

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

PROZEUS
PROZESSE und STANDARDS

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



eBusiness

Wirtschaftlicher Erfolg dank eBusiness-Standards

Unternehmer zeigen, wie es geht

PROZEUS – Standards.Praxis.Mittelstand.

BMEcat | Katalogaustauschformat.

Datanorm | ein Standardverfahren für den Artikel- und Stammdatenaustausch, das vom Datanorm-Arbeitskreis für Lieferanten des Installations- und Bauhandwerks veröffentlicht wurde; Artikelnummern und Artikelbezeichnungen sowie Preiskonditionen werden von Datanorm eingelesen und können dann auf elektronischem Weg weitergegeben werden.

DMS | Dokumentenmanagementsystem.

DUNS®-Nummer | Dun & Bradstreet-Identifikationsnummer; DUNS® steht für „Data Universal Numbering System“.

EANCOM® | Standard für den elektronischen Datenaustausch, der vom offiziellen UN/EDIFACT-Standard abgeleitet ist und weltweit in der Konsumgüterindustrie Verwendung findet.

eCl@ss | ein internationaler Standard zur Klassifizierung und Beschreibung von Produkten und Dienstleistungen.

ECR | Efficient Consumer Response; gemeinsame Initiative von Herstellern, Händlern und weiteren Partnern der Versorgungskette mit dem Ziel, durch gemeinsame Anstrengungen die Abläufe zu verbessern und so den Konsumenten ein Optimum an Qualität, Service und Produktvielfalt kostenoptimal bieten zu können.

EDI | Electronic Data Interchange; Elektronischer Datenaustausch.

EDIFACT | Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport; internationaler, branchenübergreifender Standard für den elektronischen Geschäftsdatenaustausch.

Eldanorm | Eldanorm ist wie Datanorm aufgebaut, jedoch wird dieser Standard speziell im Elektrohandwerk verwendet.

EPC | Elektronischer Produktcode in der RFID-Technologie, baut auf EAN-Standard auf; auch gebräuchlich: EPC/RFID.

ERP | Enterprise Resource Planning; Planung (des Einsatzes/der Verwendung) der Unternehmensressourcen.

ETIM | (ElektroTechnischesInformationsModell) ist ein Klassifikationsschema, das gemeinschaftlich durch eine Kooperation von Industrie, Großhandel und Handwerk im Bereich „Elektro“ getragen wird.

GIAI | Global Individual Asset Identifier; EAN-Objekt- bzw. Behälternummer.

GLN | Global Location Number (internationale Bezeichnung für ILN).

GPC | die Global Product Classification (GPC), ein internationales Klassifikationssystem.

GRAI | Global Returnable Asset Identifier; Identifikation für Mehrweg-Transportverpackungen.

GTIN | Global Trade Item Number (internationale Bezeichnung für EAN).

ILN | Internationale Lokationsnummer (engl. = GLN, Global Location Number).

MAM | Media Asset Management.

NVE | Nummer der Versandeinheit (engl. = SSCC).

OAGIS | Open Applications Group; wurde 1995 von führenden Softwarefirmen mit dem Ziel gegründet, einen offenen Standard für die Integration von B2B (Business to Business) und A2A (Application to Application) zu entwickeln.

ODETTE | Organisation for Data Exchange by Tele Transmission in Europe; ein EDIFACT-Subset.

openTRANS | ein XML-basierter Transaktionsstandard; er kann als Ergänzung zum Katalogaustauschformat BMEcat gesehen werden.

PDM | Produktdatenmanagement.

PIM | Produktinformationsmanagement.

PRICAT | Price/Sales Catalogue, EANCOM®-Nachricht zur Übertragung von Artikelstammdaten.

proficl@ss | Klassifikation im Bereich Bau und Werkzeug sowie Sanitär-Heizung-Klima.

PZN | Pharmazentralnummer.

RFID | Radiofrequenztechnik zu Identifikationszwecken.

RosettaNet | der XML-basierte RosettaNet-Standard zielt im Wesentlichen auf die Automatisierung des Supply Chain Management in den Branchen Informationstechnologie, Telekommunikation, Elektronikkomponenten, Logistik und Halbleiterproduktion ab.

SCOR | Supply Chain Operations Reference-Model.

SSCC | Serial Shipping Container Code (dt. = NVE, Nummer der Versandeinheit).

UBL | Universal Business Language; sie wird vom gleichnamigen Technical Committee beim Standardisierungsgremium OASIS (Organization for the Advancement of Structured Information Standards) entwickelt.

UNSPSC | United Nations Standard Products and Services Code ist eine aus dem nordamerikanischen Raum stammende Klassifikation.

UPIK | Unique Partner Identification Key; Identifikationsstandard.

xCBL | Common Business Library; xCBL ist eine XML-Geschäftssprache, mit der komplexe Geschäftsbeziehungen abgebildet werden können.

XML | Extensible Markup Language; Auszeichnungssprache zur Darstellung hierarchisch strukturierter Daten in Form von Textdateien.

PROZEUS – Wir machen Sie fit fürs eBusiness

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterstützt PROZEUS die eBusiness-Kompetenz mittelständischer Unternehmen durch integrierte **PROZE** und etablierte eBusiness-**Standards**. PROZEUS wird betrieben von GS1 Germany – bekannt durch Standards und Dienstleistungen rund um den Barcode – und IW Consult, Tochterunternehmen des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln.

PROZEUS versteht sich als zentrale Anlaufstelle für kleine und mittlere Unternehmen aus den Branchen der Industrie sowie der Konsumgüterwirtschaft und des Handels. Von PROZEUS empfohlene eBusiness-Lösungen sind zukunftsfähig und investitionssicher, da sie auf kostengünstigen, neutralen und international akzeptierten eBusiness-Standards basieren.

Allen nachfragenden Unternehmen bietet PROZEUS fundierte, unabhängige und kostenlose Informationen – von der Transfer-Website www.prozeus.de über ein umfassendes Portfolio an Checklisten, Leitfäden, Praxisbeispielen, Wirt-

schaftlichkeitsstudien und weiteren Veröffentlichungen bis hin zu Fachveranstaltungen und einer Dienstleister-Datenbank. Dieses Informationsangebot kann sich der Nutzer über die interaktive PROZEUS-Website schnell und einfach nach seinem individuellen Bedarf selektieren lassen. Außerdem bietet PROZEUS Einblick in über 130 Praxisprojekte, deren Verlauf und Ergebnisse unter anderem über die PROZEUS-Website allgemein zugänglich gemacht werden.

Das PROZEUS-Know-how sowie die Ergebnisse und Erfahrungen aus den Projekten wurden für Sie in Broschüren gebündelt, die jeweils verschiedene Bereiche behandeln:

- **eBusiness**
- **Identifikationsstandards**
- **Klassifikationsstandards**
- **Katalogaustauschformate**
- **Transaktionsstandards**
- **Prozessstandards**

Diese Veröffentlichungsreihen unterstützen kleine und mittlere Unternehmen dabei, eigene eBusiness-Projekte zu initiieren und umzusetzen.

In der vorliegenden Broschüre werden Erfahrungen und Ergebnisse von 27 Unternehmen aus verschiedenen Branchen vorgestellt, die im Rahmen von PROZEUS Projekte zur Prozessoptimierung durch die Einführung von eBusiness-Standards realisiert haben. Bei den Projekten, die im Zeitraum 2009 bis 2011 durchgeführt wurden, standen die Einführung von eBusiness und die Nutzung von eBusiness-Standards im Vordergrund.

Die Erfolge der Unternehmen sollen anderen kleinen und mittleren Unternehmen zeigen, dass eBusiness nicht nur ein wichtiges Thema für Großunternehmen ist, sondern dass auch mit einem kleineren Team komplexe Projekte bewältigt werden können. Die Erfahrungsberichte helfen, bei der eigenen Umsetzung Fehler zu vermeiden und geben Tipps und Hilfestellungen für eine realistische Planung und erfolgreiche Projektabwicklung.

03



Inhalt

-  eBusiness für Einsteiger
-  Identifikationsstandards
-  Klassifikationsstandards
-  Katalogaustauschformate
-  Transaktionsstandards
-  Prozessstandards

04



Arthur Habermann
GmbH & Co. KG

Nordrhein-
Westfalen

Medienneutrale Datenbank unter Verwendung
von eCI@ss und BMEcat 2005

12



FHF Funke + Huster
Fernsig GmbH

Nordrhein-
Westfalen

PIM-Erweiterung um neue ETIM-Sprachversionen
und ETIM-gerechte Bilddatenbank

14



Gruber Naturholzhaus
GmbH

Bayern

Entwicklung eines nach eCI@ss standardisierten
Stammdatenmanagements im modernen Hausbau

16



Gruber Innenausbau-
Holzbau GmbH

Bayern

Standardisierte Dokumentenlenkung und
-transaktion im Handwerk unter Einsatz von
Datanorm und eCI@ss

18



IBB Industrie- &
Baumaschinen GmbH

Nordrhein-
Westfalen

Einführung eines Data Warehouse mit
Stammdatenoptimierung nach eCI@ss

20



NORKA – Norddeutsche
Kunststoff- und Elektro-
gesellschaft Stäcker
mbH & Co. KG

Hamburg

Stammdatenmanagement unter Einsatz
der Standards BMEcat, ETIM und eCI@ss

22



REXIM Werkzeug GmbH

Baden-
Württemberg

Produktdatenbank mit PIM-Funktionalitäten
unter Einsatz von eCI@ss und BMEcat

24



Seybert & Rahier
GmbH + Co. Betriebs-KG

Hessen

Ausbau einer Online-Plattform für Geschäfts-
partner mit eCI@ss, BMEcat und openTRANS

26



PROTAURUS Produktion
+ Logistik GmbH

Nordrhein-
Westfalen

Einführung eines Produktdatenmanagement-
systems und klassifizierter Austauschformate
mit eShop- und Portal-Export

28



Alfred Thun
GmbH & Co. KG

Nordrhein-
Westfalen

Saubere Chargenverfolgung und Qualitäts-
sicherung durch den Einsatz von RFID

30



















Schnell Motoren AG

Baden-
Württemberg

Einführung einer bestandsgeführten Lagerhaltung
durch den Einsatz von RFID in der Produktion
von Zündstrahlmotoren

32

	Adam Oswald	Hessen	Entwicklung eines standardisierten Stammdatenmanagements im Handwerk auf Grundlage von eCI@ss	34
	AppliChem GmbH	Hessen	Cross Media Publishing auf Basis eines PIM-Systems mit eCI@ss-Integration	36
	Bürkle GmbH	Baden-Württemberg	Zentrales Produktdatenverwaltungssystem zum Single Source Publishing	38
	DANNEWITZ GmbH & Co.	Hessen	Entwicklung eines zentralen Produktdatenverwaltungssystems mit eCI@ss	40
	Friedrich Delker GmbH & Co. KG	Nordrhein-Westfalen	Harmonisierung der Klassifikationssysteme eCI@ss und proficl@ss	42
	Geramöbel GmbH	Thüringen	Aufbereitung der Artikelstammdaten und Einführung von eCI@ss auf Basis von abas-ERP	44
	KS Metallbearbeitung GmbH	Baden-Württemberg	Materialklassifizierung und Produktdatenmanagement in SAP R/3	46
	mimatic-Zettl GmbH	Bayern	Erschließung neuer Absatzmärkte durch eMarketplätze und Online-Shop mit BMEcat und eCI@ss	48
	Befestigungszentrum Reidl e. K.	Bayern	Produktdatenmanagement und -austausch im Produktionsverbindungshandel	50
	ELSPRO Elektrotechnik GmbH	Nordrhein-Westfalen	Aufbau einer zukunftssicheren Produktdatenkommunikation unter Einsatz des Katalogaustauschformats BMEcat	52
	GRUBE KG	Niedersachsen	Einführung einer Produktdatenbank zur medienneutralen Datenhaltung unter Einsatz von eCI@ss und BMEcat	54
	Hillmann & Geitz GmbH & Co. KG	Bremen	Einführung eines Produktinformationsmanagementsystems unter Berücksichtigung von BMEcat	56
	Martin Elektrotechnik GmbH	Bayern	Aufbau einer standardisierten Datenbank und Prozessoptimierung durch Angebotskonfigurator und CRM	58
	Transparent Lagertechnik GmbH	Nordrhein-Westfalen	Produktinformationsmanagement zur Generierung von Online-Shop und Austauschformaten	60
	alpha Büro-Organisation GmbH	Nordrhein-Westfalen	Entwicklung eines eProcurement-Portals zur Kundenanbindung mit BMEcat, openTRANS und eCI@ss	62
	BAUM KUNSTSTOFFE GmbH	Baden-Württemberg	Entwicklung eines Online-Shops mit OCI-Schnittstelle unter Einsatz des Transaktionsstandards openTRANS	64

eBusiness-Standards einsetzen – die „gleiche Sprache“ sprechen

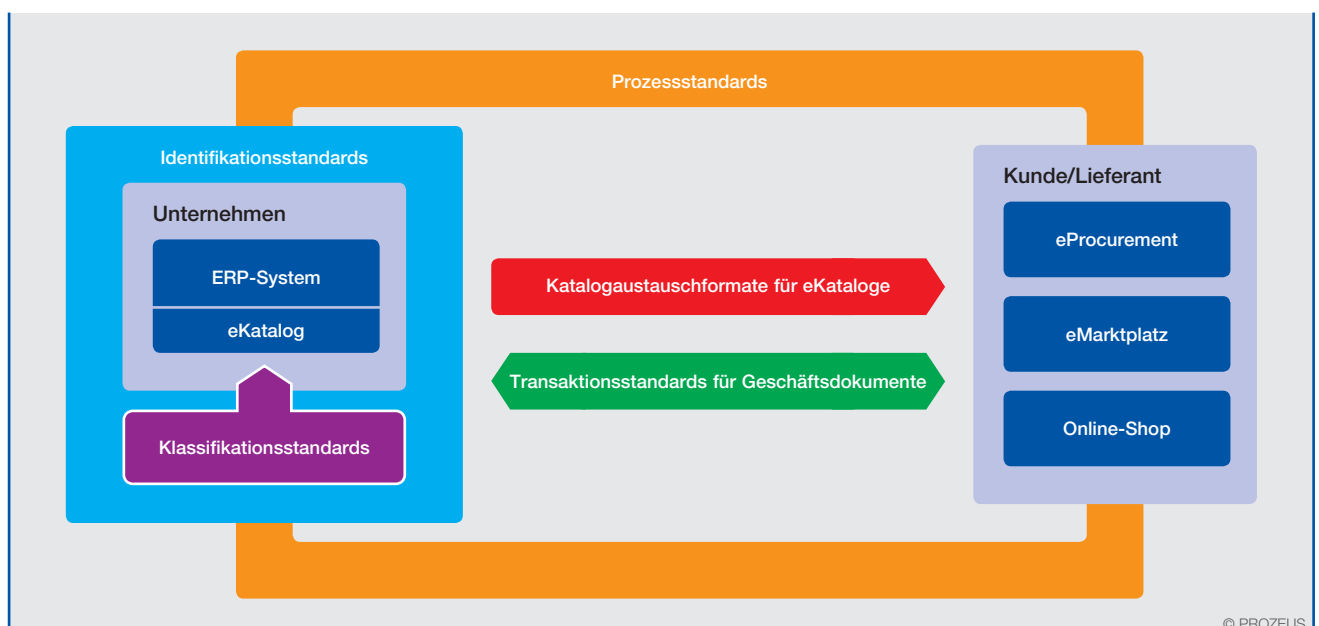
Nicht selten werden gerade kleine und mittlere Unternehmen aufgrund der Anforderungen ihrer (Groß-) Kunden dazu veranlasst, Geschäftsprozesse elektronisch abzuwickeln. Die Vorteile und die Notwendigkeit des Einsatzes von eBusiness liegen klar auf der Hand: eBusiness erleichtert eine Vielzahl von Geschäftsprozessen. Schneller, transparenter, effizienter und flexibler sind die Schlüsselwörter. Damit eine elektronische und automatisierte Kommunikation zwischen Geschäftspartnern stattfinden kann, müssen sich die Partner auf eine „gemeinsame Sprache“ einigen, die dem Informationsaustausch innerhalb des Unternehmens und zwischen den Unternehmen zugrunde liegt: eBusiness-Standards. Standards sind die Basis für elektronische Geschäftsprozesse, denn erst der Einsatz von Standards ermöglicht einen effizienten firmenübergreifenden Austausch von Informationen, sie fördern die Transparenz in Prozessen und tragen dazu bei, die Kosten für die Informationsbereitstellung wie auch

Transaktions- und Prozesskosten erheblich zu reduzieren.

Zum kleinen Einmaleins des eBusiness gehört es, alle Artikel nach anerkannten Standards eindeutig zu identifizieren und zu kennzeichnen (Barcode) sowie sie standardisiert zu klassifizieren und zu beschreiben. Jedes Unternehmen sollte demnach in automatisierte Prozesse starten, indem es im eigenen Haus die Stammdaten seiner Produkte elektronisch aufbereitet. Hierfür werden Identifikations- und Klassifikationsstandards benötigt.

Wer sich für den elektronischen Datenaustausch mit möglichst vielen Geschäftspartnern entscheidet, sollte auf Standardformate setzen. Nur wer Standards für den Austausch von Katalogen, die Übertragung von Geschäftsdokumenten oder die Automatisierung von Geschäftsabläufen unternehmensübergreifend einsetzt, ermöglicht einen effizienten Datenaustausch und sorgt für mehr Investitionssicherheit.

06



Wirtschaftlichkeitsumfrage PROZEUS-Praxisprojekte 2011

Bevor Unternehmen die Entscheidung treffen, ihre Prozesse durch die Einführung von eBusiness-Anwendungen und -Standards zu verändern, steht häufig die Frage der Rentabilität eines solchen Projekts im Raum. Diese Frage ist verständlich, denn schließlich handelt es bei der Einführung von eBusiness sowohl um eine finanzielle als auch zeitliche Investition, die nicht ohne eine vorhergehende Kosten-Nutzen-Analyse erfolgen sollte. Doch leider ist der Nutzen von eBusiness und eBusiness-Standards häufig nur schwer messbar.

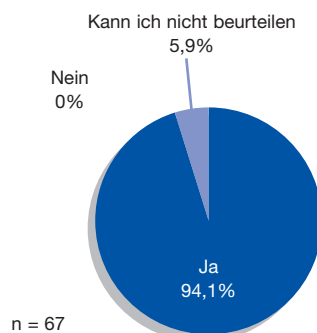
Um dennoch ein Richtmaß angeben zu können, welche Potenziale für Unternehmen in der Praxis bestehen, wurden in der zweiten Jahreshälfte 2011 alle 130 Unternehmen, die zwischen 2003 und 2011 PROZEUS-Praxisprojekte durchgeführt haben, zur Wirtschaftlichkeit ihrer Anwendung befragt. 69 Unternehmen haben geantwortet. Da die Ergebnisse nicht repräsentativ und die Fallzahlen teilweise niedrig sind, können keine Aussagen über die Wirtschaftlichkeit von eBusiness-Anwendungen im Allgemeinen getätigt werden. Die Ergebnisse zeigen aber deutlich, dass die Unternehmen, die bereits ein eBusiness-Projekt durchgeführt haben, tatsächlich einen klaren Nutzen daraus ziehen.



Foto: Image Source

Überzeugte Unternehmen sind die besten „Botschafter“

94 Prozent der befragten Unternehmen sind von der Wichtigkeit der Umsetzung von eBusiness in ihrem Unternehmen überzeugt. Das ist eines der wichtigsten Ergebnisse der Wirtschaftlichkeitsbefragung: So geben die Unternehmen an, dass sie die Entscheidung wieder treffen würden, ein solches Projekt durchzuführen – selbst wenn sie wüssten, welchen Aufwand dies bedeutet. Die Tatsache, dass kein Unternehmen – wenn es noch einmal entscheiden könnte – gegen das eBusiness-Projekt stimmen würde, macht deutlich, dass die Unternehmen fast einstimmig vom großen Nutzen der Umsetzung von eBusiness und Standards im Unternehmen überzeugt sind.



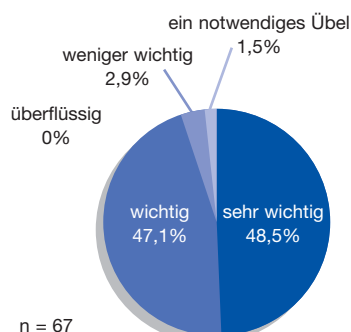
„Würden Sie noch einmal die Entscheidung treffen, ein solches Projekt umzusetzen, auch wenn Sie wüssten, welche Arbeit auf Sie zukommt?“

Die häufigsten eBusiness-Anwendungen, die die befragten Industrieunternehmen umsetzten, sind: Stammdatenmanagement, elektronischer Datenaustausch (EDI), CRM-System sowie elektronischer Katalog. Unternehmen der Konsumgüterwirtschaft führten dagegen am häufigsten folgende eBusiness-Anwendungen ein: Elektronischer Datenaustausch (EDI), RFID, Lagerwirtschaft und Efficient Consumer Response (ECR). Da sich die Anwendungen sehr stark in Funktion und Einsatzgebiet unterscheiden, lassen sich keine klaren Aussagen über Nutzenunterschiede treffen. Denn während sich z. B. bei der Einführung eines eKatalogs monetäre Einsparungen nachweisen lassen, ist nur schwer messbar, wie viel ein Unternehmen durch ein „sauberes“ Stammdatenmanagement an Zeit und Kosten einsparen kann. Letztgenanntes ist aber dringende Voraussetzung für viele weitere elektronische Geschäftsprozesse.

Viel schwerer noch als bei den oben genannten eBusiness-Anwendungen ist es, den (monetären) Nutzen der dabei eingesetzten eBusiness-Standards zu ermitteln. Sie laufen meist im Hintergrund ab, wodurch ihre Bedeutung oft kaum auffällt. Unternehmen erkennen erst nach der Einführung von eBusiness-Standards, wie diese die Prozesse vereinfachen, zentral für einen reibungslosen elektronischen Geschäftsverkehr sind und daher einen hohen Wert für das gesamte Unternehmen haben.

„Wie beurteilen Sie die Bedeutung von eBusiness-Standards für den elektronischen Geschäftsverkehr?“

eBusiness-Standards sind ...



Industrieunternehmen setzen vorwiegend andere Standards ein als Unternehmen der Konsumgüterwirtschaft. Während letztere am häufigsten GTIN, EDI, EANCOM®, EPC/RFID und GS1-128/NVE verwenden, sind es bei den Industrieunternehmen die Standards eCI@ss, BMEcat, EDI und openTRANS (mehr zu den Standards unter www.prozeus.de).

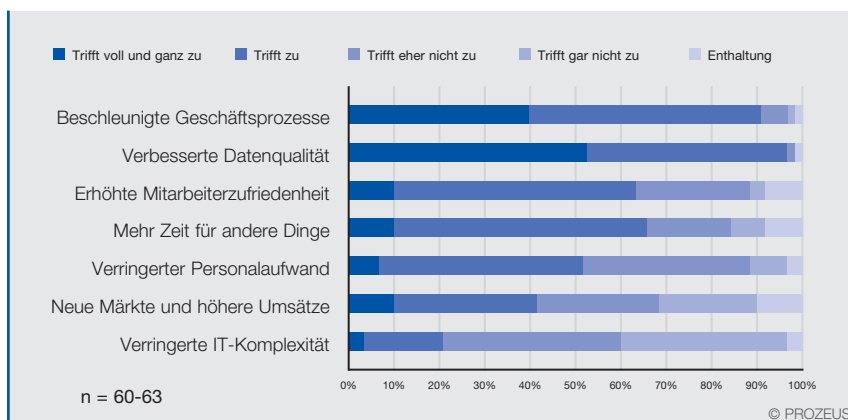
Die Hälfte der Unternehmen reduziert ihre Kosten durch eBusiness

„Hat der Einsatz von eBusiness (in Summe) zu einer Reduzierung Ihrer Kosten geführt?“

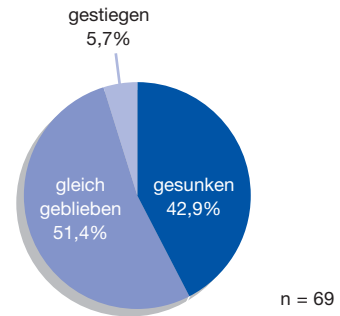
Häufig setzen Unternehmen eBusiness-Projekte um, weil sie Prozesse optimieren und Kosten einsparen wollen. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen deutlich, dass diese Ziele durch eBusiness und Standards tatsächlich erreicht werden können. So konnten nicht nur fast zwei Drittel der Unternehmen ihre Prozesskosten senken, sondern auch knapp die Hälfte der befragten Unternehmen ihre Gesamtkosten reduzieren. Wie die Befragung zeigt, birgt der eBusiness-Einsatz insgesamt ein hohes finanzielles sowie zeitliches Einsparpotenzial für KMU. Im Mittel konnten Einsparungen in Höhe von circa 16.500 Euro pro Jahr und rund 48 Stunden pro Monat realisiert werden. Ebenso berichteten 27 der Unternehmen, dass sie durch den Einsatz von eBusiness und Standards ihren Umsatz um mindestens zehn Prozent steigern konnten.

