASN)) zur durchgängigen Automatisierung

Fazit

OCI ist der praxisbewährte Standard für den Katalogtausch zwischen E-Procurement-Systemen und Lieferantenkatalogen und reduziert manuellen Erfassungsaufwand spürbar. Der größte Nutzen entsteht, wenn Katalogdaten, Preisbindung und nachgelagerte Prozesse konsequent aufeinander abgestimmt sind. Einkäufer sollten die Einführung als Projekt mit klarer Governance angehen und Risiken wie Datenqualität, Preisdrift und Abhängigkeit aktiv steuern. Auch wenn sich mit APIs neue Integrationsmuster etablieren, bleibt OCI im SAP-Umfeld die referenzsichere Wahl. Wer den Standard beherrscht, beschleunigt die operative Beschaffung ohne Kontrolle über Verträge und Konditionen einzubüßen.

Häufige Fragen

Was bedeutet OCI im Einkaufs- und E-Procurement-Kontext?

OCI steht für Open Catalog Interface, einen von SAP definierten Standard für den Katalogtausch in Punchout-Szenarien. Ein Einkäufer wechselt aus seinem Beschaffungssystem in den Lieferantenkatalog und überträgt den Warenkorb strukturiert zurück. Damit werden Artikel, Mengen und Preise automatisch in die Bestellung übernommen.

Was ist der Unterschied zwischen OCI und cXML?

OCI ist der im SAP-Umfeld dominante Standard, cXML ist verbreitet bei anderen E-Procurement-Plattformen. Beide lösen dieselbe Grundaufgabe – den Rücktransfer von Warenkörben aus Lieferantenkatalogen – unterscheiden sich aber in Feldumfang und Systemunterstützung. Viele Katalogplattformen unterstützen beide Formate parallel.

Wie funktioniert eine OCI-Anbindung technisch?

Das Einkaufssystem übergibt beim Öffnen des Katalogs Kontextparameter wie Benutzer und Rückruf-URL. Der Einkäufer wählt Artikel im Lieferantenkatalog aus, der daraufhin die Warenkorbbpositionen per HTTP-POST mit standardisierten OCI-Feldern zurücksendet. Das Einkaufssystem erzeugt daraus einen Warenkorb oder eine Bestellanforderung.

Welche Vorteile bringt OCI für Einkäufer?

OCI vermeidet doppelte Datenerfassung, senkt Fehlerquoten bei Mengen und Preisen und beschleunigt den Beschaffungsprozess. Preise und Verfügbarkeiten stammen direkt aus dem Lieferantenkatalog, was auch die Einhaltung verhandelter Konditionen unterstützt. Zudem lassen sich Rahmenverträge und Lieferabrufprozesse besser kataloggeführt abbilden.

Welche Risiken hat eine OCI-Anbindung?

Typische Risiken sind unentdeckte Preisänderungen, fehlerhafte Stammdaten und technische Abhängigkeit vom Lieferanten. Gegensteuern sind Preisabgleiche mit Rahmenvertragskonditionen, regelmäßige Katalogdatenkontrollen und definierte Ausstiegsszenarien. Datenschutz und Vertraulichkeit des Datentransfers sollten im Einzelfall geprüft werden.

Was kostet eine OCI-Anbindung für Lieferanten?

In der Praxis fallen typischerweise einmalige Einrichtungskosten für Schnittstellenentwicklung und Katalogaufbau an, dazu laufende Kosten für Katalogpflege. Die Höhe hängt von Sortimentsumfang, Feldkomplexität und der Anzahl der anzubindenden Kunden ab. Viele Lieferanten rechnen die Investition über höhere Bestellvolumina bei Punchout-Kunden ab.