Die zeitlichen und finanziellen Einsparungen sowie die Verbesserungen im Unternehmen lassen sich dabei besonders auf eine verbesserte Datenqualität (97%) und beschleunigte Geschäftsprozesse (92%) zurückführen. Ebenso geben mehr als 60 Prozent der Unternehmen an, dass sie durch die Einführung von elektronischen Geschäftsprozessen nun mehr Zeit für andere Dinge haben und die Mitarbeiter zufriedener sind als vorher. Auch ein verringerter Personalaufwand, die Ausweitung auf neue Märkte sowie eine geringere IT-Komplexität tragen zu dem zeitlichen und finanziellen Nutzen aufgrund von eBusiness bei.

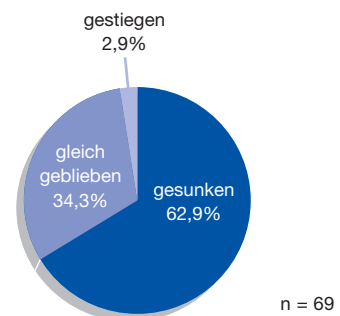
„Welche Vorteile haben Sie durch den Einsatz von eBusiness und eBusiness-Standards für Ihr Unternehmen realisieren können?“



Unsere Gesamtkosten sind ...

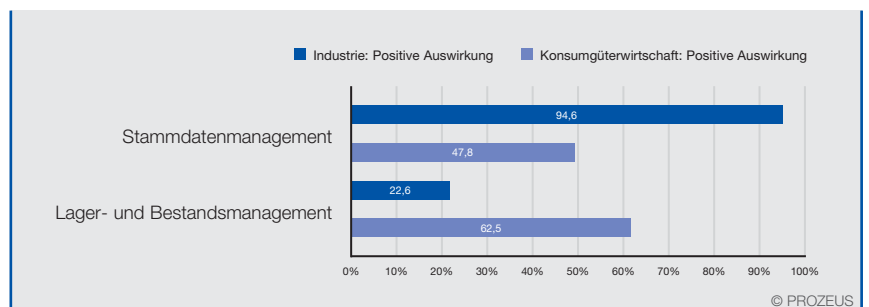
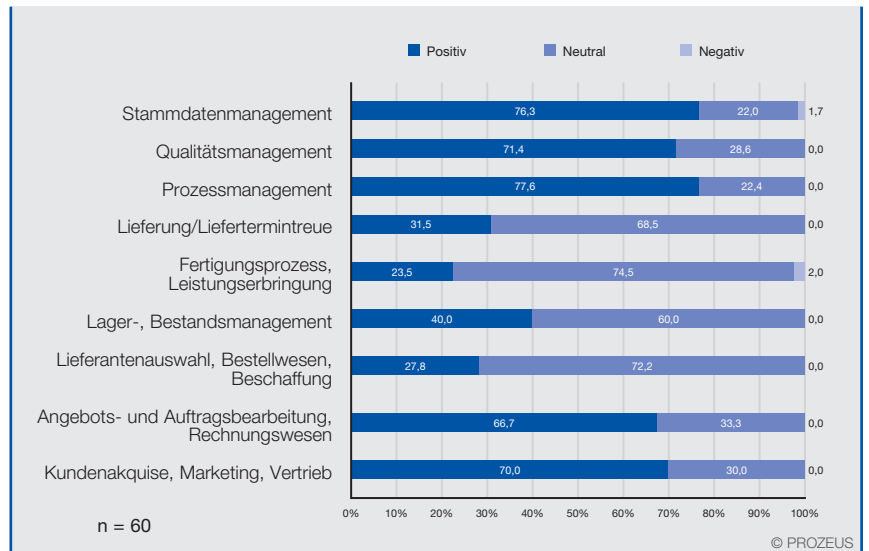


Unsere Prozesskosten sind ...



Betrachtet man die Auswirkungen des Einsatzes von eBusiness und Standards auf einzelne Geschäftsprozesse in KMU, zeigt sich grundsätzlich ein positives Bild. Jedoch lässt sich erkennen, dass die Auswirkungen stark variieren. Diese Unterschiede hängen mit der Art der eBusiness-Anwendung zusammen. So wirkt sich z. B. ein elektronischer Katalog zwar auf die Kundenakquise, jedoch kaum auf den Fertigungsprozess aus. Bemerkenswert ist ebenfalls, dass der Grad der Auswirkung abhängig ist von der Branche des betroffenen Unternehmens. Während bei Industrieunternehmen effizientes Stammdatenmanagement die positivsten Auswirkungen zeigt, so gilt dies im Bereich der Konsumgüterwirtschaft für das Lager- und Bestandsmanagement.

„Wie haben sich die einzelnen Prozesse in Ihrem Unternehmen durch die Einführung der eBusiness-Anwendung(en) verändert?“



Sowohl der erhebliche Aufwand, der für die Umsetzung eines Projekts betrieben werden musste, als auch die Umsetzungskosten werden von den allermeisten Unternehmen als lohnenswert angesehen und rechtfertigen auch in diesem Punkt den Einsatz von Ressourcen.

Unternehmen müssen Herausforderungen bei der Einführung von eBusiness-Anwendungen bewältigen

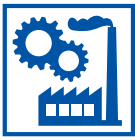
Wie bei den meisten Veränderungen und Umstrukturierungen in einem Unternehmen läuft auch die Einführung von eBusiness und eBusiness-Standards nicht reibungslos ab. Nicht selten stehen die Unternehmen dabei vor größeren Herausforderungen, die sie bewältigen müssen. Am häufigsten genannt wurden: Umfassende Überarbeitung der Produktstammdaten war nötig (75%); der Aufwand/ die Investitionen waren höher als erwartet (69%); unzureichendes internes Wissen über Standards vorhanden (52%); Standardimplementierung gestaltet sich schwierig (52%).

Diese Hürden erscheinen während der Projektumsetzung durchaus als schwerwiegend. Doch die Unternehmen sind danach fast einstimmig (93%) der Meinung, dass sich der Aufwand für die Durchführung eines eBusiness-Projekts lohnt. Das liegt nicht zuletzt auch daran, dass die Mehrheit (70%) durch die Einführung von eBusiness-Anwendungen und -Standards ihre Wettbewerbsposition verbessern konnte und mehr als 40 Prozent der Unternehmen ohne Standardeinsatz Kunden verloren hätte.

eBusiness-Anwendungen und eBusiness-Standards ...

- ... wirken sich kostensenkend aus
- ... führen zu höherer Effizienz und gesteigerter Flexibilität im Unternehmen
- ... wirken sich positiv auf viele Prozesse im Unternehmen aus
- ... sind ein wichtiger Wettbewerbsfaktor
- ... sind unerlässlich für einen reibungslosen elektronischen Geschäftsverkehr





Maschinenbau

Medienneutrale Datenbank unter Verwendung von eCl@ss und BMEcat 2005

eBusiness für Einsteiger

HABERMANN

Arthur Habermann GmbH & Co. KG

Witten, Nordrhein-Westfalen
Spezialanbieter für Feststofftransport
228 Mitarbeiter
23,2 Mio. EUR Jahresumsatz
www.habermann-gmbh.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/a_habermann/



„Mit der Einführung von eBusiness soll eine verbesserte Unterstützung des Vertriebs und des Marketings erreicht werden. Dazu gehört die Steigerung des Bekanntheitsgrades der Firma Habermann und der Produktpalette.“

Jürgen Bartsch
Leiter IT

Foto: Arthur Habermann

Das Unternehmen

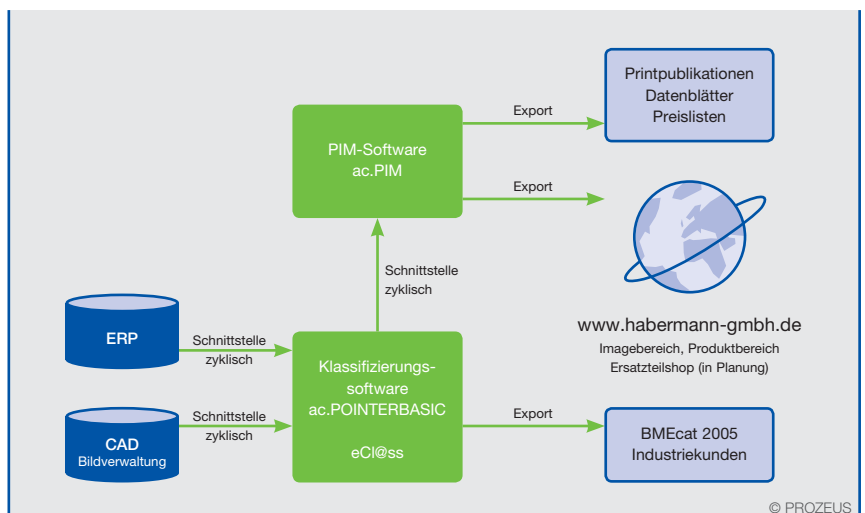
Arthur Habermann ist ein Spezialanbieter für Feststofftransporte mittels Panzerpumpen und Saugbaggern; außerdem betreibt das Unternehmen eine Kunststofffertigung und eine Edelstahlgießerei. Eigene Mitarbeiter und Handelspartner verkaufen die Produkte und Dienstleistungen an Kunden aus der Industrie. Kataloge und der Webauftritt werden vertriebsunterstützend genutzt. Arthur Habermann ist seit 1927 erfolgreich am Markt tätig und gehört heute zu den führenden Herstellern von Spezialmaschinen für den hydraulischen Feststofftransport.

Inhalt des Projekts

Geplant war der Aufbau einer mediennutralen Datenbank. Diese sollte die Basis für den Webauftritt www.habermann-gmbh.de, inklusive Image- und Produktbereich, sowie für Printprodukte (Kataloge, Broschüren, Datenblätter) bilden. Externe Dienstleister sollten bei der Erstellung der Online-

und Printmedien nicht in Anspruch genommen werden. Für die Zukunft sollte der Webauftritt um einen Ersatzteilshop (B2B), basierend auf dem Standard eCl@ss, erweitert werden. Über diesen Standard soll auch die Lieferung elektronischer Kataloge im BMEcat 2005-Datenformat an Kunden erfolgen.

Die Problematik bei Habermann lag in den getrennten Datenpools: ERP-System, Zeichnungsverwaltung und File-Server. Dies führte z. B. bei der Erstellung von Katalogen bzw. bei einer Änderung der Homepage zu einem extrem hohen Abstimmungsaufwand zwischen den einzelnen Abteilungen. Erschwerend kam noch hinzu, dass die Daten nicht übergreifend für die Medienproduktion bzw. den Webauftritt genutzt werden konnten, sondern jedes Mal neu zusammengestellt wurden. Zudem konnte der Webauftritt nur eingeschränkt von Habermann-Mitarbeitern gepflegt werden, da das Redaktionssystem der Website keine Änderungen ohne den Anbieter zuließ. Dies führte zu hohen Kosten und langen Änderungszeiten



© PROZEUS

Projektdarstellung Arthur Habermann



Diesen Projektbericht finden Sie auch als Vortrag in der Mediathek von PROZEUS unter www.prozeus.de

durch den Anbieter. Automatisierte Datenübertragungen aus dem ERP-System waren nur teilweise möglich. Die Konsistenz oder Korrektheit der Daten war nur teilweise gewährleistet und ließ sich kaum überprüfen, da es an Nachverfolgungsmechanismen, Möglichkeiten zur Gültigkeitsüberprüfung u. ä. fehlte.

Erfahrungen und Erfolge

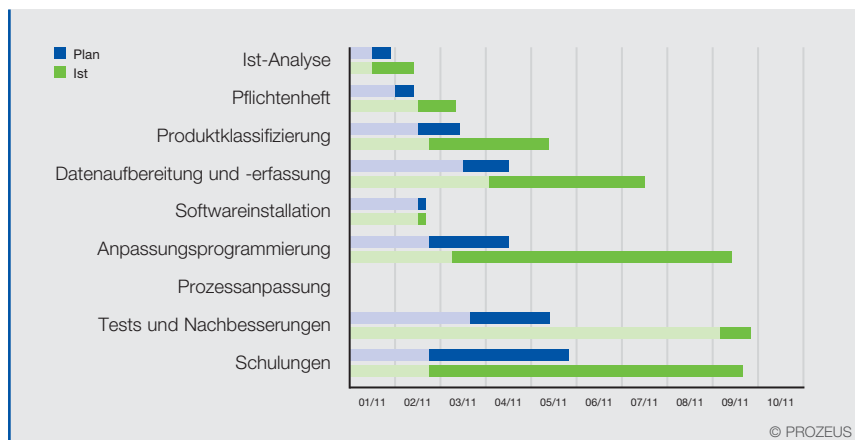
Das Projekt konnte nach positivem Verlauf abgeschlossen werden. Alle medienrelevanten dezentralen Datenquellen (Datenbanken, Textarchive, Bildpools etc.) wurden zusammen-

geführt, sodass die Daten jetzt einheitlich und zentral gepflegt werden können. Die Klassifizierung nach eCI@ss 6.2 und der Aufbau eigener Hausklassifizierungen mit den zugehörigen Schnittstellen zu abas-ERP sind abgeschlossen. Auf Kundenwunsch können jederzeit Datenexporte im Format BMEcat 2005 erzeugt werden. Die Inhalte für die deutsche sowie die englische Website wurden noch nachbearbeitet und Anfang Dezember 2011 freigeschaltet.

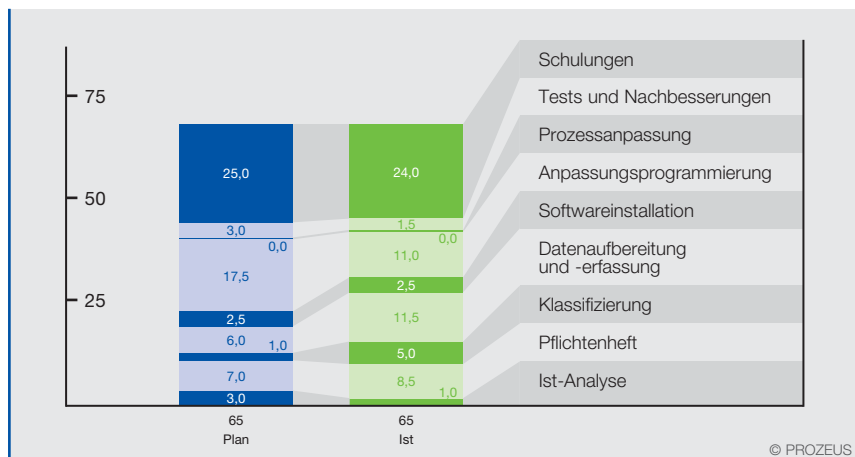
Bei der Durchführung des Projekts sind keine technischen Probleme aufgetreten. Die technische Umsetzung führten die Mitarbeiter der IT-Abtei-

lung mit Unterstützung der Firma advanced concepts GmbH durch. Die Zusammenführung der bestehenden Datenquellen (Datenbanken, Textarchive, Bildpools etc.) und der erforderliche zusätzliche Erfassungsaufwand für fehlende Texte und die Beschaffung neuer Fotos für die Produktdaten und den Webauftritt wurden jedoch unterschätzt. Somit ergab sich eine Projektverlängerung von ursprünglich sechs auf zehn Monate.

Die medienneutrale Datenbank wird kontinuierlich weiter aufgebaut und erweitert, insbesondere werden die Texte in weitere Fremdsprachen wie z. B. Russisch übersetzt, damit der Webauftritt und die Printmedien künftig auch in weiteren Sprachen erstellt werden können. Das im Projekt erworbene Know-how mit der Möglichkeit, Produktdaten klassifiziert und standardisiert zu übermitteln, hat bereits zur Verbesserung der Datenqualität und zur Reduzierung des Aufwands beigetragen. Auch wenn bei Habermann zurzeit noch keine konkreten Kundenanforderungen für eine Produktdatenübermittlung per Standardformat (BMEcat 2005) vorliegen, ist das Unternehmen doch in der Lage, entsprechende Anforderungen umzusetzen und hat somit die nötige Sicherheit, auf zukünftige Anforderungen reagieren zu können.



Zeitablauf des Projekts bei Arthur Habermann (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Arthur Habermann



PIM-Erweiterung um neue ETIM-Sprachversionen und ETIM-gerechte Bilddatenbank

eBusiness für Einsteiger

14



FHF Funke + Huster Fernsig GmbH

Mülheim an der Ruhr,
 Nordrhein-Westfalen
 Signal- und
 Kommunikationsgeräte
 155 Mitarbeiter
 26,2 Mio. EUR Jahresumsatz
www.fhf.de
 Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/fhf/



„Wir als FHF setzen auf Standards, weil im Zuge der Globalisierung der strukturierte Austausch von

Daten der einzige Weg in die Kommunikation der Zukunft ist. Für unseren Absatzmarkt bieten eCl@ss und ETIM die optimale Basis im nationalen sowie internationalen Business.“

Norbert Hoffmann
 Productmanagement – Marketing

Foto: FHF

Das Unternehmen

FHF Funke + Huster Fernsig GmbH stellt Geräte zur optischen und akustischen Signaltechnik in allen Industriebereichen her. Dabei werden auch extreme Anforderungen erfüllt; z. B. nach Ex-Schutz, Brandschutz, nach Feuchte- und Spritzwasserschutz sowie nach umfassender Wetterfestigkeit. Neben einer anwenderspezifischen Integrationsfähigkeit zeichnen sich Signalgeräte von FHF durch ihre Modulbauweise aus. Vorteile für die Industrie: optimale Verfügbarkeit der Produkte und damit eine hohe Wirtschaftlichkeit der Fertigung und Lagerhaltung.

Inhalt des Projekts

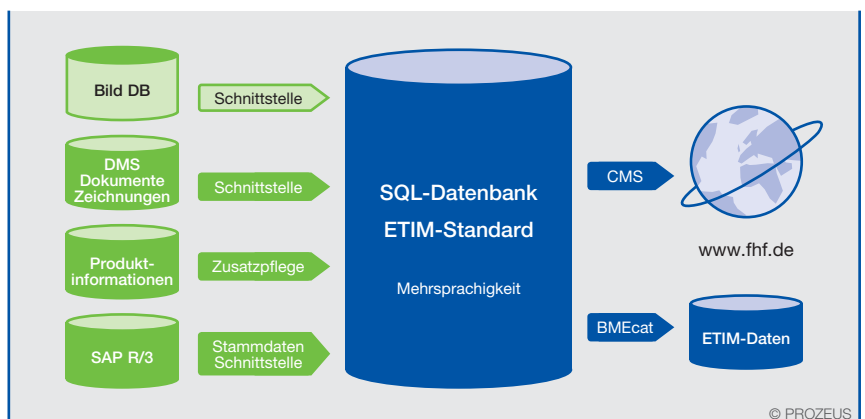
Als international tätiges Unternehmen kämpft FHF mit massivem Wettbewerbsdruck, vor allem aus Asien und Großbritannien. eBusiness-Standards sind damit eine große Chance im Kampf um Kunden und Marktanteile.

Um dem steigenden internationalen Druck standhalten zu können, wird

es zusehends wichtiger, das gesamte eBusiness auf multilingualen Stand zu setzen.

Die eBusiness-Aktivitäten beschränkten sich vor Projektbeginn auf die Sprachen Deutsch und Englisch. Da in der Branche eCl@ss und ETIM zu Standards geworden sind und damit die Verfügbarkeit der Mehrsprachigkeit gegeben ist, beabsichtigte FHF im eigenen Hause die Möglichkeit zu schaffen, weitere Sprachen (insbesondere Spanisch) zur Verfügung zu stellen.

Der Standard ETIM (Version 4.0), der auch die Grundlage für die eigene Website bildete, wurde bereits am Anfang des Projekts eingesetzt. Die ETIM-Daten basieren auf dem ERP-System (SAP R/3). Alle weiteren Informationen in Bezug auf ETIM werden in einem PIM-System (ac Pointer) gepflegt. Darüber hinaus kommen alle Dokumente (Betriebsanleitungen, Zulassungsdokumente etc.) aus einem DMS (Saperion). Alle diese Systeme sind über entsprechende Schnittstellen miteinander vernetzt.



Projektdarstellung FHF

Erfahrungen und Erfolge

Alle deutschen Großhandels-Organisationen werden bereits mit Produktdaten versorgt, die auf dem ETIM-Standard basieren.

Die Versorgung mit entsprechendem, im Standard festgelegten Bildmaterial war nur mit großem Aufwand möglich. Eine Bedienung des internationalen Elektrogroßhandels im Zuge von ETIM International scheiterte bis zur Drucklegung dieser Broschüre an fehlenden Sprachversionen. Trotz vieler kleiner Zeitverzögerungen, intern

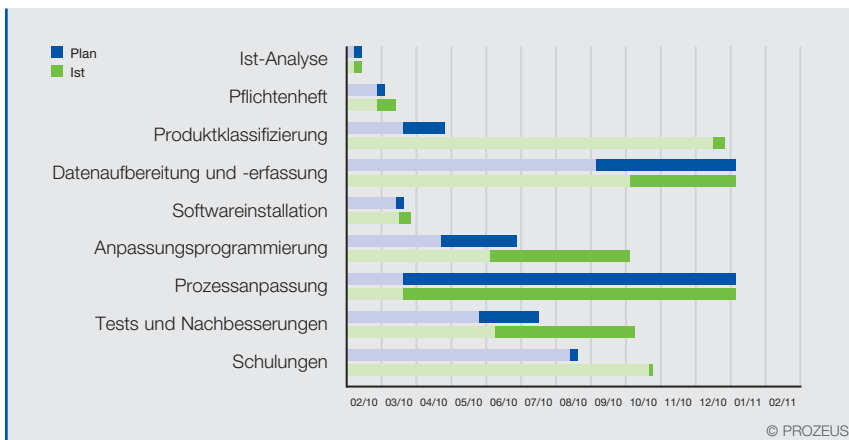
sowie beim Dienstleister advanced concepts, konnte das Gesamtprojekt innerhalb des gesetzten Zeitplans durchgeführt werden. Dies lag insbesondere an der großzügigen Zeitplanung im Vorfeld des Projekts. Alle eingeplanten Projektpunkte konnten ohne zusätzliche Tagewerke gemäß Pflichtenheft abgearbeitet werden.

Die erstellte Bilddatenbank ist seit Februar 2011 online und erfreut sich regen Zulaufs. Die gewünschte Zeiteinsparung bezüglich der Übersendung der Bilder zeichnet sich bereits ab.

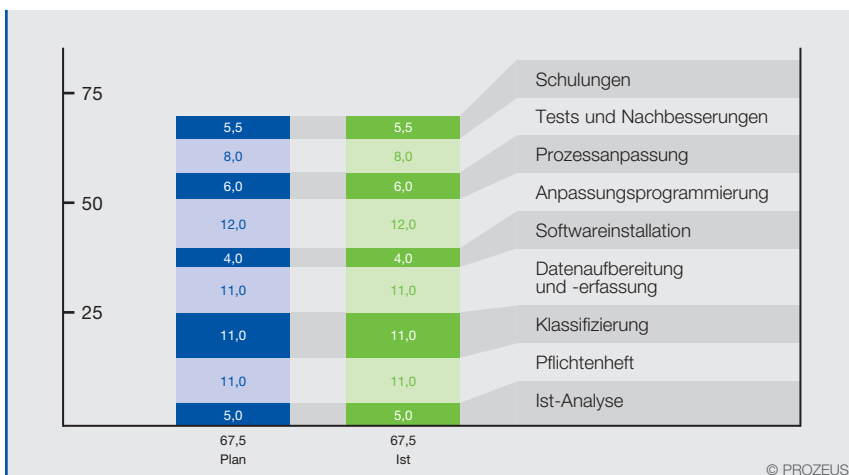
Die spanische Version der Website war in Vorbereitung und fand direkt nach einem ungeplanten Versions-Update des CMS (Content Management System) statt.

Das Projekt hat folgende direkte wirtschaftliche Erfolge:

- Verringerung der Anfragen nach Bildern für den erweiterten Gebrauch, geschätzt circa 30 Min./Tag
- Zeiteinsparung bei der Beschaffung und Übermittlung von Bildern, erwartet bis zu zwei Personenmonate/Jahr
- Verbesserte Aktualität von Bildern in eigenen Marketinganwendungen
- Übermittlung von Bildern gemäß ETIM-Standard erwartet circa 0,5 Personenmonate/Jahr
- Eroberung neuer internationaler Märkte durch die Bereitstellung des ETIM-Standards in zusätzlichen Sprachversionen (Spanisch). Zu erwartender Mehrumsatz im gesamten spanisch sprechenden Raum circa 250.000 Euro binnen zwei Jahren durch verbesserte Kommunikation.



Zeitablauf des Projekts bei FHF (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei FHF

Die Erfahrungen sind durchweg positiv zu bewerten. Da auf einen bereits existierenden Standard aufgesetzt wurde, waren die zu erwartenden Probleme schnell lösbar. Als störend erwies sich die Tatsache, dass die zugesicherten spanischen Mapping-Tabellen für ETIM 4.0 nur mit erhöhtem Aufwand und erst nach mehrmaliger Nachfrage bei der internationalen Organisation zur Verfügung gestellt wurden.



Entwicklung eines nach eCI@ss standardisierten Stammdaten-managements im modernen Hausbau

eBusiness für Einsteiger



Gruber Naturholzhaus GmbH

Roding, Bayern
Holz, Hausbau
55 Mitarbeiter
14 Mio. EUR Jahresumsatz
www.gruber-berried.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/gruber_nhh/



„Mit der Einführung des eBusiness erreichen wir eine deutlich schnellere Kalkulation unserer

Produkte, bei gleichzeitig steigender Qualitätssicherung für Kalkulation, Arbeitsvorbereitung und Ausführung unserer Häuser.“

Günther Gruber
Geschäftsführer

Foto: Gruber Naturholzhaus

Das Unternehmen

Die Familie Gruber betreibt ihren Holzhausbaubetrieb Gruber Naturholzhaus GmbH in zweiter Generation. Das Unternehmen beschäftigt zurzeit circa 50 Mitarbeiter; circa 23 davon sind kaufmännische und technische Angestellte, circa 27 gewerbliche Mitarbeiter. Bei der Erstellung von schlüsselfertigen Einfamilienhäusern legt das Unternehmen besonderen Wert auf Ökologie, Gesundheit, Individualität und Wohnkomfort.

Inhalt des Projekts

Die Auftrags- und Marktsituation im modernen Holzhausbau gerät seit Jahren immer mehr unter Preis- und Leistungsdruck. Dies erfordert, neben einer eindeutigen strategischen Positionierung und betriebswirtschaftlicher Transparenz, deutliche Produktivitätssteigerungen durch die Optimierung von Administrations- und insbesondere von Produktions- und Montageprozessen.

Durch diese Marktsituation war das Unternehmen an einem Punkt angelangt, an dem eine zeit- und kostenintensive Optimierung und Standardisierung der genannten Prozesse,

Schnittstellen und umfassenden Stammdaten erforderlich waren.

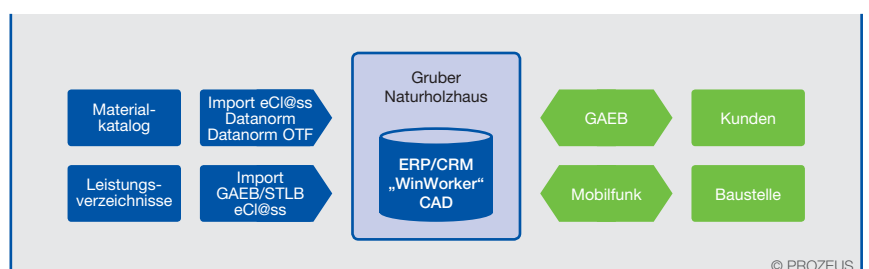
Dies sollte die Sicherung und Weiterentwicklung des Unternehmens entscheidend vorantreiben.

Im Rahmen des Projekts sollte eine konsistente Datenbasis geschaffen sowie die umfangreiche, branchenspezifische Erfassung von Leistungs- und Materialstammdaten und deren Klassifikation u. a. nach eCI@ss eingeführt werden.

Mit der neuen Datenbasis sollten nicht nur die Ablaufprozesse im Unternehmen optimiert, sondern auch ein unternehmensübergreifender sowie ortsunabhängiger Datenaustausch ermöglicht werden. Dazu war es notwendig, zunächst die Leistungen und Materialien eindeutig zu identifizieren, zu beschreiben und zu strukturieren.

Dabei sollte auch die Möglichkeit geschaffen werden, Produkte unterschiedlicher Hersteller mit gleichen Produktmerkmalen so zu verknüpfen, dass die Leistungsstammdaten herstellerunabhängig erfasst sind.

Per „Knopfdruck“ sollten zudem wahlweise unterschiedliche Herstellermaterialien für eine oder alle Leistungen eines Angebotes ausgewählt bzw. ausgetauscht werden können.



© PROZEUS

Erfahrungen und Erfolge

Das PROZEUS-Praxisprojekt „Entwicklung eines nach eCl@ss standardisierten Stammdatenmanagements im modernen Hausbau“ bei der Gruber Naturholzhaus GmbH wurde erfolgreich umgesetzt und abgeschlossen.

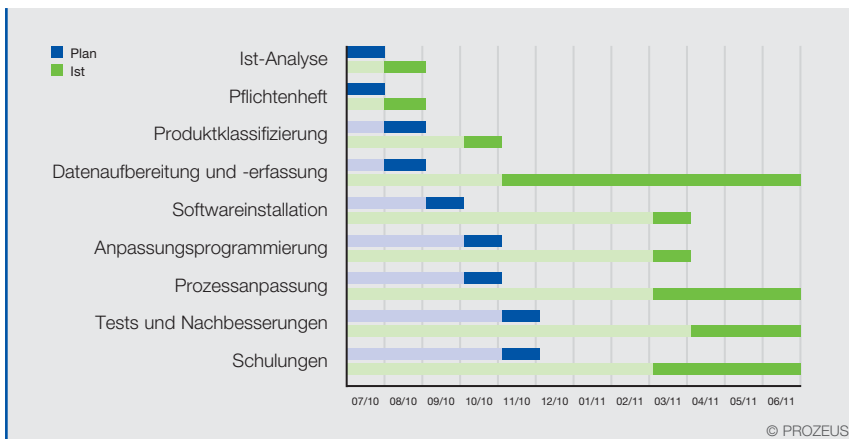
Das Unternehmen ist nun in der Lage, Text-, Zeit- und Materialinformationen des kompletten Wertschöpfungsprozesses über alle Unternehmensabläufe in einer konsistenten Datenbasis

zu verwalten und digital zu verarbeiten. Mit den erfassten Stammdaten, den Funktionalitäten der neu eingeführten ERP-Lösung WinWorker sowie deren Schnittstellen zu mobilen Datenerfassungs- und -informationsgeräten stehen die richtigen Informationen am richtigen Ort dem richtigen Mitarbeiter zur richtigen Zeit zur Verfügung.

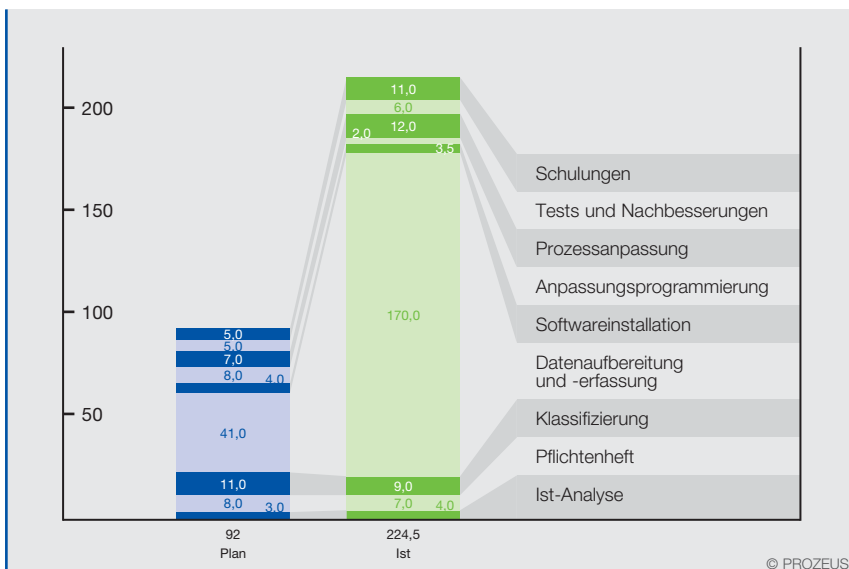
Die Datenaufbereitung und -erfassung zeigten sich weitaus aufwändiger als ursprünglich angenommen. Da man nicht auf aufbereitete Stammdaten

z. B. von Zulieferern zurückgreifen konnte, musste das Unternehmen sämtliche Leistungs- und Materialstammdaten selbstständig manuell erfassen. Dies führte neben einer enormen zeitlichen Projektverzögerung auch zu deutlich höheren Kosten als ursprünglich geplant.

Aufgrund der starken Einbindung der eigenen Mitarbeiter in das operative Tagesgeschäft und der damit verbundenen geringen Möglichkeiten, eigene Kapazitäten für dieses PROZEUS-Projekt freizustellen, hätte das Unternehmen die Ziele in diesem Zeitfenster und Umfang nie ohne die in das Projekt involvierten externen Dienstleister erreichen können. Gruber rät allen Unternehmen, die eBusiness einführen wollen, eine professionelle und fachgerechte Unterstützung durch einen externen Berater einzuholen, weil die externe Sicht und die Erfahrungen in Bezug auf eBusiness-Anwendungen für eine erfolgreiche Umsetzung eines solchen Projekts existenziell notwendig sind.



Zeitablauf des Projekts bei Gruber Naturholzhaus (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Gruber Naturholzhaus



Standardisierte Dokumentenlenkung und -transaktion im Handwerk unter Einsatz von Datanorm und eCI@ss

eBusiness für Einsteiger



Gruber Innenausbau-Holzbau GmbH

Rötze, Bayern
Baunebengewerbe
141 Mitarbeiter
13,3 Mio. EUR Jahresumsatz
www.gruber-bernried.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/gruber_innen/



„Mithilfe unseres eBusiness-Projekts werden die Informationswege von und zur Baustelle schneller

und effizienter. Zudem stehen unseren verantwortlichen Mitarbeitern zu jeder Zeit und allen Orten die wichtigsten Baustellendaten zur Verfügung.“

Kurt Lauber
Projektleiter

Foto: Gruber Innenausbau-Holzbau

Das Unternehmen

Die Gruber Innenausbau-Holzbau GmbH ist ein aus einem Holzbau-betrieb gewachsenes Baudienstleistungs- und Handwerksunternehmen mit 141 Mitarbeitern. Mit den Leistungsbereichen Estrich, Trockenbau, Bodenbeläge und Baumanagement ist das Unternehmen breit aufgestellt und deckt mit eigenen Mitarbeitern und Subunternehmern die ganze Palette von Innenausbauarbeiten ab.

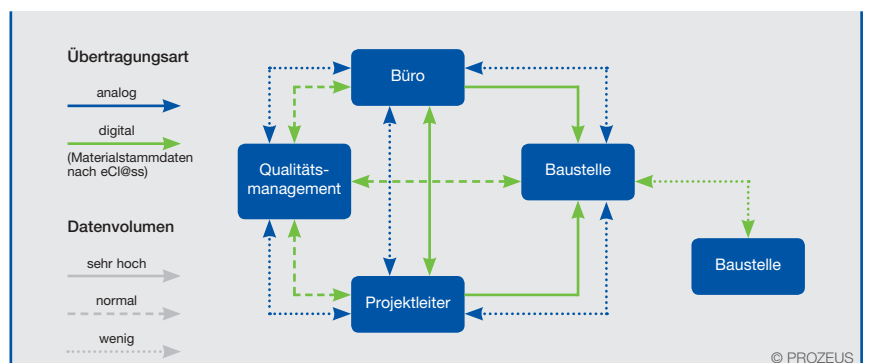
Inhalt des Projekts

Durch die überregional verteilten Aufträge und die für einen handwerklichen Ausbaubetrieb stattliche Anzahl von Mitarbeitern war die Fülle an zu verarbeitenden und zur Verfügung zu stellenden Informationen sehr groß. Erschwerend kam hinzu, dass vor Projektstart Informationen und Daten im Büro in digitaler Form vorlagen, Informationen und Daten für und von der Baustelle allerdings in Papierform verwaltet wurden. Dieser Medienbruch verursachte Fehl- und Falsch- sowie verspätete Informationen und erheblichen Mehraufwand für die Verwaltung und (meistens doppelte) Erfassung von Daten.

Diese Probleme führten zu erheblichen Produktivitätsverlusten im Unternehmen und erforderten geeignete Maßnahmen, um die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu sichern und zu steigern.

Aus diesem Grund widmete sich das PROZEUS-Projekt der Gruber Innenausbau-Holzbau GmbH den beiden zur Verbesserung der Unternehmenssituation bedeutenden Bereichen „digitale Baustellendokumentation“ sowie „Datentransfer zwischen den Baustellen und den Büros sowie mit extern Beteiligten (Architekten, Ingenieurbüros, Handwerksfirmen etc.)“. Grundsätzlich sollte der Daten- und Informationsaustausch in Papierform reduziert, der digitalisierte Austausch hingegen erhöht werden.

Dabei ist zu erwähnen, dass der Wechsel des Daten- und Informationsaustausches von Papierform zur digitalisierten Form nicht im gleichen Volumen vollzogen werden sollte. Die einfachere Handhabung digitaler Informationen nach der Einführung von mobilen Datenerfassungs- und Transfermöglichkeiten führte dazu, dass Gruber erheblich mehr Informationen austauschte, als dies in Papierform der Fall war.



© PROZEUS

Projektdarstellung Gruber Innenausbau-Holzbau



Diesen Projektbericht finden Sie auch als Vortrag in der Mediathek von PROZEUS unter www.prozeus.de

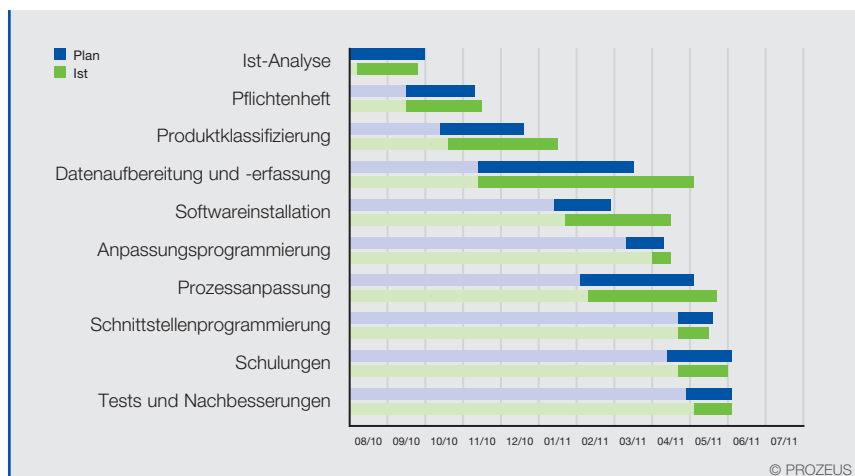
Außerdem ermöglichte die im Rahmen des Projekts erstellte systematische Struktur von Informationen, den eCI@ss-Standard in den jeweiligen Materialstammdaten zu integrieren. So sollten durch die Einführung einer standardisierten Informations- und Dokumentenlenkung und Datentransaktion Medienbrüche verhindert und die Fehlerquote und die Produktivität im Unternehmen erheblich verbessert werden. Damit einher gingen die Verbesserung der Arbeitszufriedenheit und der Professionalität der Mitarbeiter.

Erfahrungen und Erfolge

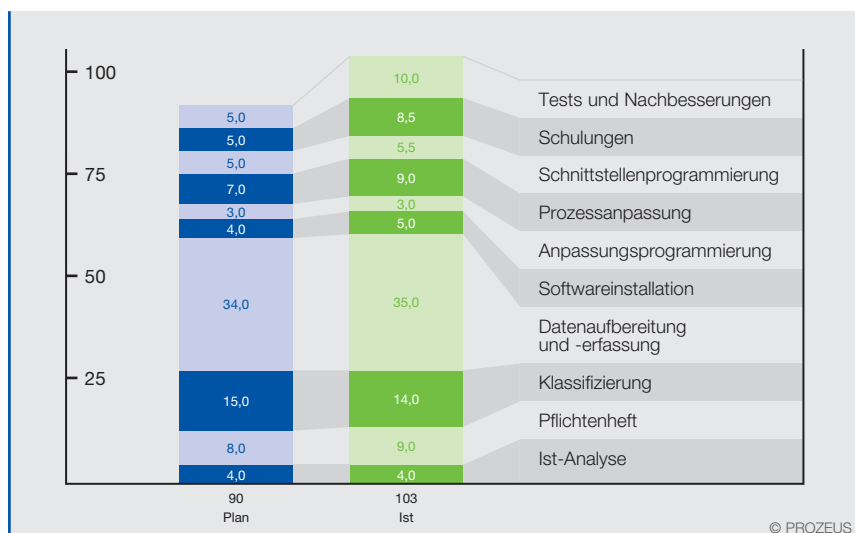
Die im Rahmen des PROZEUS-Pflichtenheftes beschriebenen Innovationen und Ziele wurden erfolgreich umgesetzt. Nach Abschluss des Projekts werden die Arbeitszeiten der gewerblichen Mitarbeiter nun digital erfasst. Die dabei gewonnenen Daten werden dazu genutzt, Analysen und Auswertungen zu erstellen, um so grundsätzliche Prozessverbesserungen zu erreichen. Zudem liegen diverse Baustellendokumente nicht mehr in

Papierform vor, sondern sind digital erfasst und können elektronisch abgearbeitet werden. Erforderlich war neben der Erfassung sämtlicher Leistungspositionen u. a. auch die Hinterlegung der einzelnen Vorgabe-/Sollzeiten. Im Anschluss wurden diese in das Kalkulationstool der für das Projekt neu gewählten Software „WinWorker“ eingearbeitet, um die Kalkulation in diesem Programm Stück für Stück aufzubauen.

Mithilfe der „Aktivitätsübersicht“ in WinWorker lassen sich die Zeiten der definierten und vorgegebenen Arbeitspakete der gewerblichen Mitarbeiter tagessgenau im Soll-Ist-Vergleich feststellen. Rasche Ableitungen hieraus werden per Meldung an die Kalkulation zur Neufestlegung bzw. Korrektur gegeben. Sukzessive werden die noch nicht verwirklichten und umgesetzten digitalen Prozesse in Angriff genommen. Klar definiertes Ziel ist es beispielsweise, kurz- bis mittelfristig sämtliche Bau- und Projektleiter sowie den Großteil der Poliere und Vorarbeiter mit Tablet-PCs auszustatten. Des Weiteren wird aktuell daran gearbeitet, geeignete Berichte zu generieren, welche wertvolle Auswertungen und Analysen der Leistungspositionen und Arbeitspakete im „Soll-Ist-Vergleich“ zulassen.



Zeitablauf des Projekts bei Gruber Innenausbau-Holzbau (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Gruber Innenausbau-Holzbau



Logistik

Einführung eines Data Warehouse mit Stammdatenoptimierung nach eCl@ss

eBusiness für Einsteiger



20



IBB Industrie- & Baumaschinen GmbH

Lindlar, Nordrhein-Westfalen
Ersatzteilhandel
5 Mitarbeiter
4,0 Mio. EUR Jahresumsatz
www.ibb-lindlar.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/ibb/



„Zufriedene Kunden durch kompetente Beratung und zuverlässige Lieferungen sind unser oberstes

Ziel. Schnelligkeit und Flexibilität dank eBusiness kombiniert mit hohem Service sind unsere Erfolgsfaktoren.“

Rainer Börnke
Geschäftsführer

Foto: IBB

Das Unternehmen

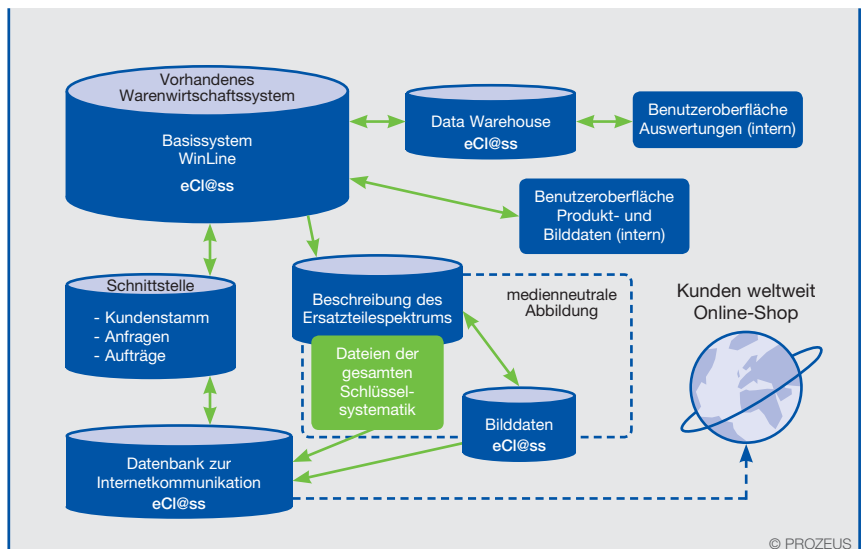
IBB Industrie- & Baumaschinen liefert weltweit Ersatzteile an Unternehmen mit Erdbewegungsmaschinen in Minen und sonstigen Einsatzbereichen. Das sehr umfangreiche Ersatzteilspektrum mit stark unterschiedlichen Teilekategorien von DIN- und Normteilen bis hin zu großen Antriebsrädern wird bei der IBB bevorratet oder auftragsbezogen beschafft. Der Export bildet den größten Anteil des Umsatzes.

Inhalt des Projekts

IBB plante neben dem bestehenden Warenwirtschaftssystem eine IT-Architektur zur Abbildung eines eBusiness-Gesamtkonzeptes aufzubauen. Dieses Konzept umfasste neben der Einführung eines Data Warehouse weitere Datenebenen wie z. B. eine medienneutrale Datenhaltung zur technischen und visuellen Darstellung der Ersatzteile. Im Mittelpunkt der Ziele stand die Schaffung

eines Online-Portals für die weltweit verteilten Kunden. Da das bestehende Warenwirtschaftssystem nur in eingeschränktem Maße Analysen und Datensichten ermöglichte, war als erste Stufe der Aufbau des Data Warehouse notwendig. Auf dieser Plattform wird eine Vielzahl von Daten aus dem operativen Tagesgeschäft abgelegt, verdichtet und zu unterschiedlichsten Auswertungen kombiniert.

Als Hauptaufgabe war eine eBusiness-Organisation zu realisieren, die es ermöglicht, die Leistungsfähigkeit zur Beschaffung, Bevorratung und Versorgung des Marktes mit Ersatzteilen zu steigern und weiter zu entwickeln. Basis ist das IT-System WinLine von Mesonic. Dieses ERP-System (ohne Produktion) umfasst im Wesentlichen die Funktionen der Materialwirtschaft und Auftragsabwicklung. Bisher waren Auswertungen und Datensichten sowie eine übergreifende Analyse von Beschaffung, Kundenbedarf oder auch CRM-Ansprüchen kaum vorhanden und nicht darstellbar.



© PROZEUS

Projektdarstellung IBB

Erfahrungen und Erfolge

Ergebnis des Projekts war der Aufbau eines Data Warehouse mit umfassenden Analysemöglichkeiten bzw. Abbildungen unterschiedlicher Daten. Die Sichtweise der Analysen orientiert sich an den Anforderungen zur Optimierung von Materialwirtschaft und Beschaffung sowie der Abbildung der Kundendaten (Angebote, Aufträge). Über eine Schnittstelle mit dem ERP-System werden die Daten im Data

Warehouse laufend automatisch synchronisiert und aktualisiert.

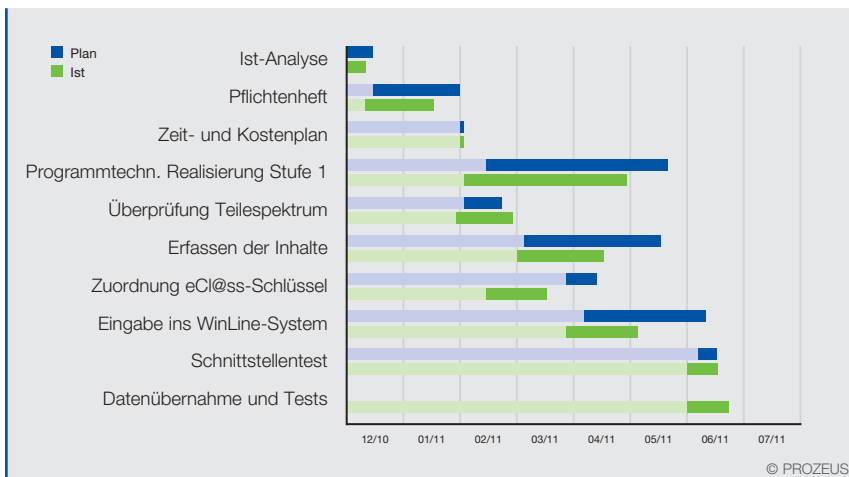
Ein weiteres Ergebnis waren überarbeitete und ergänzte Stammdaten der Materialpositionen. Da die Qualität der Auswertungen und die Effizienz der Arbeit maßgeblich von diesen Daten abhängen, bildete dies einen Schwerpunkt. Mit der Einbindung des eCl@ss-Schlüssels in die Artikelstammdaten im ERP-Basissystem kann die Klassifizierung nun in den

verschiedensten Anwendungen genutzt werden.

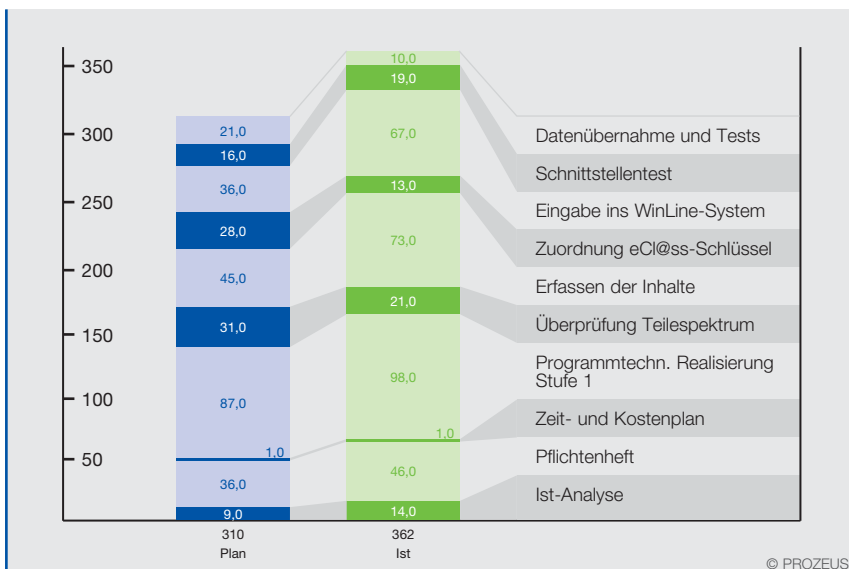
Die Überarbeitung der Materialstammdaten hatte insbesondere vor dem Hintergrund der weiteren Pläne eine zentrale Bedeutung. Im Rahmen eines zukünftig umzusetzenden eBusiness-Gesamtkonzeptes ist der Ausbau bis hin zum Online-Shop für die Kunden angedacht.

Die wesentliche Erfahrung dieses Projekts liegt in der Bedeutung der Stammdatenqualität. Ohne saubere Strukturen und eine durchgehende Systematik sind Themen wie Data Warehouse oder internetbasierte Shop-Systeme zum Scheitern verurteilt. Die Vielfalt und Komplexität eines großen Ersatzteilespektrums erfordert zwingend eine Standardisierung bei der Bildung von Teilegruppen und eine systematische Beschreibung der technischen Merkmale.

Die Erfahrungen haben die hohe Bedeutung des Themas Materialstammdaten aufgezeigt. Zudem ist es sehr wichtig, eine klare Vision hinsichtlich zukünftiger Entwicklungen zu haben. Da eine Überarbeitung der Stammdaten durch die Vielzahl an Positionen (circa 23.000 Teile) sehr aufwändig ist, sollte zu Beginn eines Projekts unbedingt ein Gesamtkonzept für die Überarbeitung der Stammdaten vorliegen.



Zeitablauf des Projekts bei IBB (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei IBB



Stammdatenmanagement unter Einsatz der Standards BMEcat, ETIM und eCI@ss

eBusiness für Einsteiger



NORKA – Norddeutsche Kunststoff- und Elektrogesellschaft Stäcker mbH & Co. KG

Hamburg, Hamburg
Lichttechnik
244 Mitarbeiter
30 Mio. EUR Jahresumsatz
www.norka.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/norka/



„Stammdaten sind das Fundament eines Unternehmens. Um in der Zukunft auf dieses Fundament bauen zu können, wollen wir jetzt strategisch in die richtigen Technologien und Mitarbeiter investieren. Da in Zukunft Daten vermehrt mit externen Stellen ausgetauscht werden, wollen wir uns zeitnah und nachhaltig auf eBusiness vorbereiten.“

Michael Neumann
Projektleiter

Foto: NORKA

Das Unternehmen

Die 1948 gegründete NORKA – Norddeutsche Kunststoff- und Elektrogesellschaft Stäcker mbH & Co. KG hat sich auf Lichttechnik für wasser- und staubdichte Leuchten spezialisiert. Das Unternehmen bietet das umfangreichste Sortiment an technischen Leuchten für Leuchtstoff- und Hochdrucklampen in Europa an. Mit rund 244 Mitarbeitern arbeitet NORKA ständig an Innovationen und zukunftsgerichteten Lösungen.

Inhalt des Projekts

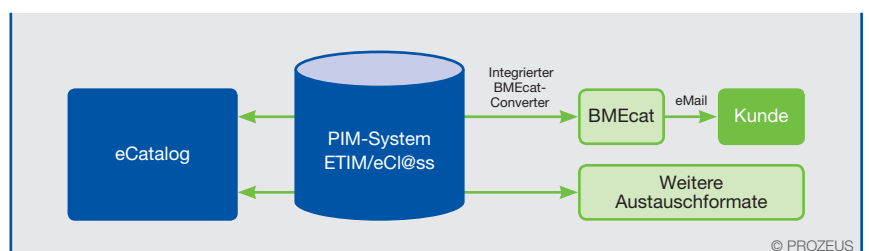
Vermeint forderte der Markt von NORKA, dass Produktdaten in standardisierten Formaten bereitgestellt werden. Allerdings gestaltete sich die Zusammenstellung der benötigten Daten äußerst schwierig: Die Daten wurden manuell unter hohem Aufwand zusammengetragen und dem Kunden zur Verfügung gestellt. Gründe für diese Vorgehensweise waren in mangelhaften Prozessen der Stammdatenanlage und Stammdatenpflege sowie fehlender Klassifizierung der Produkte zu suchen. Um NORKA langfristig wirtschaftlich zu festigen, initiierte die Geschäftsführung das Projekt im Rahmen von PROZEUS.

Ziel sollte eine konsolidierte Sicht auf alle Stammdaten unter Klassifizierung nach branchenüblichen Standards wie BMEcat und ETIM sein.

Im Zuge des Stammdatenprojekts wurde bei NORKA ein Produktinformationsmanagement (PIM)-System aufgesetzt, das in erster Linie als Instrument zur Erstellung von Printmedien genutzt wird. Mithilfe des PIM wurden dann standardisierte Katalogaustauschformate erzeugt. Voraussetzungen hierfür sind Produktdaten, die nach den Standards ETIM und eCI@ss klassifiziert sind. Zusätzlich zu diesen Punkten unterstützt das PIM-System den Vertrieb bei der Beratung von Kunden. NORKA ging es in erster Linie darum, die Daten aus verschiedenen Quellen im Unternehmen zukünftig durch Standardisierung an einem vorgegebenen Ort zu bündeln. Dadurch sollte die Aktualität der Daten gewährleistet, Redundanzen sowie zeit- und kostenaufwändige Medienbrüche vermieden werden.

Erfahrungen und Erfolge

Das Hauptaugenmerk von NORKA lag auf den Produktstammdaten und dem damit verbundenen Aufbau einer medienneutralen Produktdatenbank.



© PROZEUS



Diesen Projektbericht finden Sie auch als Vortrag in der Mediathek von PROZEUS unter www.prozeus.de

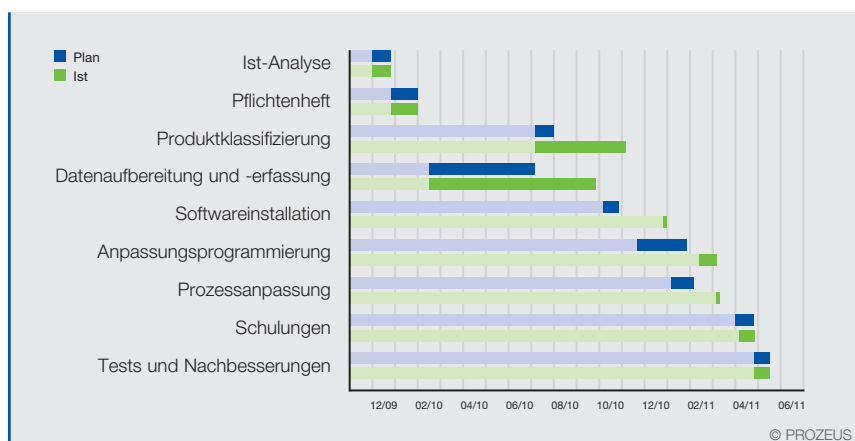
Daneben stand auch die Überarbeitung von produktionsrelevanten Stammdaten, Einkaufsstammdaten und Vertriebsstammdaten im Fokus. Diese wurden durch die einzelnen Fachabteilungen durchgeführt.

Durch den Aufbau der Produktdatenbank ist NORKA heute in der Lage, schnell und zuverlässig elektronische Kataloge nach branchenüblichen Standards zu erzeugen, um aktiv am eBusiness teilzunehmen.

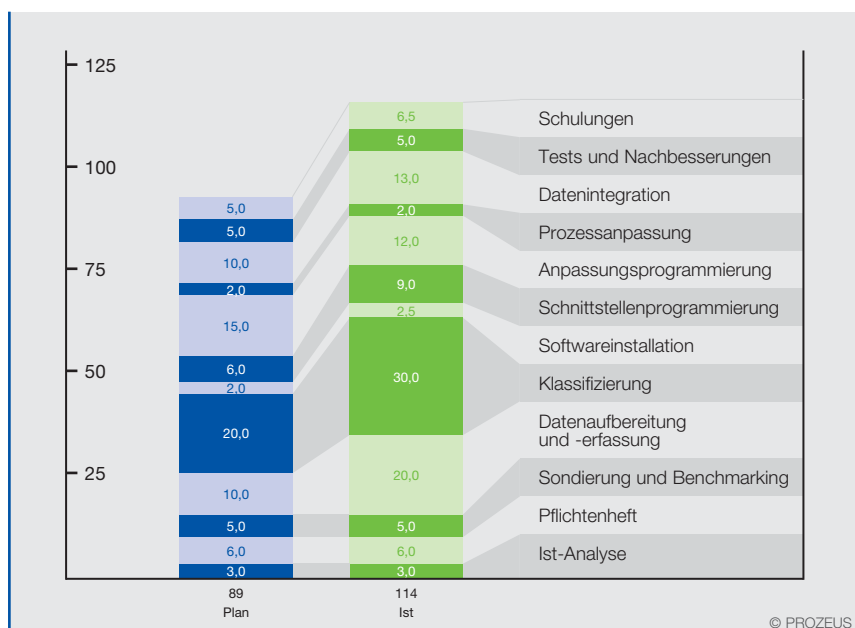
Ein weiterer Vorteil des Projekts ist die automatisierte Erzeugung von Printmedien jeglicher Art mit verifizierten Stammdaten aus der Datenbank. Ein wichtiger Meilenstein für das Unternehmen ist die Erkenntnis, dass Stammdaten das Fundament eines Unternehmens sind – und deshalb dementsprechend gepflegt werden müssen. Das PROZEUS-Projekt half dabei, die Geschäftsleitung und die einzelnen Abteilungen für das Thema Stammdaten zu sensibilisieren.

Für die Umsetzung wurden Stammdatenverantwortliche in den einzelnen Abteilungen eingesetzt und strukturierte Abläufe für die Anlage und Pflege eingeführt.

Während der Umsetzung dieses Projekts konnten viele wertvolle Erfahrungen für künftige Projekte gewonnen werden. Es hat sich z. B. gezeigt, dass die grundsätzliche Dauer des Projekts zwar realistisch eingeschätzt wurde, der Aufwand für einzelne Teilprojekte bzw. Arbeitspakete jedoch teilweise zu optimistisch bzw. pessimistisch gesehen wurde. Ein sehr wichtiger Punkt für das Gelingen solcher Projekte ist zudem die unbedingte Unterstützung durch die Geschäftsleitung. Ist diese nicht vorhanden, kann ein derart ressourcenbindendes Projekt nicht realisiert werden. Ein klares Bekenntnis zum Projekt und dem damit verbundenen Rückhalt ist eine Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Abschluss.



Zeitablauf des Projekts bei NORKA (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei NORKA

NORKA plant eine automatisierte Erstellung des neuen Produktkatalogs mit „Befüllung“ aus der Produktdatenbank für Messen. In weiteren Schritten werden Layouts und Templates für die Umsetzung definiert und erstellt. Die neu erstellten Prozesse sollen kontinuierlich verbessert werden. Als nächsten großen Schritt plant NORKA die Klassifizierung von produktionsrelevanten Stammdaten (Fabrikationsteile) nach hauseigenen Gesichtspunkten – zur Vorbereitung auf die Einführung eines neuen ERP-Systems.



Metall



eBusiness für Einsteiger

Produktdatenbank mit PIM-Funktionalitäten unter Einsatz von eCl@ss und BMEcat

Das Unternehmen

Die REXIM Werkzeug GmbH wurde 1958 mit den Tätigkeitsschwerpunkten Beratung für zerspanende Bearbeitung sowie dem Service und Vertrieb einer großen Bandbreite qualitativ hochwertiger Zerspanungswerkzeuge gegründet. Heute führt die REXIM Werkzeug GmbH circa 55.000 Artikel im Sortiment. Der Vertrieb der Produkte erfolgt sowohl direkt an Industriekunden als auch an Händler, die überwiegend regional agieren.

Darüber hinaus war REXIM nicht in der Lage, die Kunden mit dem gewünschten Austauschformat BMEcat zu bedienen, sondern musste mühsam die Produktinformationen individuell zusammenstellen.

Grundlage des geplanten Vorhabens war die Realisierung einer zentralen Datenbank, aus der sowohl ein Online-Shop als auch Austauschformate sowie Printkataloge generiert werden können. In diesem System sollten alle Produktinformationen zusammengeführt werden und für die weitere Verwendung zur Verfügung stehen. Durch die entsprechende Aufbereitung und Strukturierung der Daten sollen die Produktinformationen so angelegt werden, dass später durch konfigurierte Exportroutinen die Ausgabe von standardisierten Austauschformaten möglich ist. So kann REXIM zukünftig automatisiert das Gesamtsortiment oder Teilsortimente exportieren und die entsprechenden Daten an die Marktpartner weitergeben.

Inhalt des Projekts

Am Anfang des Projekts lagen die Produktinformationen in unterschiedlichen Medien, Formaten und Ausprägungen vor, was immer wieder zu Problemen wie redundante Daten, Fehler in der Abstimmung mit Handelspartnern, enorme interne Arbeitsaufwände, umständliche Austauschprozesse u. v. m. führte.

REXIM Werkzeug GmbH

REXIM Werkzeug GmbH

Maulbronn, Baden-Württemberg
Werkzeughandel
41 Mitarbeiter
3,6 Mio. EUR Jahresumsatz
www.rexim.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/rexim/

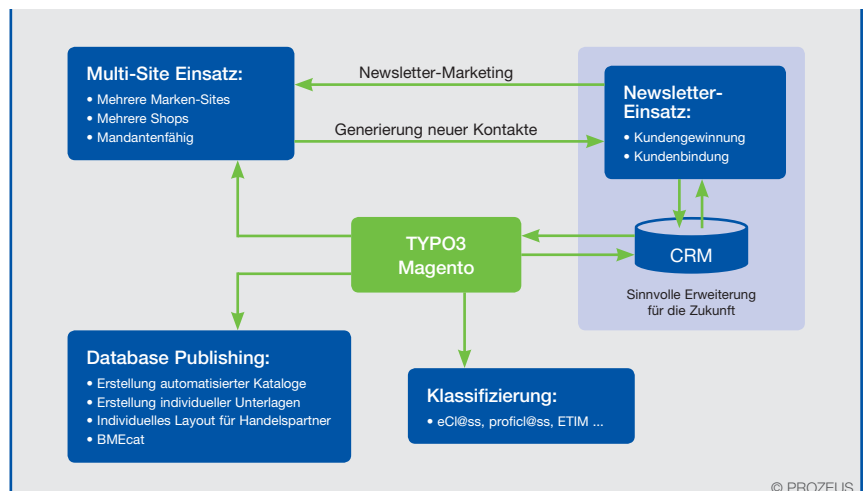


„Über den Austausch von standardisierten Datenformaten möchten wir unseren Kunden

einen einheitlichen und schnelleren Informationsaustausch gewähren und unsere unternehmensübergreifenden Geschäftsprozesse effizienter gestalten.“

Sabrina Beyer
Projektleiterin

Foto: REXIM



© PROZEUS

Projektdarstellung REXIM



Diesen Projektbericht finden Sie auch als Vortrag in der Mediathek von PROZEUS unter www.prozeus.de

Erfahrungen und Erfolge

Begonnen wurde das Projekt mit der Aufbereitung der Produktdaten. Da Produktdaten in unterschiedlichen Formaten vorlagen, wurden diese zunächst einmal strukturiert. Damit ging der Aufbau einer zentralen Produktdatenbank auf Basis von PIMagento einher. Aus dieser Datenbank können nun unterschiedliche Produktinformationen sowohl für Kunden und Händler als auch für Lieferanten entnommen werden. Im Laufe des Projekts

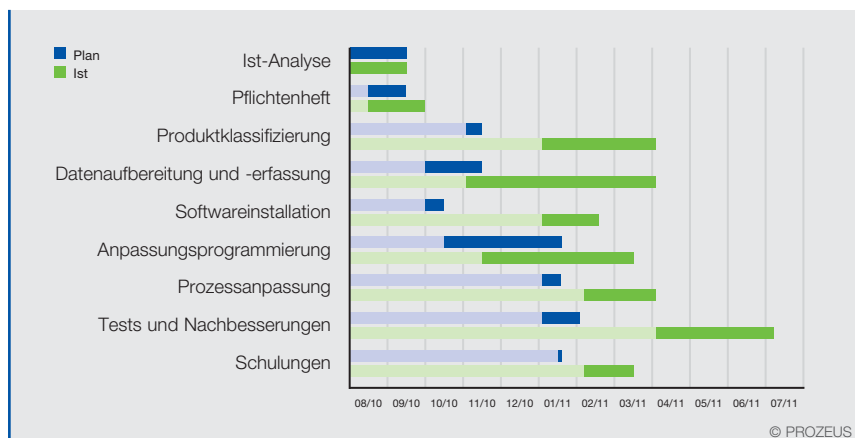
stellte sich heraus, dass der Aufwand bezüglich der Strukturierung der Daten deutlich unterschätzt wurde. Ebenso war es schwierig, das Projekt in die alltäglich anfallenden Arbeiten mit einzubinden. Daher liefen die Arbeiten am Projekt häufig „nebenher“. Obwohl in der Projektplanung der personelle Einsatz mit eingeplant wurde, standen die personellen Ressourcen nicht immer wie geplant zur Verfügung. Beispielsweise wurden Urlaubszeiten und Messeaufenthalte zu wenig berücksichtigt.

Um auf Kundenanforderungen reagieren zu können, wurden die strukturierten Produktdaten nach eCI@ss klassifiziert. Außerdem besteht jetzt die Möglichkeit, die Daten im BMEcat-Format auszugeben.

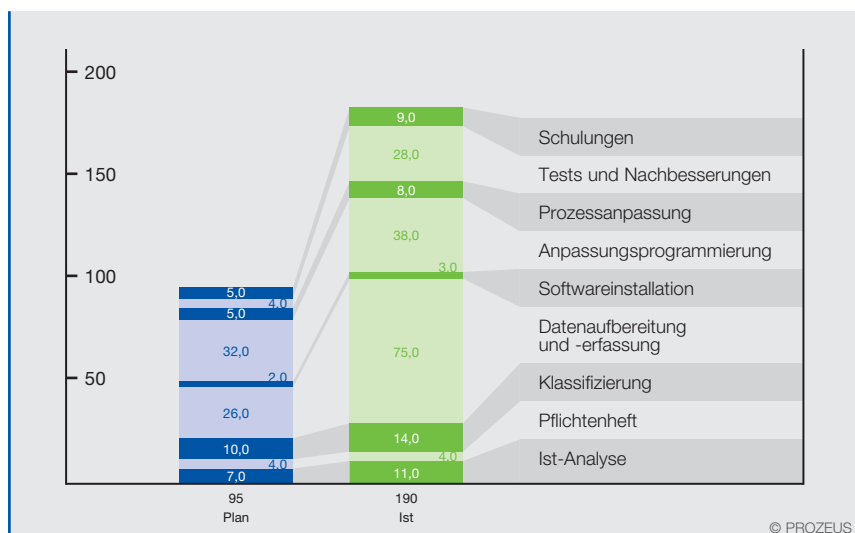
Mithilfe der zentralen Produktdatenbank sowie eines Database Publishing Tools wurde die Katalogproduktion automatisiert. Auf einfache Weise können nun unterschiedliche Printmedien erstellt werden. Die Abstimmung des Klassifizierungsstandards nahm sehr viel Zeit in Anspruch. Obwohl Kundenanforderungen nach klassifizierten Produktdaten bestanden, war es schwer, von den Kunden die benötigten Informationen bezüglich der eingesetzten Version zu erhalten. Es stellte sich außerdem als nachteilig heraus, dass seitens der REXIM Werkzeug GmbH keinerlei Erfahrungen bei der Umsetzung eines derartigen Projekts bestanden.

Auf Basis von PIMagento wurde zusätzlich ein Online-Shop erstellt und somit ein neuer Vertriebskanal geschaffen. In diesem Zuge wurde auch der Webaufttritt überarbeitet und mit einem zeitgemäßen Layout versehen. Mittels TYPO3 kann die Seite jetzt einfach und jederzeit aktualisiert werden.

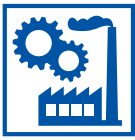
Trotz einiger „Stolpersteine“ war das Projekt ein großer Fortschritt für REXIM. Durch die Schaffung von neuen Vertriebskanälen (Online-Shop) sowie die Überarbeitung alter Strukturen und Konzepte (Produktdaten, Website und Katalog) konnte die Servicequalität gegenüber Kunden verbessert werden.



Zeitablauf des Projekts bei REXIM (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei REXIM



Maschinenbau

Ausbau einer Online-Plattform für Geschäftspartner mit eCl@ss, BMEcat und openTRANS

eBusiness für Einsteiger



26



Seybert & Rahier GmbH + Co. Betriebs-KG

Immenhausen, Hessen
Dosier- & Kompressorentechnik
203 Mitarbeiter
15,6 Mio. EUR Jahresumsatz
www.sera-web.com
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/sera/



„Wir möchten unseren Service für Kunden und Partner mit den eBusiness-Anwendungen erhöhen.

Die Bereitstellung von Kataloginformationen soll den Datenaustausch zwischen unseren Kunden und Partnern erleichtern.“

Frank Kühneweg
Leiter Logistik + DV/IT

Foto: sera

Das Unternehmen

Das Familienunternehmen Seybert & Rahier (sera) im hessischen Immenhausen wird heute in dritter Generation geführt. Als führender Hersteller von Dosierpumpen, Dosieranlagen und Membrankompressoren ist sera weltweit mit Repräsentanzen und in Großbritannien sowie Südafrika mit Tochtergesellschaften vertreten.

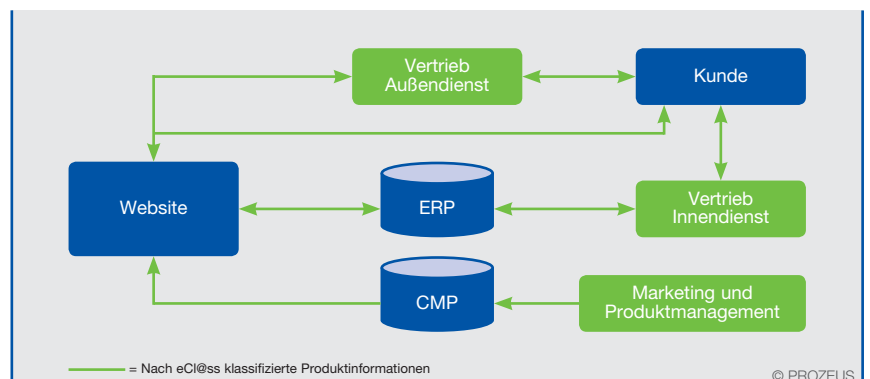
Inhalt des Projekts

Im Rahmen von unternehmensweiten Prozessoptimierungen war es das Ziel, Standardabläufe im Vertrieb zu vereinfachen und zu automatisieren. Hierzu sollten eBusiness-Anwendungen im Ersatzteil- und Standardartikelverkauf eingeführt werden. Kunden und Partner sollten mithilfe eines Webportals auf Angebots-, Auftrags-, Rechnungs- und Artikelinformationen zugreifen können. Außerdem sollte eine Möglichkeit geschaffen werden, diese Informationen auch Dritten in elektronischer Form zugänglich zu machen. Dabei wurde auf gültige Datenaustauschstandards gesetzt.

Erfahrungen und Erfolge

Aufgrund von strategischen Veränderungen im Unternehmen war die IT jedoch zeitweise sehr stark mit der Umstrukturierung der internen Prozesse und deren Abbildung in den IT-Systemen und Anwendungen eingebunden. Hinzu kam die Anbindung der Tochtergesellschaften von sera. Dies war zum Projektstart so noch nicht vorherzusehen und führte letztendlich dazu, dass das Projekt über einen Zeitraum von mehreren Monaten ruhte und erst knapp ein Jahr später abgeschlossen wurde als ursprünglich geplant.

Durch das Projekt können nun ausgewählte Partner und zukünftig auch Kunden online Statusinformationen zu ihren laufenden Aufträgen, zu Artikelbeständen (Ersatzteile) sowie Anfragen oder Bestellungen zu Ersatzteilen an sera übermitteln. Diese werden dann per Standard/Schnittstelle zum ERP-System des Unternehmens weitergeleitet. Ziel ist es, auf diese Weise bei Partnern und Kunden Mehrwerte zu generieren und intern Abläufe zu optimieren sowie die Aufwände und Reaktionszeiten bei Ersatzteilanfragen bzw. -aufträgen zu minimieren.



Projektdarstellung sera

Das automatische Generieren von Angeboten und Aufträgen über das ERP-System sollte eine schnellere Abgabe von Aufträgen und Angeboten ermöglichen.

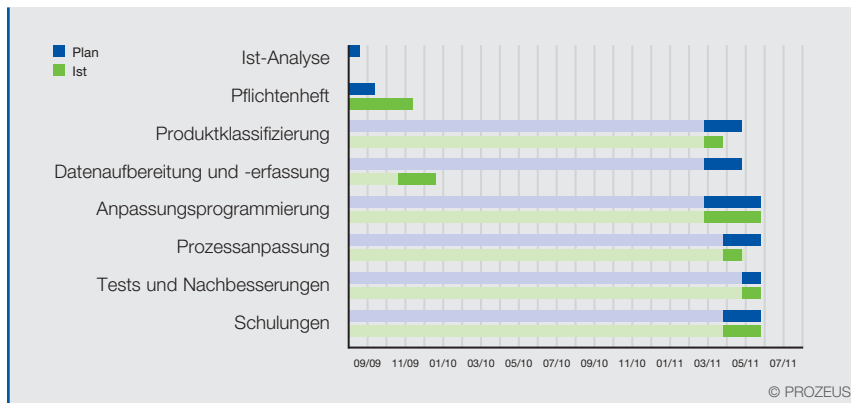
Die einheitliche Veröffentlichung von Produktdaten eröffnete zudem die Möglichkeit, diese Daten für Webportale zur Verfügung zu stellen. So können Änderungen und Produktneuerscheinungen künftig schneller und detaillierter auf den Internetseiten von externen Anwendern präsentiert werden.

Durch die Realisierung des Projekts ist sera in der Lage, seine Produktdaten der Dosiertechnik aus dem bestehenden CMP-System (Cross Media Publishing) im BMEcat-Format auszugeben und mithilfe eines automatisierten Prozesses im CMS (Content Management System) auf einem externen Webserver zu veröffentlichen.

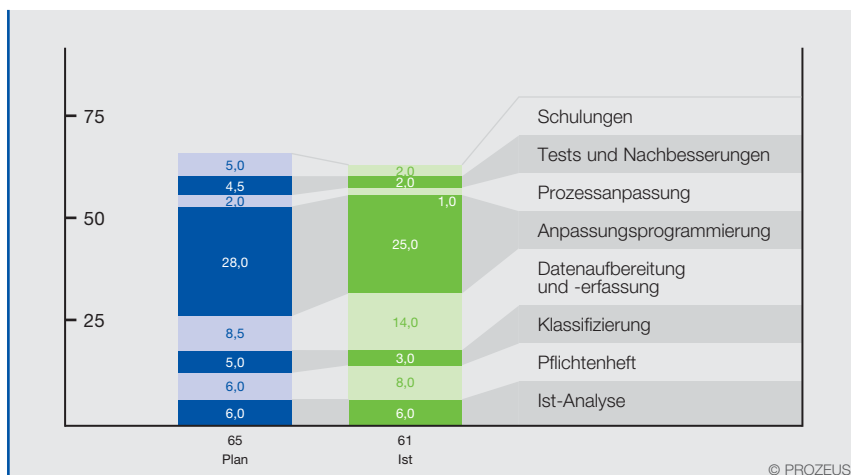
Die Einrichtung einer Schnittstelle zwischen dem CMP und dem CMS ermöglicht es der Marketingabteilung, Produktdaten der Dosiertechnik schneller und flexibler bereitzustellen.

Durch Wegfall der manuellen Produktdatenerfassung im CMS, konnten die Qualität der Daten verbessert und der interne Bearbeitungsaufwand erheblich reduziert werden. Des Weiteren kann sera seine Produktdaten nun in einem standardisierten Format zur Verfügung stellen.

Die vorhandenen Daten aus dem CMP-System konnten zum großen Teil verwendet werden. Mitarbeiter der Marketing- und Produktmanagement-Abteilung führten lediglich kleinere Anpassungen und Ergänzungen durch. Die Produktdaten zu Standardartikeln der Dosiertechnik werden jetzt über BMEcat zur Verfügung gestellt.



Zeitablauf des Projekts bei sera (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei sera

Das neugewonnene Know-how im Bereich der standardisierten, auf XML und BMEcat basierenden Datenkommunikation konnte bereits in einem anderen Projekt erfolgreich eingesetzt werden. Derzeit prüft die Marketingabteilung Möglichkeiten zur Veröffentlichung der unternehmenseigenen Produktdaten in Online-Produktportalen. Doch auch ohne diese Veröffentlichung wurde der Bekanntheitsgrad des Unternehmens durch das Projekt gesteigert.



Logistik

Einführung eines Produktdatenmanagementsystems und klassifizierter Austauschformate mit eShop- und Portal-Export

eBusiness für Einsteiger

28



PROTAURUS Produktion + Logistik GmbH

Solingen, Nordrhein-Westfalen
Transportgeräte und
Arbeitsplatzsysteme
25 Mitarbeiter
2 Mio. EUR Jahresumsatz
www.protaurus.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/
praxis/protaurus/



„Insbesondere durch die Klassifizierung unserer Artikel und die Erstellung elektronischer Kataloge im Format BMEcat aus dem PIM-System möchten wir unsere Wettbewerbsfähigkeit sichern und weiter ausbauen.“

Tim Hahnenfurth
Geschäftsführer

Foto: PROTAURUS

Das Unternehmen

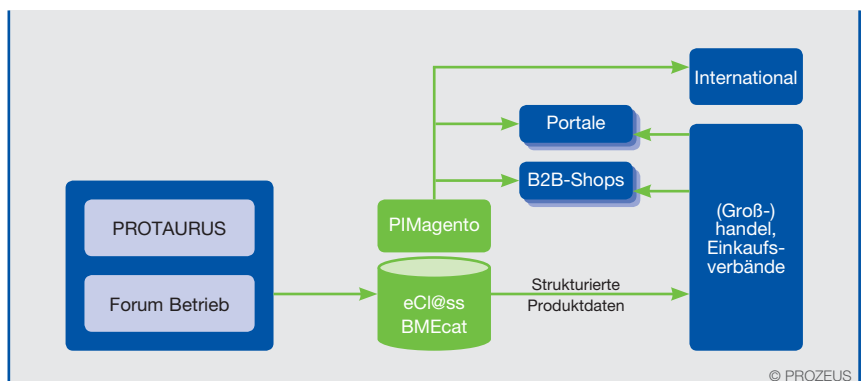
Die PROTAURUS Produktion + Logistik GmbH gehört zu den führenden Herstellern für Transportgeräte und Arbeitsplatzsysteme in Deutschland, die am Standort Solingen in hoher Qualität gefertigt werden. Ein umfangreicher Maschinenpark sorgt dafür, dass Serienprodukte und Sonderanfertigungen gleichermaßen produziert werden können. Automatisierte Anlagen und Roboter werden da eingesetzt, wo sie die Mitarbeiter entlasten, ohne die Flexibilität zu reduzieren. So ist die Produktion in der Lage, auch größere Serien rationell zu fertigen und dennoch spezielle Kundenanforderungen zu berücksichtigen. In Solingen steht neben der Produktions- auch ausreichend Lagerfläche zur Verfügung, sodass für Standardprodukte kurze Lieferzeiten garantiert werden können.

Inhalt des Projekts

Um den Fach- und Versandhandel optimal bei der Vermarktung der Produkte zu unterstützen, plante PROTAURUS die Einführung einer zentralen Produktdatenbank, in der

sämtliche Produktinformationen abgelegt und gepflegt werden können. Alle vorhandenen Produktdaten sollten aufbereitet, bereinigt und nach eCI@ss klassifiziert werden. Für die Neuanlage von Produktdaten sollte ein entsprechender Workflow abgebildet werden, um den wiederkehrenden Arbeitsaufwand zu minimieren.

Um die Produktdaten einheitlich zu verwalten, wurde im Rahmen des PROZEUS-Projekts ein Produktdatenmanagementsystem auf Basis von PIMagento eingeführt. Bislang erfolgte die Produktdatenverwaltung in einem Warenwirtschaftssystem, welches zahlreiche Restriktionen bei der Produktdatenpflege sowie bei der Darstellung im Online-Shop mit sich brachte. Im neuen PIM werden nur noch die grundsätzlichen Stammdaten aus dem Warenwirtschaftssystem übernommen und um weitere Informationen ergänzt. Die höhere Flexibilität vereinfacht die Massendatenbearbeitungen und ermöglicht, individuelle Im- und Exporte vorzunehmen. Zusätzlich können unabhängig vom Warenwirtschaftssystem beliebig viele Warengruppenstrukturen für verschiedene Anforderungen angelegt werden. Dies war bisher nicht möglich.



© PROZEUS

Projektdarstellung PROTAURUS

Erfahrungen und Erfolge

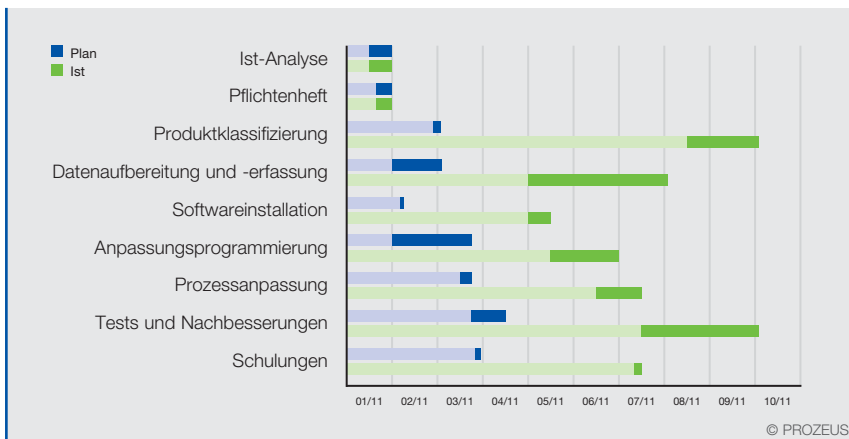
Die Bearbeitung der Produktdaten kann jetzt auf mehrere Personen verteilt werden. Durch die Möglichkeit, per Browser auf das PIM zuzugreifen zu können, ist das dezentrale Produktdatenmanagement nun sehr vereinfacht worden. Um den Anforderungen des Fachhandels und der Großkunden gerecht zu werden, wurden die Produktinformationen als klassifizierte Austauschformate erstellt. Die Klassifikation wurde aufbauend auf die in das PIM importierten und angereicherten Produktdaten vorgenommen.

Nach Diskussion und verschiedenen Tests, welcher Klassifikationsstandard den Anforderungen des Produktsortiments am besten gerecht wird, wurde der Klassifikationsstandard eCI@ss 7.0 ausgewählt. Vorhergehende Versionen von eCI@ss boten nur unzureichende Möglichkeiten, den Produkten eine passende Basisklassen-ID zuzuweisen. Für die Erschließung weiterer Umsatzmöglichkeiten wurde ein Online-Shop realisiert, der direkt aus dem PIM befüllt wird. Über den Shop sollen B2B-Kunden angesprochen werden und auf PROTAURUS aufmerksam gemacht werden.

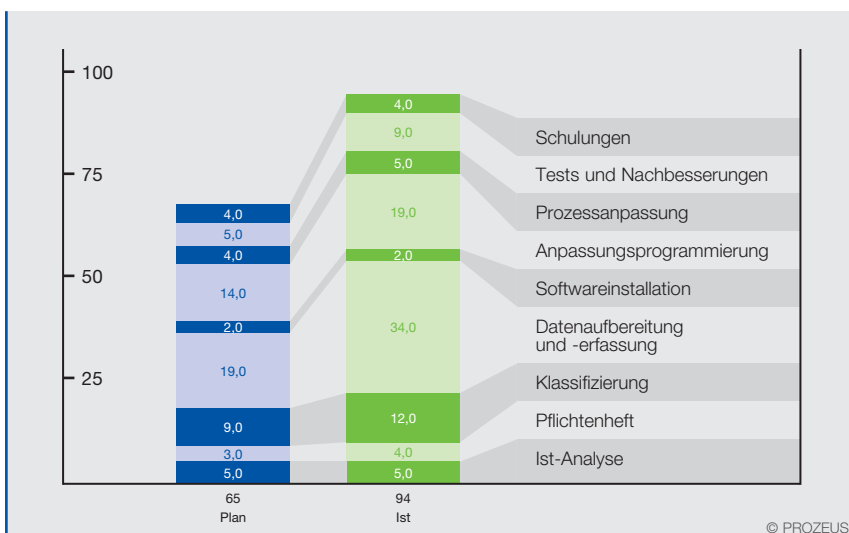
Durch die umfangreichen Funktionen der eingesetzten Software stehen zeitgemäße und vor allem nützliche Funktionen für die Nutzer des Shops zur Verfügung.

Eine weitere Möglichkeit der Nutzung besteht darin, die strukturierten und klassifizierten Produktdaten für spezielle eProcurement-Portale einzusetzen. Aufgrund der fehlenden einheitlichen bzw. standardisierten Daten war dies vorher nur begrenzt möglich.

Die Aufbereitung der Produktdaten erwies sich als große Herausforderung im Rahmen des Projekts. Die vorliegenden Produktinformationen im Warenwirtschaftssystem wurden überwiegend nur in einem Textfeld gepflegt. Somit standen die einzelnen Ausprägungen des Produkts anhand von Attributen nicht zur Verfügung. Dies konnte durch das Projekt verbessert werden. Im Rahmen des Teilprojekts „Klassifikation nach eCI@ss“ wurde die Kompatibilität zu den Kundensystemen sichergestellt. Außerdem lassen sich die bestehenden Sortimente nun auch in den Basisklassen abbilden.



Zeitablauf des Projekts bei PROTAURUS (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei PROTAURUS



Metall



Identifikationsstandards

30



Alfred Thun GmbH & Co. KG

Ennepetal, Nordrhein-Westfalen
Metallverarbeitung
50 Mitarbeiter
10,5 Mio. EUR Jahresumsatz
www.thun.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/thun/



„Immer mehr Kunden fordern von uns ein System, das in der Lage ist, Auskunft über alle Fertigungsschritte zu geben. Aus unserer Sicht ist das mit eBusiness in Verbindung mit RFID sehr gut möglich. Es automatisiert unsere Prozesse, entlastet uns von fehlerhaften manuellen Eingaben und wird unsere Prozesse stabiler, die Ergebnisse genauer machen.“

Heinz Ehmann
Leiter Organisation, EDV,
Controlling

Foto: Thun

Saubere Chargenverfolgung und Qualitätssicherung durch den Einsatz von RFID

Das Unternehmen

Die Alfred Thun GmbH & Co. KG ist ein mittelständisches Familienunternehmen aus Ennepetal, das Fahrrad-Tretlager produziert. Im Jahr 2008 hat das Unternehmen vier Millionen Fahrrad-Tretlager produziert. Bis 2010 sind circa sechs Millionen Tretlager geplant, mit steigender Tendenz.

Inhalt des Projekts

Das primäre Ziel der Alfred Thun GmbH & Co. KG in diesem Projekt war die Einführung der RFID-Technologie zur Verfolgung der Chargen in den einzelnen Fertigungsstufen sowie die Unterstützung des Fertigungsprozesses unter Einbindung der begleitenden Systeme, wie Qualitätssicherung (QS), ERP und Betriebsdatenerfassung. Damit wollte die Alfred Thun GmbH & Co. KG Kundenanforderungen an Rückverfolgbarkeit des gesamten Fertigungsprozesses erfüllen. Überdies sollte eine Identifizierung der Fertigteile durch die Kennzeichnung mit Datamatrix oder ähnlichen standardisierten Codes eingeführt werden, um weitere Nutzenpotenziale zu erschließen.

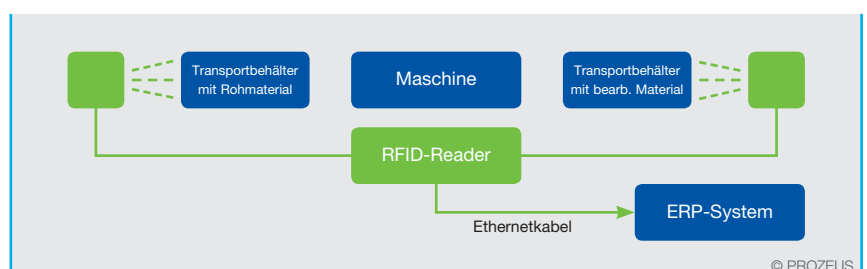
Im Rahmen des Projekts sollten alle Organisationseinheiten in den RFID-Prozess eingebunden werden, damit

im Fehlerfall die Daten des Produktionsauftrags jederzeit ohne zusätzlichen Aufwand dargestellt werden könnten. Bei Kunden und externen Audits wäre Thun somit fähig, ein in sich konsistentes System vorzuweisen. In den einzelnen Fertigungsbereichen würde es durch die Einführung der Rückverfolgbarkeit zwar zu einem erhöhten Datenaufkommen kommen, welches durch den RFID-Einsatz aber dennoch auf ein Minimum reduziert werden könnte.

Durch den Einsatz der Funktechnologie sollte eine hohe Genauigkeit bei der Identifizierung der Chargen an den Maschinen realisiert werden, die Verwechslungen ausschließt. Außerdem sollte eine Unabhängigkeit von Mitarbeiterangaben und -bedienung erreicht werden. Die Verantwortlichen im Unternehmen hätten so die Möglichkeit, jederzeit Informationen dort abzurufen, wo sie gebraucht werden.

Erfahrungen und Erfolge

Während des Projekts trafen sich die Projektpartner regelmäßig zu Feinabstimmungen. Dennoch gab es immer wieder kleinere Änderungen – insbesondere bei der Maschinenanbindung, welche erneute Abstimmungen erforderlich machten.



© PROZEUS

Projektdarstellung Thun

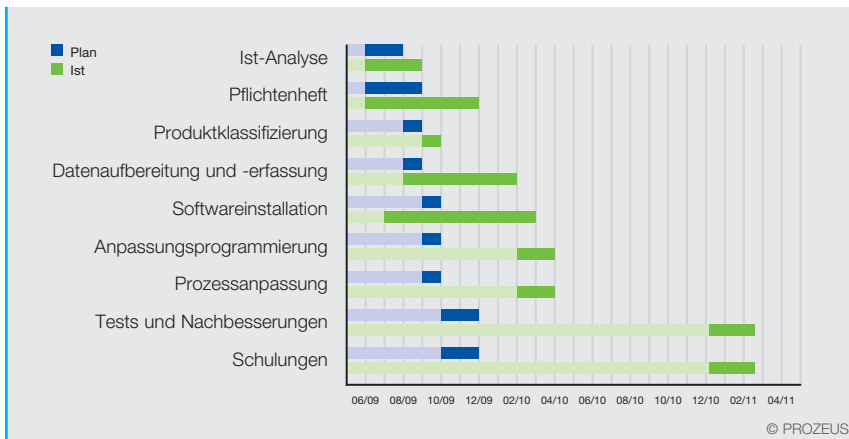
Zudem war die personelle Abstimmung ein Problem, welches das Unternehmen immer weiter in Zeitverzug setzte, sodass vor allem die letzten Arbeitspakete deutlich später realisiert wurden als ursprünglich geplant.

Im Ergebnis hat Thun weit mehr erreicht als ursprünglich geplant. Z. B. wurden in der Endmontage die klassische Fertigungsplanung des

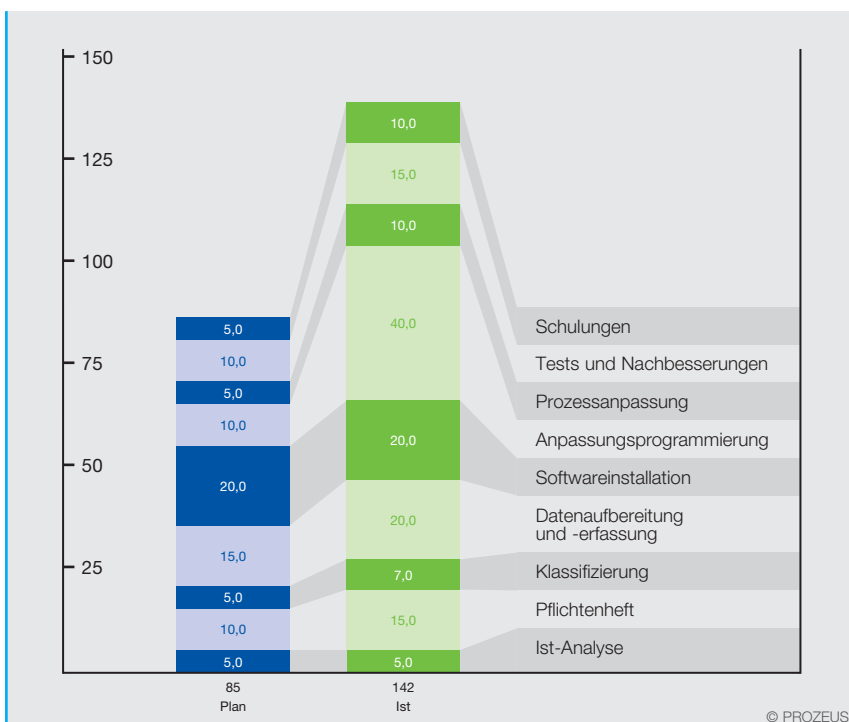
Meisters und die Arbeitsvorbereitung auf das System übertragen. Das heißt: Direkt nach Erfassung werden die Kundenaufträge in einer vom System optimierten Reihenfolge als Auftragsvorrat auf die jeweils richtige Montagemaschine verteilt. Gleichzeitig stehen alle kundenspezifischen Verpackungsvorschriften und die Robotersteuerung zur Verfügung.

Besonders zu erwähnen ist, dass auch alle Maschinenparameter für die jeweilige Maschine automatisch aufbereitet werden, sodass diese bei Auftragsbeginn direkt in die Speicherprogrammierbare Steuerung (SPS) der Maschine geladen werden.

Dies ermöglicht einen schnelleren, fehlerfreien Auftragswechsel, eine gleichbleibende Qualität und verhindert durch die RFID-gesteuerten Zuführungen Falschmontagen. Zunächst war geplant, dass für die zu bedruckenden Tretlager die Texte vom ERP-System Navision an die Produktionsmaschine übergeben werden. Im Projekt hat Thun den Druck dann jedoch auf den GTIN-Code umgestellt. Dieser Code ermöglicht es Thun, für jedes einzelne Tretlager die Rückverfolgbarkeit zu gewährleisten. Das geplante Lasern des Datamatrix-Codes auf die Tretlager konnte im Rahmen des Projekts nicht mehr realisiert werden, wird aber weiterhin verfolgt.

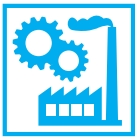


Zeitablauf des Projekts bei Thun (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Thun

Thun hat festgestellt, dass dieses Projekt in der Fahrradbranche einmalig ist. Von daher ist man davon überzeugt, dass ein hoher Mehrwert für die Kunden und somit ein Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen generiert werden konnte. Das Unternehmen ist sich der Tatsache bewusst, dass ein so komplexes System mit der Zeit wachsen und auch in der Zukunft an neue Gegebenheiten angepasst, immer wieder verfeinert und weiterentwickelt werden muss.



Einführung einer bestandsgeführten Lagerhaltung durch den Einsatz von RFID in der Produktion von Zündstrahlmotoren

Identifikationsstandards



Schnell Motoren AG

Wangen im Allgäu,
 Baden-Württemberg
 Maschinen-/Anlagenbau
 165 Mitarbeiter
 32 Mio. EUR Jahresumsatz
www.schnellmotor.de
 Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/schnell/



„Die RFID-Technik bietet uns die Möglichkeit, komplexe logistische Prozesse einfach und transparent

zu halten. Mit dem PROZEUS-Projekt schaffen wir den Einstieg in diese Technologie, die das Potenzial hat, mittel- und langfristig firmenweit eingesetzt zu werden.“

Peter Völk
 Leiter Einkauf, Materialwirtschaft

Foto: Schnell

Das Unternehmen

Die Schnell Motoren AG, Marktführer auf dem Gebiet der Herstellung von Blockheizkraftwerken mit Zündstrahltechnik für Biogasanlagen, ist in den letzten fünf Jahren rapide gewachsen. Die Zahl der Mitarbeiter stieg von 50 auf über 150.

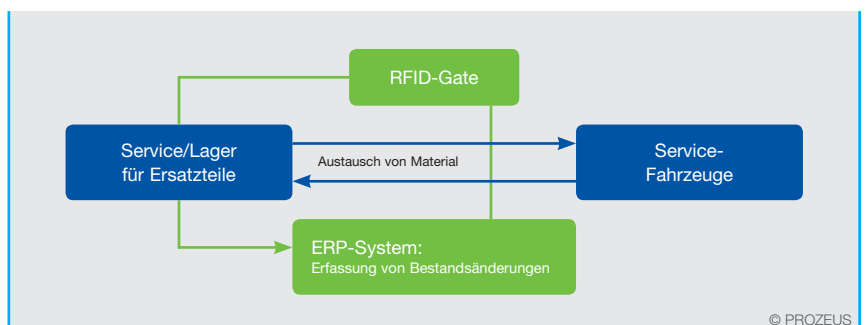
Blockheizkraftwerke verbrennen Biogas zusammen mit Biodiesel. Damit gewinnt der Betreiber subventionierten Strom aus Eigenproduktion. Deshalb kommen Blockheizkraftwerke typischerweise in landwirtschaftlichen Betrieben oder auf Bauernhöfen zum Einsatz, bei denen Rohstoffe zur Biogasgewinnung als Abfallprodukt entstehen. Die Kraftwerke werden als komplette Pakete verkauft und entweder in ein bereits existierendes Maschinenhaus oder in Containerform installiert. Schnell bietet auch Garantie und Serviceleistungen an sieben Tagen in der Woche an, um Ausfälle von Aggregaten so schnell wie möglich zu beheben. Produktion und Service sind an drei Standorten verteilt.

Inhalt des Projekts

Schnell wollte die RFID-Technologie im Unternehmen einsetzen, um die Bestände an Service- und Ersatzteilen

kontrollieren und zu hohe Bestände reduzieren zu können. Die RFID-Technologie sollte es ermöglichen, einzelne Teile mit entsprechenden Etiketten (sog. RFID-Tags) auszustatten und über Funk-Tore an den entsprechenden Zugängen zum Lager zu identifizieren. So ließen sich die Bestände sowohl im Lager als auch in den Service-Fahrzeugen einfach nachhalten. Außerdem sollte sich durch den RFID-Einsatz auch die teilweise unkontrollierte Entnahme von Material im Service-Lager kontrollieren lassen, sodass das Unternehmen einen Einblick in die Bestandsübersicht der Service-Fahrzeuge gewinnen könnte. Eine klassische Inventur war in diesem Fall bisher nur mit hohem zeitlichem Aufwand möglich.

Die Schnell Motoren AG erwartete sich von der Einführung der RFID-Technologie Einsparungen im Ersatzteilebereich und schlankere und effizientere Prozesse, vor allem im Bereich des Einkaufs und der Lagerhaltung. Des Weiteren war das Unternehmen daran interessiert, einzelnen Servicemitarbeitern den jeweiligen Materialverbrauch zuordnen zu können. Zudem sollte ein Zutrittskontroll- und Zeiterfassungssystem installiert werden, um den Zutritt von unberechtigten Personen in das Lager zu unterbinden.



© PROZEUS

Erfahrungen und Erfolge

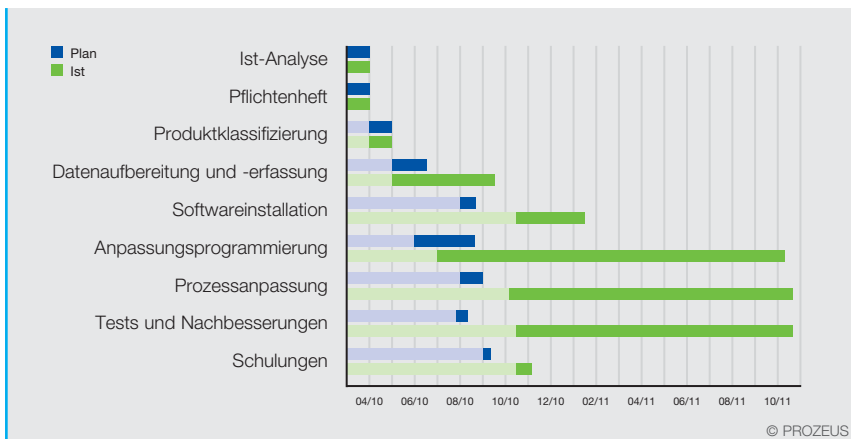
Als Nutzen des RFID-Systems wurden zwei wesentliche Faktoren festgestellt: Der jährliche Schwund an Material im Lager sollte reduziert und Kapital durch die Verringerung des Lagerbestandes freigesetzt werden. Das Unternehmen erwartete durch den RFID-Einsatz eine Zeitersparnis bei Inventuren und wollte künftig eine permanente Inventur durchführen, was ebenfalls erst durch die RFID-Technologie ermöglicht würde.

Außerdem sollten die Ausgaben für Serviceteile verringert und Falschlieferrungen reduziert werden.

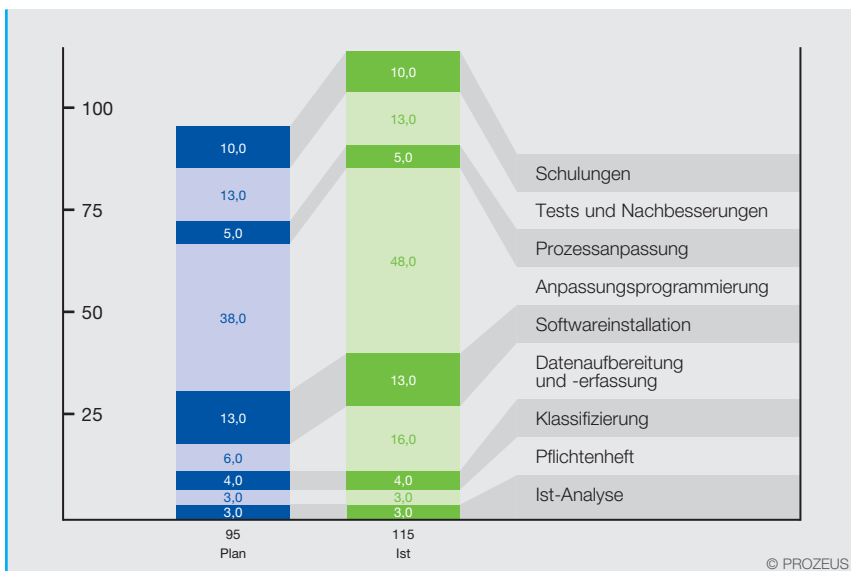
Der Verlauf des Projekts wurde massiv von der Verfügbarkeit interner wie externer Ressourcen beeinflusst. Grund hierfür war, dass das bestehende ERP-System durch diverse Anpassungen nicht mehr dem Standard entsprach. Die Vielzahl von Änderungen, die in der Vergangenheit durch verschiedene Bereiche vorgenommen wurden, verhinderte den einfachen und unkomplizierten Einsatz von

Standardsoftware-Modulen. Da das bei Schnell verwendete ERP-System nicht weit verbreitet ist, war die Verfügbarkeit von spezialisierten Softwareentwicklern sehr limitiert. Dadurch verlängerte sich die Projektlaufzeit um circa zehn Monate.

Die RFID-Technologie wurde erfolgreich im Bereich Service/Lager für Ersatzteile installiert und in einer Testumgebung in Betrieb genommen. Das Zusammenspiel der einzelnen Komponenten wie RFID-Tags, RFID-Gate sowie RFID-Schreib- und Lesegeräte gestaltete sich, dank der engagierten Zusammenarbeit aller beteiligten Projektpartner, problemlos. Das ist besonders hervorzuheben, da es sich bei den zu kennzeichnenden Ersatzteilen überwiegend um metallische Teile handelt. Hier wurden problemlos kundenspezifische Lösungen gefunden und umgesetzt. Das automatische Ein- und Ausbuchen von Artikeln sowie die Identifizierung der Mitarbeiter mithilfe der RFID-Gates funktioniert problemlos. Die Bestandsführung für das komplette Service-Lager wurde Ende 2011 umgesetzt.



Zeitablauf des Projekts bei Schnell (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Schnell

Durch die Einführung des RFID-Systems in einem Teilbereich des Unternehmens wurden auch die bestehenden Prozesse auf den Prüfstand gestellt, teilweise überarbeitet oder neu aufgesetzt. Durch die hohe Akzeptanz innerhalb der Firma Schnell und die Offenheit gegenüber neuen und innovativen Systemen laufen nun Prüfungen, um diese Technik auch in anderen Bereichen zu implementieren. Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Standards die wichtigste Voraussetzung für eine zukunftsichere ERP-Lösung sind.



Bauen/Heimwerken



Klassifikationsstandards

Entwicklung eines standardisierten Stammdatenmanagements im Handwerk auf Grundlage von eCI@ss

Das Unternehmen

Bei dem Unternehmen Adam Oswald handelt es sich um einen Maler- und Verputzerbetrieb in der fünften Familiengeneration. Der Inhaber des Einzelunternehmens ist Frank Oswald, Malermeister und Betriebswirt des Handwerks. Das Unternehmen hat zurzeit circa 23 Mitarbeiter, davon sind 18 gewerbliche Mitarbeiter. Das Leistungsspektrum des Unternehmens umfasst neben den herkömmlichen Maler- und Lackiererarbeiten, Verputzarbeiten und der Ausführung von Wärmedämmverbundsystemen auch Fassaden- und Wohnraumgestaltung sowie Komplettrenovierungen.

Die Organisation im Unternehmen wurde auf der Basis der im Projekt erstellten konsistenten Stammdatenbasis so verändert, dass alle Aufgaben auf dem kritischen Weg des Wertschöpfungsprozesses grundsätzlich auch ohne Eingriff des Unternehmers abgearbeitet werden können. Die Stammdaten wurden dabei so eindeutig klassifiziert und beschrieben, dass der fachlich versierte Sachbearbeiter in der Lage ist, ohne großen Aufwand und aufgrund der Klassifizierung eindeutige Zuordnungen der Materialien und Leistungen zu einem entsprechenden Maler- und Lackiererprojekt zu treffen.

Erfahrungen und Erfolge

Durch die Einführung der eBusiness-Anwendung im Rahmen des Praxisprojekts ist die Firma Adam Oswald nun in der Lage, Text-, Zeit- und Materialinformationen des Wertschöpfungsprozesses in allen Phasen der Unternehmensabläufe in einer konsistenten Datenbasis zu verwalten und digital zu verarbeiten. Zusammenfassend kann man sagen, dass durch die Einführung und Anwendung der neu strukturierten und klassifizierten Stammdaten mit Schnittstellen der Branchenlösung zu mobilen Datenerfassungs- und -informationsgeräten die internen Abläufe signifi-

34



Adam Oswald

Geisenheim, Hessen
Malereibetrieb
23 Mitarbeiter
1,7 Mio. EUR Jahresumsatz
www.adam-oswald.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/adamoswald/



„Wir erreichen dank eBusiness Produktivitätssteigerungen durch die richtigen Informatio-

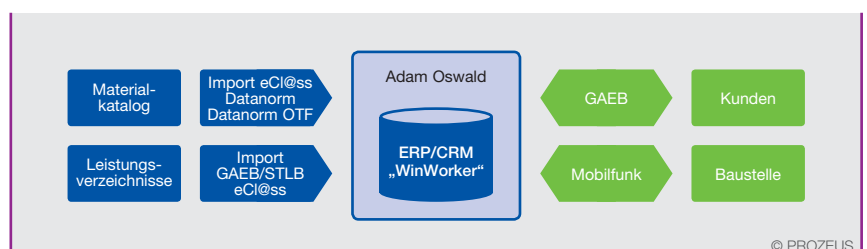
nen am richtigen Ort zur richtigen Zeit für Mitarbeiter, Unternehmer und Lieferanten.“

Frank Oswald
Geschäftsführer

Foto: Adam Oswald

Inhalt des Projekts

Im Rahmen des Projekts sollte im Unternehmen Adam Oswald eine konsistente Datenbasis geschaffen sowie allgemeine Klassifikationsstandards in Form einer umfangreichen, branchenspezifischen Erfassung von Leistungs- und Materialstammdaten und deren Klassifikation u. a. nach eCI@ss eingeführt werden. Damit sollten nicht nur die Ablaufprozesse im Unternehmen, sondern auch ein unternehmensübergreifender sowie ortsunabhängiger (zwischen Büro und Baustelle) Datenaustausch ermöglicht werden.



© PROZEUS

Projektdarstellung Adam Oswald

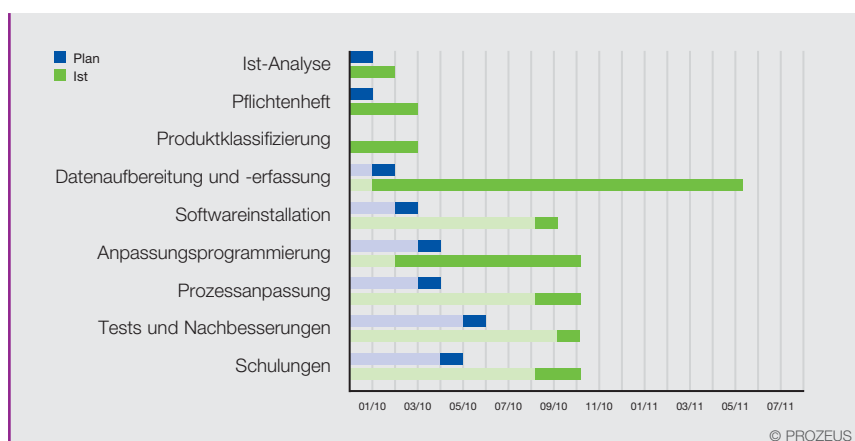
kant verbessert und effizienter gestaltet wurden. Den Mitarbeitern stehen im Büro und vor allem unterwegs auf den Baustellen die notwendigen und richtigen Informationen zur richtigen Zeit am richtigen Ort sozusagen in Echtzeit zur Verfügung. Das verschafft Transparenz und Sicherheit sowie ein professionelles Image gegenüber dem Kunden.

Eine Erfahrung war, dass es äußerst wichtig ist, bei der prozessorientierten Zusammenstellung und Klassifikation von Stammdaten alle beteiligten Mit-

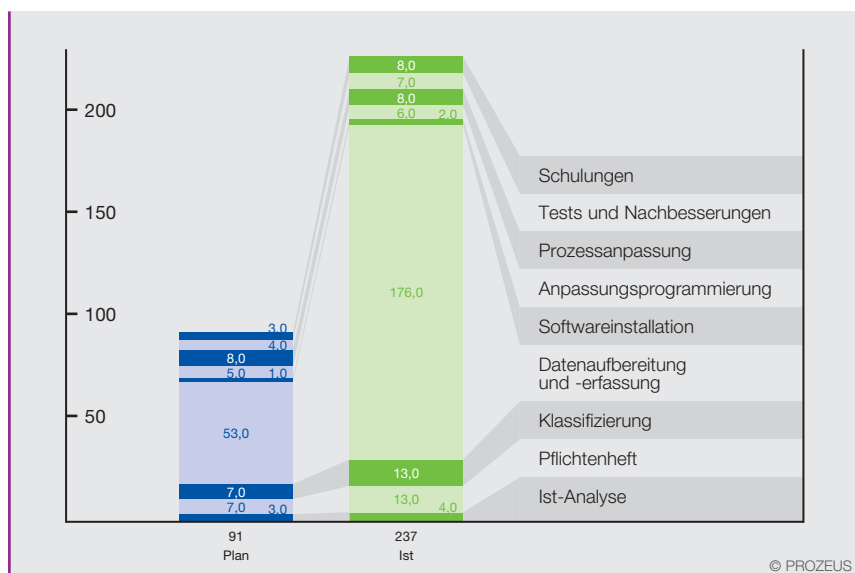
arbeiter zu integrieren. Nicht nur, dass damit die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Projekt gewährleistet wird, auch die Ideen, die Kreativität und der Input der Mitarbeiter vor, während und nach dem Projekt sind elementar wichtig und führen letztendlich zur praktikablen Umsetzung und Akzeptanz der Veränderungen im Unternehmen. Eine wichtige Voraussetzung für die erfolgreiche Umsetzung – dies sollte als Ratschlag für alle zukünftigen Projekte dienen – ist die Installation eines administrativen Prozesses, der es ermöglicht und sicherstellt,

dass alle Störungen, Ideen, Verbesserungsvorschläge und Anregungen gewissenhaft aufgenommen und deren Umsetzung konsequent verfolgt wird.

Bei der Recherche von Materialeigenschaften und deren Klassifizierung ist das Unternehmen auf erhebliche Probleme getroffen, da es aufgrund der oftmals unvollständigen Materialdaten von Herstellern sehr schwierig ist, eine Klassifizierung sowie die Vergleichbarkeit von Materialien unterschiedlicher Hersteller vorzunehmen. Die Recherche sowie die Klassifizierung und Erfassung von Stammdaten in dem von Oswald gewünschten Detaillierungsgrad waren völlig unterschätzt worden und haben letztlich das Dreifache der ursprünglich dafür kalkulierten Zeit in Anspruch genommen.



Zeitablauf des Projekts bei Adam Oswald (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Adam Oswald

Das Unternehmen will kurz- bzw. mittelfristig alle Ablaufprozesse im Unternehmen Schritt für Schritt digitalisieren und mit einem ereignisgesteuerten Workflow-Managementsystem effizienter gestalten. Alle mobilen Führungskräfte sollen mit Smartphones und/oder Tablet-PCs zur digitalen Informationsübersicht und -erfassung ausgestattet werden.

Bei der Firma Adam Oswald ist man absolut sicher, mit dem durch das Projekt PROZEUS angestoßene eBusiness im Unternehmen zur richtigen Zeit einen signifikanten Schritt nach vorne gemacht zu haben. Die Lust nach mehr eBusiness wurde geweckt. eBusiness wird im Unternehmen jetzt umso mehr engagiert vorangetrieben und wird den Stellenwert im Markt und die Wettbewerbsfähigkeit steigern und somit langfristige Arbeitsplätze sichern.



Cross Media Publishing auf Basis eines PIM-Systems mit eCI@ss-Integration



Klassifikationsstandards

AppliChem

AppliChem GmbH

Darmstadt, Hessen
Chemie
92 Mitarbeiter
17 Mio. EUR Jahresumsatz
www.applichem.com
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/applichem/



„Mit Einführung eines Produktinformationsmanagementsystems als eBusiness-

Anwendung werden wir im Markt mit den richtigen und aktuellsten Daten präsenter als bisher. Hierzu wird auch die Klassifizierung nach eCI@ss beitragen.“

Dr. Wolfgang Sipos
Business Development

Foto: AppliChem

Das Unternehmen

Die AppliChem GmbH besteht in der heutigen Form seit 1994. Die Schwerpunkte der Geschäftstätigkeit sind die Herstellung und der Vertrieb von Chemikalien und Biochemikalien für Labor und Produktion. Mit diesen Produkten werden Unternehmen der pharmazeutischen und chemischen Industrie sowie Versorger der biotechnologischen Forschung und Produktion weltweit beliefert. Dabei handelt es sich um mehr als 8.000 Produkte in jeweils drei bis vier Packungsgrößen.

Inhalt des Projekts

Das Projekt bestand in der Einführung eines Produktinformationsmanagementsystems (PIM) der Firma jCatalog, das als zentrale Drehscheibe für alle beschreibenden Daten zu den Produkten dienen sollte. Die bisher an unterschiedlichen Stellen gepflegten und teilweise redundant vorgehaltenen Daten wurden im Zuge der Einführung des PIM konsolidiert.

Es sollten bi- bzw. unidirektionale Schnittstellen zu folgenden Bereichen geschaffen werden:

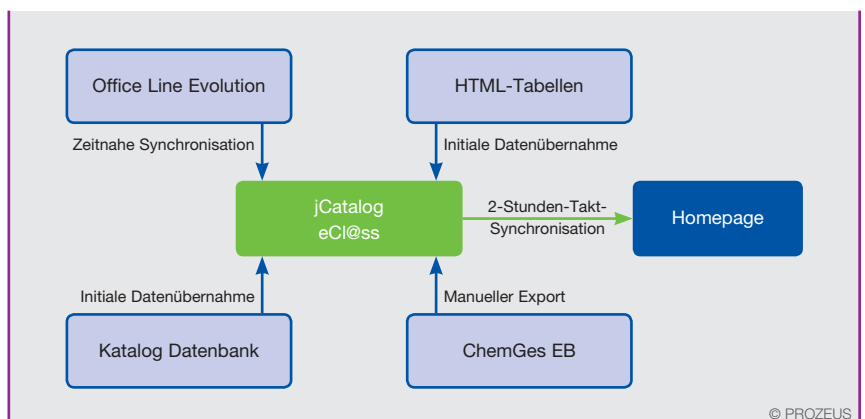
- der Warenwirtschaft (SAGE Office Line Evolution),
- der Webpräsenz (mit TYPO3 realisierte Website mit Webshop),
- dem derzeit mit der Publishing-Lösung 3B2 realisierten Katalogdruck und
- evtl. einer Open-Catalog-Interface (OCI)-Implementierung.

Darüber hinaus sollte das PIM so konfiguriert werden, dass

- Etikettendruck,
- kundenspezifische Preislisten-erstellung und
- CD-Erstellung

aus einer zentralen Datenbasis und möglichst auch direkt aus dem PIM-System heraus möglich sind.

Das PROZEUS-Projekt wurde im September 2011 mit dem Ausleiten des AppliChem-Katalogs 2011/12 aus dem PIM abgeschlossen. Zugleich wurde als Klassifikation der Standard eCI@ss in das Produktdatenmanagement integriert. Über einen so umfassenden Abgleich von Chemikalien mit dem eCI@ss-Standard dürfte kaum einer der Wettbewerber verfügen. Redundante Datenpflege konnte weitestgehend reduziert werden. Leider konnte nicht das



© PROZEUS

gesamte Pflichtenheft in der vorgegebenen Zeit umgesetzt werden, so dass jetzt noch Nacharbeiten bezüglich der Schnittstellen zum ERP-System notwendig sind.

Erfahrungen und Erfolge

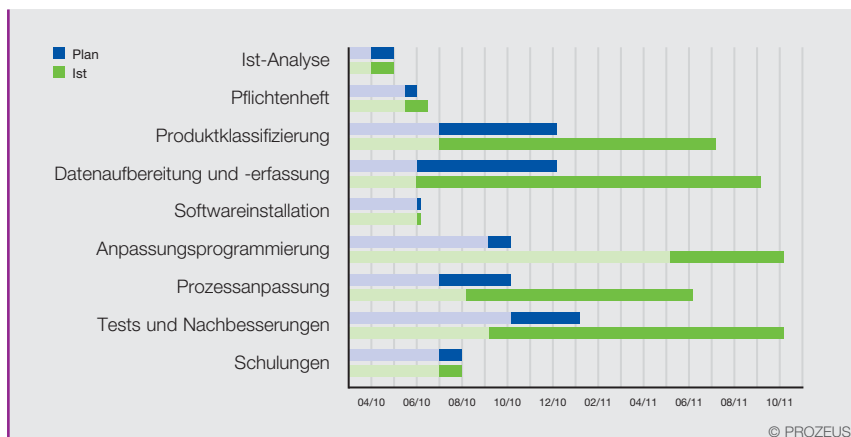
Das Projekt lief über weite Strecken sehr schleppend. Rückblickend betrachtet war die erste Planung zu ehrgeizig. Aufgrund der Masse an Daten, die importiert werden musste sowie deren komplexer Struktur hatten AppliChem und insbesondere der Dienstleister etliche Hindernisse zu überwinden.

Es wäre sinnvoll gewesen, sich mehr Zeit zu nehmen, um die gewünschte Datenstruktur detaillierter auszuarbeiten.

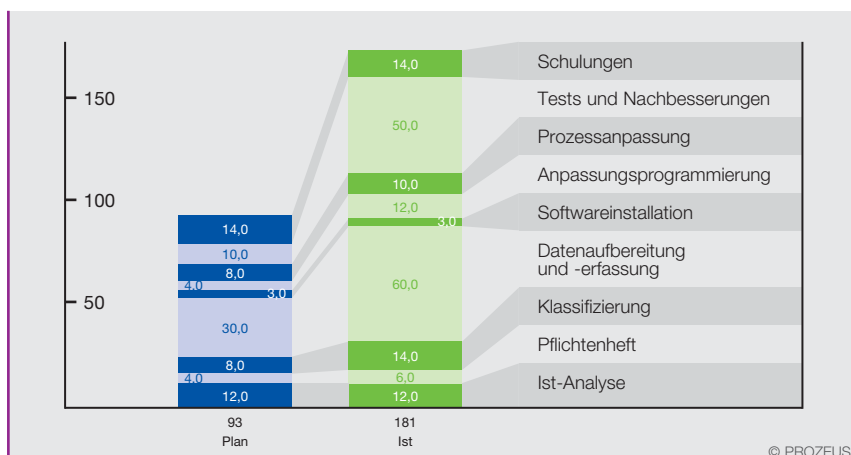
Unter dem Zeitdruck der Produktion eines Printkatalogs aus dem PIM wurden aus pragmatischen Gründen Datenstrukturen aus dem alten Produktverwaltungssystem übernommen bzw. versucht, diese nachzubilden. Man erhoffte sich dadurch eine Reduzierung des Risikos bei der Katalogerstellung, da für die Erzeugung des Printlayouts und der Druckvorlagen noch weitgehend die alten, halbmanuellen Routinen für die Publishing-Lösung verwendet werden sollten.

In der Vergangenheit hatte man die Erfahrung gemacht, dass selbst kleine Änderungen in den Daten in diesem Fall zu erheblichen Problemen führen konnten. Daher wurde versucht, einen möglichst dem bisherigen System identischen Output aus dem PIM zu erzeugen.

Es zeigte sich aber, dass diese Rechnung nicht aufging. Es wäre mit großer Wahrscheinlichkeit effektiver gewesen, auf Basis der neuen, modernen Datenbasis auch die darauf aufsetzenden Systeme sauber neu zu konzipieren und die Produktdaten komplett medienneutral im PIM zu strukturieren.



Zeitablauf des Projekts bei AppliChem (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei AppliChem

Das Unternehmen hat erkannt, dass nur eine saubere Datenstruktur zur Vereinfachung der Datenpflege führt. Die jetzt verfügbare Datenbasis im PIM kann nach einigen ausstehenden Korrekturen des Metadatenkonzepts künftig problemlos erweitert werden, ohne dass man Gefahr läuft, Daten zu vergessen, die bisher an unterschiedlichen Stellen redundant gepflegt wurden. Wenn zudem die Schnittstellen in das ERP-System und zum Webshop fertig gestellt sind, verfügt man über ein einzigartiges System, welches die Produktdaten in aktuellster Form in jedem gewünschten Medium darstellen lässt. Insbesondere die geplante Einbindung der Daten über eine OCI-Schnittstelle in die Systeme der Kunden wird AppliChem einen Wettbewerbsvorteil bieten, der sich in einer gesteigerten Kundenzufriedenheit und dadurch auch in höheren Umsätzen niederschlagen wird.



Zentrales Produktdatenverwaltungssystem zum Single Source Publishing

Klassifikationsstandards



Bürkle GmbH

Bad Bellingen,
Baden-Württemberg
Medizintechnik
33 Mitarbeiter
7,0 Mio. EUR Jahresumsatz
www.buerkle.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/
praxis/buerkle/



„Wir wollen unsere Produkte weltweit platzieren, deshalb ist es wichtig, dass wir unseren Kunden und Partnern schnell und flexibel hochwertige und standardisierte Produktdaten in der jeweiligen Landessprache zur Verfügung stellen können.“

Birgit Joos
Marketingleiterin

Foto: Bürkle

Das Unternehmen

Bürkle entwickelt, produziert und vertreibt manuelle Probenahme-systeme, Abfüllgeräte für aggressive Flüssigkeiten und Laborbedarfsartikel. Die Produkte werden über Handels-partner, über einen Versandkatalog sowie den Online-Shop an Kunden in der Industrie, die vorwiegend in den Bereichen Chemie, Pharma, Nahrung & Genuss und Umweltschutz tätig sind, vertrieben. Bürkle ist seit 1950 erfolgreich am Markt tätig und als Marktführer in Europa etabliert.

Inhalt des Projekts

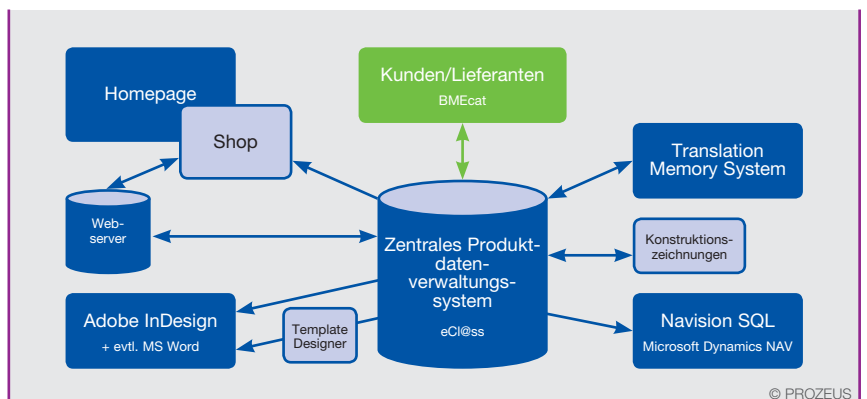
Das PROZEUS-Projekt fand für die Bürkle GmbH in zwei Phasen statt. Grundlage war der Aufbau eines zentralen Produktdatenverwaltungs-systems zum Single Source Pub-lishing mit eCI@ss und BMEcat. Die Daten sollten primär in zwei unter-schiedliche Medien ausgegeben werden, in den Online-Shop/Website (Phase 1) und in das DTP-Programm für Printkatalog und Broschüren (Phase 2). Der Launch der neuen Website (Abschluss Phase 1) fand bereits im Oktober 2010 statt.

Mit dem Ergebnis ist Bürkle sehr zufrieden. Sowohl die Zugriffszahlen als auch die Umsätze im Online-Shop bestätigen, dass die bessere Daten-qualität und Strukturierung der Infor-mationen unter anderem zur besseren Navigation und Verständlichkeit der Produkte im Shop führen. Durch die direkte Übertragung der Bestellungen aus dem Shop in das ERP-System sind diese Aufträge nun einfach und schnell bearbeitbar.

Neuprodukte können nun schnell und unkompliziert online angeboten wer-den. Die Daten sind dann bereits für den kommenden Katalog hinterlegt. Phase 2 wurde mit der ersten Erstel-lung des Produktkataloges im Juni 2010 abgeschlossen. Erste Produkt-broschüren wurden bereits aus der Datenbank erstellt.

Erfahrungen und Erfolge

Der wohl größte Stolperstein während des Projektverlaufes war die Qualität der Produktdaten. Das Hauptproblem lag darin, dass die Strukturierung der Daten zu Beginn stattfinden musste und davon einige grundlegende System-Definitionen abhingen.



© PROZEUS

Projektdarstellung Bürkle



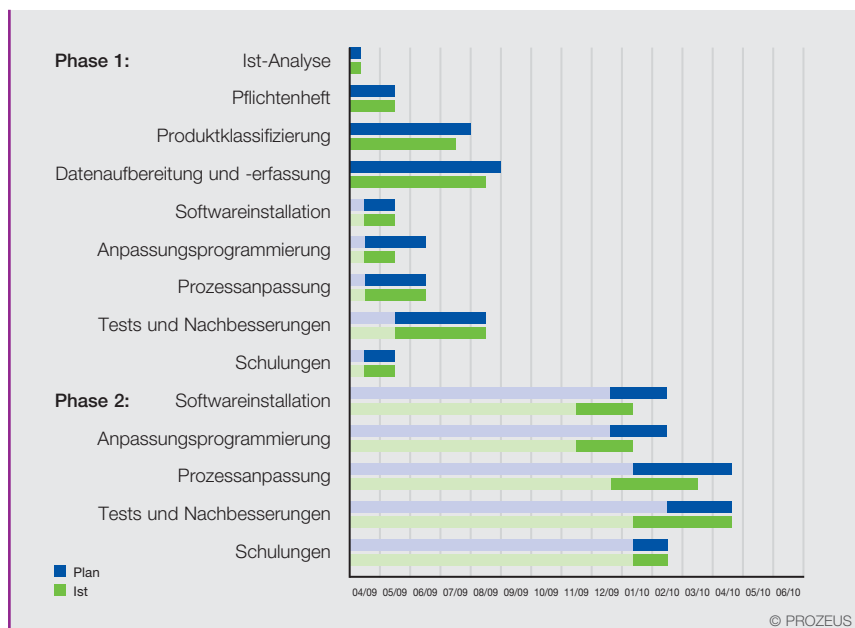
Diesen Projektbericht finden Sie auch als Vortrag in der Mediathek von PROZEUS unter www.prozeus.de

Bürkle war leider gezwungen, von einer Definition auszugehen, die zu diesem Zeitpunkt noch nicht mit Daten überprüft und somit bestätigt werden konnte. Die Folge waren Nachbesserungen am bereits umge-

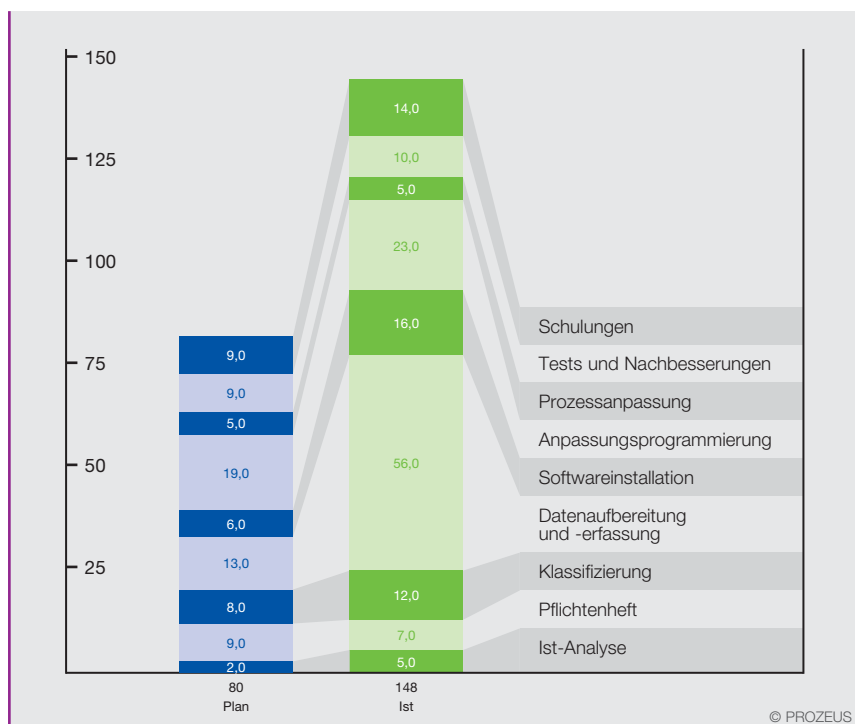
setzten System. Ein weiteres Problem war, dass die drei Dienstleister (ERP-Anbindung, Online-Shop, Datenbank) voneinander abhingen. Die Schnittstelle zwischen Datenbank und Shop konnte nur mit bestehender Produkt-

datendefinition erstellt werden, die Schnittstelle ERP und Shop konnte nur mit bestehendem Shop umgesetzt und getestet werden.

Dem Projekt an sich wurde bereits von Beginn an hohe Priorität eingeräumt, was auch der Grund für die insgesamt nur geringen Verzögerungen war. Dass es jedoch in solch hohem Maße die Ressourcen binden würde, war nicht abzusehen. Trotz allem kann das Unternehmen bereits erste positive Erfahrungen machen. Unter anderem – wie bereits erwähnt – im Online-Shop, bei der schnellen Erstellung von Katalog und Broschüren mit konsistenten Daten, sowie bei ersten Übersetzungen z. B. Neuproduktinformationen oder einer Gebrauchsanleitung in 20 Sprachen.



Zeitablauf des Projekts bei Bürkle (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Bürkle

Die Website-Besucherzahl konnte um 100 Prozent gesteigert werden, die Aufträge über den Online-Shop um 60 Prozent. Weitere Kosteneinsparungen können bei der Übersetzung von Produktdaten im ersten Schritt durch Standardisierung und Wegfall der Nachformatierung in Höhe von 40 Prozent erzielt werden. Zukünftige Übersetzungen werden durch das Translation Memory System (TMS) voraussichtlich bis zu 60 Prozent günstiger. Die Website und der Produktkatalog werden zukünftig mindestens in vier statt in nur zwei Sprachen zur Verfügung stehen. Zudem wird eine Zeitersparnis bei der Erstellung von Produktinformationsunterlagen je nach Ausgabeformat (Nachbearbeitung) von circa 50 Prozent bei einem Katalog, 70 Prozent bei Broschüren und 90 Prozent bei Produktinformationsblättern erzielt.



Elektro/Elektronik



Klassifikationsstandards

Entwicklung eines zentralen Produktdatenverwaltungssystems mit eCI@ss

Das Unternehmen

Die Firma DANNEWITZ GmbH & Co startete im Jahre 1989 als Werksvertretung der Firmen Raychem und Bentley Harris. Im Zuge der umfassenden Kundenwünsche baute das Unternehmen seine Produkt- und Dienstleistungsangebote kontinuierlich aus. Neben umfangreichem Know-how im Bereich der Schrumpf-, Verkabelungs-, Verbindungs- und Medizintechnik stehen dem Kunden zahlreiche Serviceleistungen zur Verfügung.

Dokumente) sollten in diesem System verwaltet werden.

DANNEWITZ verfolgt das Ziel, seine Produktdaten zukünftig direkt mit Kunden auf elektronischem Weg (EDI) auszutauschen. Um dies zu gewährleisten, sollten alle Produkte nach einem entsprechenden Standard klassifiziert werden. Hierfür wurde der Klassifikationsstandard eCI@ss in der Version 6.2 ausgewählt.

Zugehörige Objekte (Bilder, technische Zeichnungen, Herstellerdokumente usw.) sollten in einem Dokumentenmanagementsystem (DMS) verwaltet und mittels des Objektindex an die Produkte im PIM angebunden werden. Zudem wird erwartet, auch im DMS über die Metadaten der Objekte nach Produkten oder Dokumenten (z. B. nach Normen, Zulassungen) suchen zu können. Für die Übersetzung der beschreibenden Texte und der Eigenschaften soll ein externes Translation Memory System (TMS) an das PIM angebunden werden.

Inhalt des Projekts

Als zentrales Element der zukünftigen Aktivitäten der Firma DANNEWITZ GmbH & Co im Bereich eBusiness wurde eine zentrale, medienneutrale Produktdatenbank erforderlich (PIM). Technische Informationen, beschreibende Texte in mehreren Sprachen, Zusammenhänge mit anderen Produkten und Referenzen zu weiteren Objekten (z. B. Produktfotos oder

40



DANNEWITZ GmbH & Co

Gelnhausen, Hessen
Handel mit Kabeln, Kabelkomponenten und Medizintechnik
40 Mitarbeiter
8 Mio. EUR Jahresumsatz
www.dannewitz.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/dannewitz/

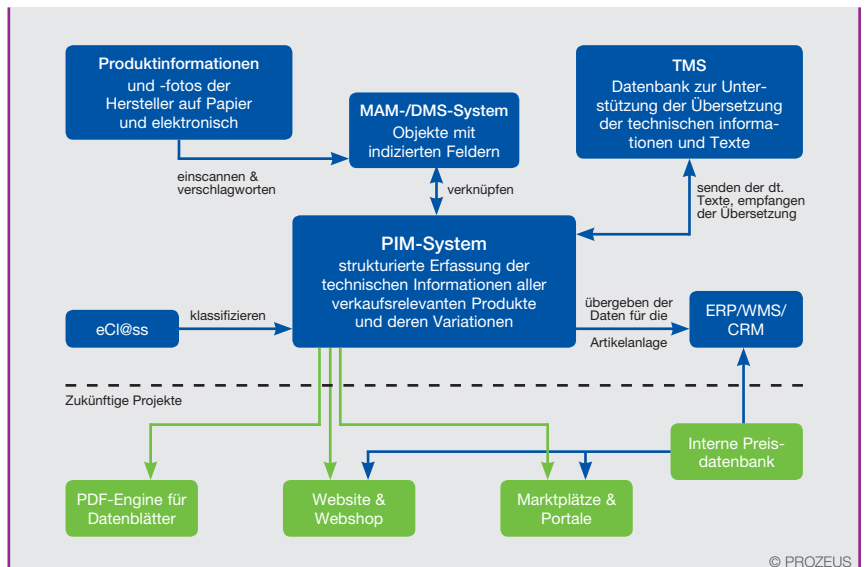


„Um im zukünftigen Zeitalter ‚mitreden‘ zu können, müssen wir als Unternehmen bereits heute

die notwendige Sprache der Datenstrukturierung lernen und pflegen.“

Martin Baum
Projektleiter

Foto: DANNEWITZ



© PROZEUS

Projektdarstellung DANNEWITZ

Erfahrungen und Erfolge

Am Ende des Projekts „DMS und PIM-System“ wurde die Software zur Verwaltung von Produkt-Stammdaten bzw. BMEcat-Daten und zur Ablage von Lieferanten-Produkt-Dokumenten bzw. -Bildern in Betrieb genommen. Etwa 18.000 Artikel konnten aus der vorhandenen Warenwirtschaft in das PIM-System eingespielt werden. Die neue eigene Produktklassifikation erlaubt einen klaren Überblick über alle

Artikel und deren Gruppierung zu Produkten. Mittels XML- und XSL-Standards können Produktdatenblätter auf Knopfdruck durch den Produktmanager erzeugt und als PDF-Dokument gespeichert werden.

Parallel wurde ein großer Teil der Produkte nach eCI@ss klassifiziert und steht so für die Lieferung in unterschiedlichen eKatalog-Formaten bereit. Damit ist DANNEWITZ für die Forderungen der Kunden in der

Zukunft gerüstet. Informationen, die bisher auf verschiedene Dateien, Tabellen und Programmen verteilt waren, können nun an zentraler Stelle gesammelt und gepflegt werden. Eine History-Funktion erlaubt jederzeit den Blick in die Vergangenheit und zeigt, welcher Wert sich in welchem Rahmen verändert hat. Auf die bisherigen Prozesse abgestimmte elektronische Workflows erlauben die Prüfung und elektronische Freigabe von Daten. Nachdem die grundsätzlich notwendigen Systeme wie Dokumentenmanagementsystem (DMS), Media Asset Management (MAM) und Produktinformationsmanagement (PIM) etabliert wurden, gilt es, sie weiter mit Leben zu füllen und aktuell zu halten. Dazu kommen weitere Schritte:

41

Website

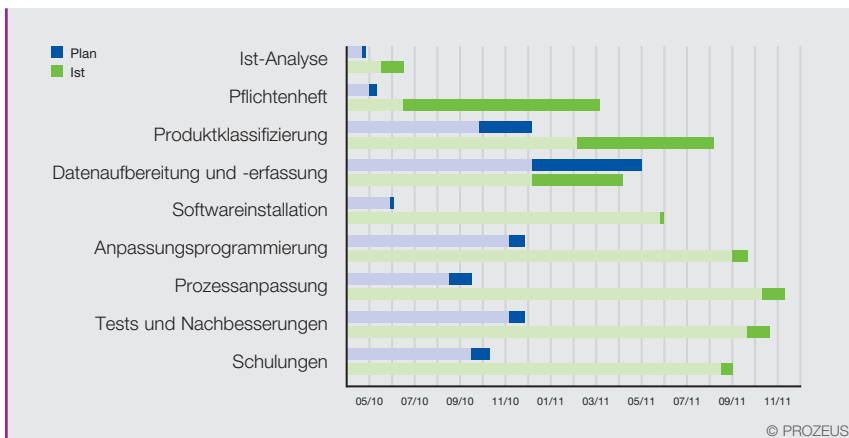
Möglichst schnell sollen diese Daten den Kunden über eine neue Website bzw. einen Webshop verfügbar gemacht werden. Alle Daten, Texte und Bilder sollen dann aus dem System im Haus geliefert werden.

Datenblätter und Kataloge

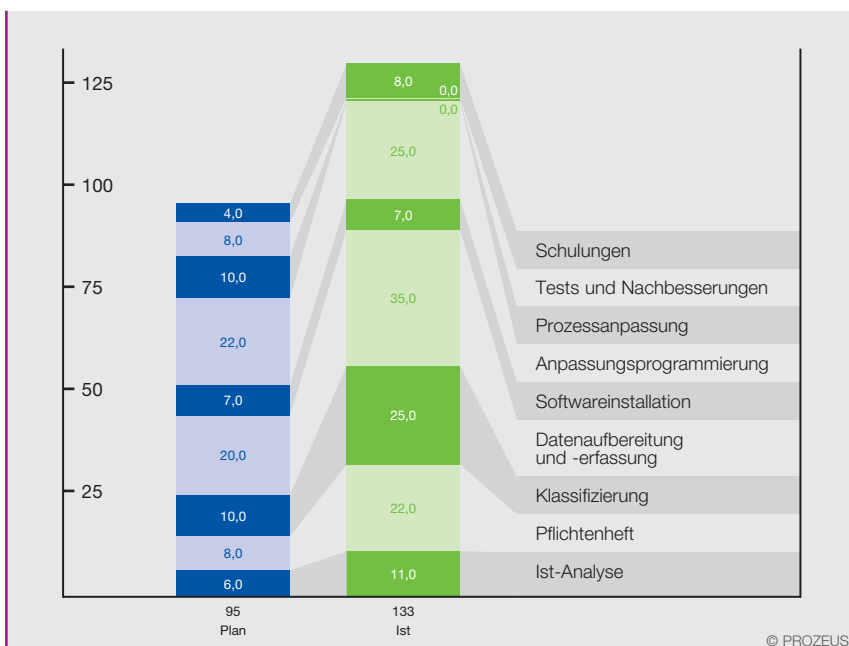
Für alle Standardprodukte sollen bald Layouts zur Verfügung stehen, um entsprechende Datenblätter bzw. Kataloge zu erstellen. Die Anforderungen der Geschäftsbereiche sind dabei sehr unterschiedlich.

Synchronisierung

Um den Aufwand der Datenpflege zu minimieren, sollen alle Systeme auf die gleichen Artikelstammdaten zurückgreifen. Die Anbindung der Warenwirtschaft und Logistiksoftware an das Stammdatenmanagement bietet großes Potenzial zur Prozessoptimierung.



Zeitablauf des Projekts bei DANNEWITZ (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei DANNEWITZ



Harmonisierung der Klassifikationssysteme eCl@ss und proficl@ss



Klassifikationsstandards



Friedrich Delker GmbH & Co. KG

Essen, Nordrhein-Westfalen
Produktionsverbindungshandel
89 Mitarbeiter
27,3 Mio. EUR Jahresumsatz
www.delker.com
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/delker/



„Für die Friedrich Delker GmbH & Co. KG ist es sehr wichtig, größtmögliche Investitions- und Zukunftssicherheit zu erlangen. Im Projekt kommen deshalb ausschließlich auf Standards basierende Prozesse und Lösungen zum Einsatz.“

Marcus Biedermann
IT-Leiter

Foto: Delker

Das Unternehmen

Die Friedrich Delker GmbH & Co. KG wurde 1969 gegründet. Das Unternehmen handelt mit Qualitäts- und Elektrowerkzeugen, Lager- und Betriebseinrichtungen, Werkzeugmaschinen und Produkten aus dem Arbeitsschutz und der Schweißtechnik. Die Standard- oder Individualsortimente umfassen 60.000 Katalog-, 28.000 Lagerartikel und 90.000 elektronische Artikel. Mit eigenem Fuhrpark, effizienten Verpackungsstraßen und einer Zusammenarbeit mit dem Branchenführer im Bereich des Paketdienstes ermöglicht Delker einen 24-Stunden-Lieferservice aller Lagerartikel sowie einen Expressdienst.

Inhalt des Projekts

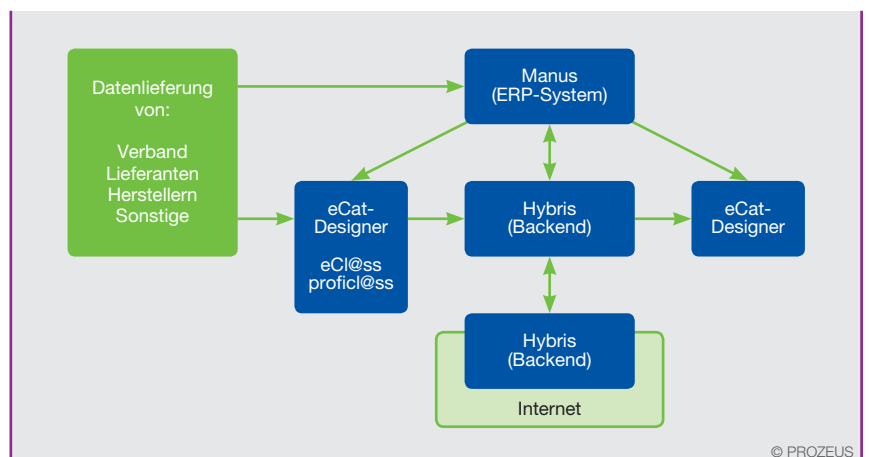
Das Teilprojekt „Harmonisierung der Klassifikationssysteme eCl@ss und proficl@ss“ im Rahmen der eCommerce-Strategie konnte im September 2010 erfolgreich abgeschlossen werden. Die Friedrich Delker GmbH & Co. KG ist damit in der Lage, mittels des „eCatDesigners“, der im Rahmen des Förderprojekts aufge-

baut wurde, alle aktuellen Anforderungen gemäß Klassifizierungen in den Bereichen eCl@ss und proficl@ss ableiten zu können.

Durch die jetzt bessere Positionierung im Umfeld der elektronischen Austauschkatologe können nicht nur bestehende Kundenbindungen verbessert werden, sondern auch neue Kunden akquiriert werden, deren Anforderungen nun durch die neue Umsetzung erfüllt werden können.

Dank dieser neuen Strukturierung, die auch hausintern als Leitlinie gilt, sowie des besseren Wissens über die unterschiedlichen Klassifikationsstrukturen ist Delker nun wesentlich qualitativer und schneller in der Lage, auch den speziellsten Kundenanforderungen im Umfeld der elektronischen Kataloge Genüge zu leisten. Diese Aufgabe war vorher nur unter großem Personalaufwand und ohne Nachhaltigkeit zu realisieren.

Durch den Einsatz externer Dienstleister, die die notwendige Kompetenz im Bereich der Konzeptionierung und sehr gute Vorkenntnisse in den Klassifikationssystemen mitbrachten, war



© PROZEUS

es möglich, die Aufgaben an die entsprechenden Fachbereiche zu leiten und dort das benötigte Wissen auch für zukünftige Anforderungen aufzubauen. Letztendlich wäre dieses Projekt ohne die Hilfe und tatkräftige Unterstützung des Hauptrealisierungspartners, der Firma semaino Technologies GmbH, in der ursprünglich geplanten Zeitvorgabe nicht zu realisieren gewesen.

Erfahrungen und Erfolge

Im Projektverlauf musste immer wieder festgestellt werden, wie sehr das Thema „Daten“ im Unternehmen sowie in der gesamten Branche unterschätzt wird. Neben mangelnden per-

sonellen Ressourcen sowie den teilweise fehlenden Produktkenntnissen war die größte Herausforderung, im Unternehmen die Sensibilität für das Thema zu wecken und sich dadurch die Unterstützung der gesamten Belegschaft zu sichern. Ohne diese Vorgehensweise hätte das Unternehmen das Projektbudget weiter überschritten.

Delker beschränkte sich, anders als ursprünglich geplant, auf das Kernsortiment des Einkaufsverbandes und entschied sich gegen die Verwendung der Standards eCI@ss oder proficl@ss als Produktgruppenstruktur. Da beide Klassifikationen in unterschiedlichen Bereichen zu schwach ausgeprägt waren, um die hohen Anforder-

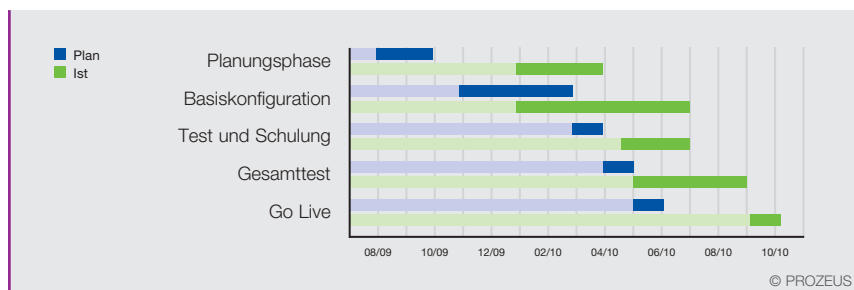
ungen des Unternehmens zu erfüllen, wurde eine hausinterne eigene Struktur (PGS) geschaffen, die auf den Klassifikationen eCI@ss 6.0 und proficl@ss 4.0 basiert. Diese Struktur gilt nun als interne Leitlinie und wird sowohl für eine Warenwirtschaftsstruktur als auch als Navigationsstruktur im Shop zur Vorlage verwendet.

Perspektivisch kann Delker festhalten, dass durch

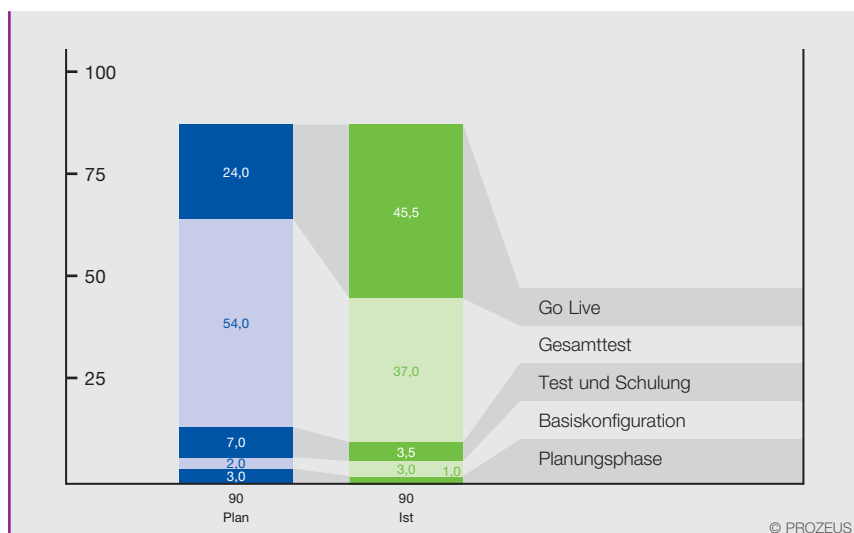
- die bessere (fast standardisierte) Beschreibung der Produkte,
- die wesentlich verbesserte (zeitnahe) Verfügbarkeit der elektronischen Kataloge,
- die Leitlinie zum Verfahren mit zukünftigen Produkten/Datenlieferungen,
- den verbesserten Aufbau des Know-hows und
- die Sensibilisierung für elektronische Kataloge bzw. die gesamte Daten-thematik

ein Gewinnplus zu erwarten und eine Senkung der internen Ressourcen für einzelne Zulieferungen/Ausleitungen wahrscheinlich ist.

Dieser Teilschritt der eCommerce-Strategie gilt als wichtigster Grundstein. Es werden weitere Entwicklungen, welche speziell die elektronischen Kataloge betreffen, geplant. Zu den gängigen Themen wie Mehrsprachigkeit, elektronische Märkte, Online-Shop, Produktkataloge und Qualitätssteigerung kommen besonders die Entwicklungen mit den Zulieferern hinzu, um eine möglichst hohe Nachhaltigkeit zu erzeugen.



Zeitablauf des Projekts bei Delker (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Delker



Möbel



Klassifikationsstandards

Aufbereitung der Artikelstammdaten und Einführung von eCl@ss auf Basis von abas-ERP

Das Unternehmen

Geramöbel wurde 1948 gegründet und entwickelt und produziert seit 1996 ausschließlich Büromöbel. Das Kerngeschäft stellen neben einigen Tischprogrammen zwei Schrankprogramme und eine Reihe von Funktionsmöbelprogrammen dar, welches durch ein Zubehörsortiment und den Vertrieb von Bürodrehstühlen abgerundet wird. Aufgeteilt auf die zwei Marken High Speed Office und Office Class bietet Geramöbel somit neben allen notwendigen Serviceleistungen zur Planung den vollen Umfang an Produkten, die auch für Objekteinrichtungen eine große Auswahlmöglichkeit bieten.

ist die Firma Geramöbel nun in der Lage, ihren immer anspruchsvoller werdenden Kunden ein breites Artikelinformationsspektrum zu bieten und die Zugriffs- und Datentransferzeiten gleichzeitig zu senken. Einmal angelegt, können artikelstrukturabhängig gezielt Eigenschaften von gesuchten Produkten selektiert werden und damit die Suchzeit entscheidend gesenkt werden.

Dieser Vorteil lässt sich nicht nur für die Datenaufbereitung des Kunden nutzen, dessen Aufnahme in Preislisten und Kataloge mittlerweile maßgeblich von solchen Systemen abhängt, sondern stellt auch die interne Suche nach Artikelbeziehungen schneller und verständlicher dar.

Mit dem Projekteinstieg der Klassifizierung wurde es notwendig, die zu diesem Zeitpunkt vorliegende Stammdatenqualität genau zu erfassen. Hier wurde Geramöbel auf einige



Geramöbel GmbH

Harth-Pöllnitz, Thüringen
Büromöbel
58 Mitarbeiter
7,5 Mio. EUR Jahresumsatz
www.geramobel.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/geramobel/



„Wir setzen klar auf eBusiness-Standards, um die Anforderungen unserer Key-Kunden zu erfüllen

und neue Kunden zu akquirieren. Der Austausch von standardisierten Datenformaten erleichtert die Zusammenarbeit und gewährleistet die Zufriedenheit unserer Kunden.“

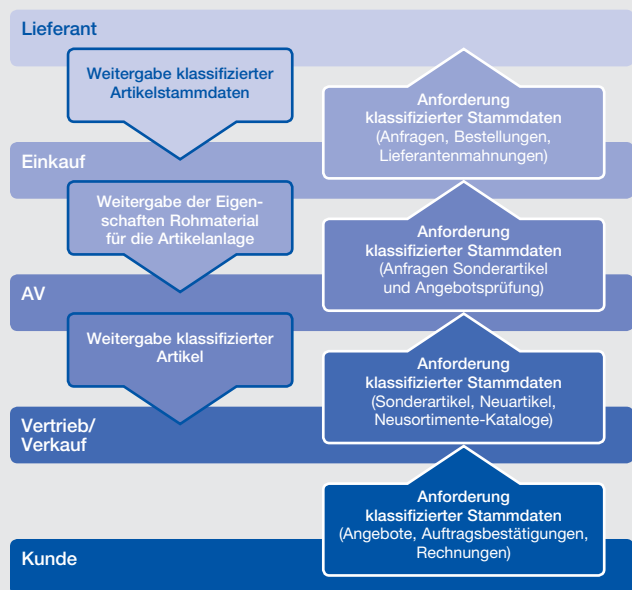
Antje Schmeißer
Geschäftsführung

Foto: Geramöbel

Inhalt des Projekts

Aufgrund des durchgeführten elfmonatigen Projekts zur Stammdaten-erneuerung und Produktklassifizierung

Versand technischer Zeichnungen als PDF via eMail
Kein elektronischer Artikeldatenaustausch mit Lieferanten und Kunden



© PROZEUS

Projektdarstellung Geramöbel

Probleme aufmerksam und musste im Zuge dessen mit der Bereinigung und der Aufbereitung der Daten innerhalb der Artikel beginnen. Dieses „Schaffen der Grundlagen“, um später aktuelle und sinngemäße Merkmale bestimmen zu können, gestaltete sich als ein aufwändiger, jedoch nützlicher und notwendiger Prozess, den Geramöbel ohne das Projekt PROZEUS voraussichtlich nicht in der hier erreichten

Qualität und Ausführlichkeit hätte durchführen können. Angesichts der Menge der zu vergebenden Merkmale wurde der Aufwand, der die Klassifizierung selbst betraf, weit unterschätzt. Von Bedeutung war hierbei nicht die Anzahl der Artikel an sich, sondern die Menge der Merkmale je Artikel, die vergeben wurden. Durch das teilweise zögerliche Verhalten der Kunden und das daraus resultie-

rende zweite „Anfassen“ bereits klassifizierter Artikel mit geringeren Merkmalsmengen, wuchs der Aufwand nochmals.

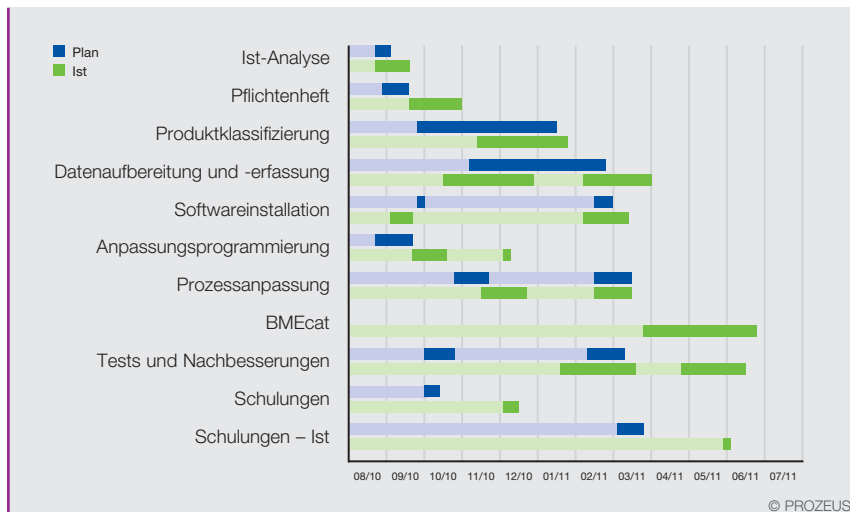
Erfahrungen und Erfolge

Mit dem Abschluss der Klassifizierung ist ein weiterer wichtiger Schritt für die zukunftsorientierte Ausrichtung des Unternehmens getan. Die Datenqualität wurde erheblich verbessert. Zusätzlich wurde durch das Einführen des Standards eCI@ss 5.1 ein wichtiges und nachhaltiges Argument für die Neukundenakquise geschaffen.

Der Vorteil der Vereinheitlichung und Standardisierung lässt sich vom Tagesgeschäft über Sonderanfertigungen und Objekteinrichtungen bis hin zur Artikelentwicklung nutzen. Die Artikelklassifizierung durch eCI@ss 5.1 bietet somit die ideale Basis für verwaltungsarme und schnelle Artikelanlage-Prozesse, was nicht zuletzt auch für ein nachhaltiges Wachstum von großer Bedeutung ist.

Die Bereitstellung von standardisierten Artikelinformationen ermöglicht zudem eine rasche Erfassung von Artikeln in anderssprachige Systeme und erleichtert somit die Informationsbereitstellung für die zunehmend ausländischen Kunden.

Mit der Klassifizierung der 48h-Lieferartikel der Kernmarke High Speed Office wird ein zeitgemäßes und aufwandsarmes Handling der Artikel sichergestellt, was den Zugriff auf die Produkte erleichtert und damit einen Wettbewerbsvorteil verschaffen kann.



Zeitablauf des Projekts bei Geramöbel (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Geramöbel



Metall



Klassifikationsstandards

Materialklassifizierung und Produktdatenmanagement in SAP R/3

Das Unternehmen

KS Metallbearbeitung ist spezialisiert auf die Bearbeitung von Aluminium. Aluminium bietet vielfältige Verwendungsmöglichkeiten in allen Branchen, weshalb Kunden in vielen Industriezweigen beliefert werden. Neben der Be- und Verarbeitung von Aluminium besitzt das Unternehmen auch die Werkstoff- und Technologiekompetenz für alle weiteren Nicht-Eisen-Metalle. Das Leistungsspektrum reicht vom Sägen bis zur Montage. Das prozessorientierte Qualitätsmanagementsystem ist nach ISO 9001 zertifiziert.

überarbeitet und im Hinblick auf den Klassifizierungsstandard eCI@ss gepflegt. Weiterhin wurden die produktbezogenen Dokumente wie Fertigungs- und Kundenzeichnungen, Reklamationen oder Werkszeugnisse digital im System hinterlegt.

Auch in den Bereichen Kunden- und Lieferantenstamm wurden die prozessrelevanten Daten wie z. B. Lieferhinweise gepflegt. Die Konditionspflege ist zeitlich abgegrenzt und im Kreditoren- wie auch im Debitorenbereich lückenlos dokumentiert. Der Gesamtprozess vom Auftragseingang bis zum Controlling wurde im Rahmen des Projekts mit einem hohen Automatisierungsgrad und Standardprozessen abgebildet. Außerdem wurden weitere interne, aber zeitaufwändige Nebenprozesse wie Zeiterfassung und Messergebniserfassung durchleuchtet und mit eBusiness-Technologien neu gestaltet.

Das Projekt konnte mit einem Verzug von einem Monat im Rahmen der budgetierten Kosten produktiv umgesetzt werden.

Erfahrungen und Erfolge

Durch die Unterstützung der externen Beratung war der Einstieg in integrierte Prozesse und die dafür not-

Inhalt des Projekts

Durch die Einführung des Stammdatenmanagements in SAP R/3 und die Verwendung von eCI@ss zur Klassifizierung der Produkte im Rahmen des PROZEUS-Projekts kann die Firma KS Metallbearbeitung ihren Gesamtprozess integriert, automatisiert und in digitaler Form leben. Optimierungspotenzial in den internen Unternehmensprozessen sowie in der Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten wurde genutzt, um mit besserer Datenqualität transparente und effiziente Prozesse zu realisieren. Im Stammdatenbereich wurden alle Materialien (Produkte/Rohmaterial)

46



KS Metallbearbeitung GmbH

Spaichingen, Baden-Württemberg
Metallverarbeitung
14 Mitarbeiter
18,8 Mio. EUR Jahresumsatz
www.ks-metall.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/ks-metall/



„Nutzen Sie PROZEUS, um Ihre Stammdaten zu überarbeiten. Sie bilden damit das Fundament zur Optimierung Ihrer Unternehmensprozesse.“

Tanja Schuhmacher
Projektleiterin

Foto: KS Metallbearbeitung



© PROZEUS

Projektdarstellung KS Metallbearbeitung



Diesen Projektbericht finden Sie auch als Vortrag in der Mediathek von PROZEUS unter www.prozeus.de

wendigen und relevanten Stammdaten strukturiert und einfach. Die Definition des Pflichtenhefts sowie des Zeit- und Kostenplans nahm allerdings mehr Zeit in Anspruch als ursprünglich gedacht. Bei der Aufnahme und Überarbeitung der Prozesse entstanden weitere Anforderungen, die im Rahmen des Projekts direkt mit realisiert wurden. Die erfolgreichen Ergebnisse waren während des Projekts bereits sichtbar und spürbar.

ein großer Schritt, es wurde deshalb in kleinen Paketen und mehrmals geschult.

Die Abstimmung der Klassifizierung nach dem Klassifizierungsstandard eCI@ss war aufwändiger als geplant. In den Produktbereichen der KS Metallbearbeitung war die Klassifizierung mit eCI@ss nur rudimentär möglich und musste mit neuen Merkmalen und Merkmalswerten ergänzt werden.

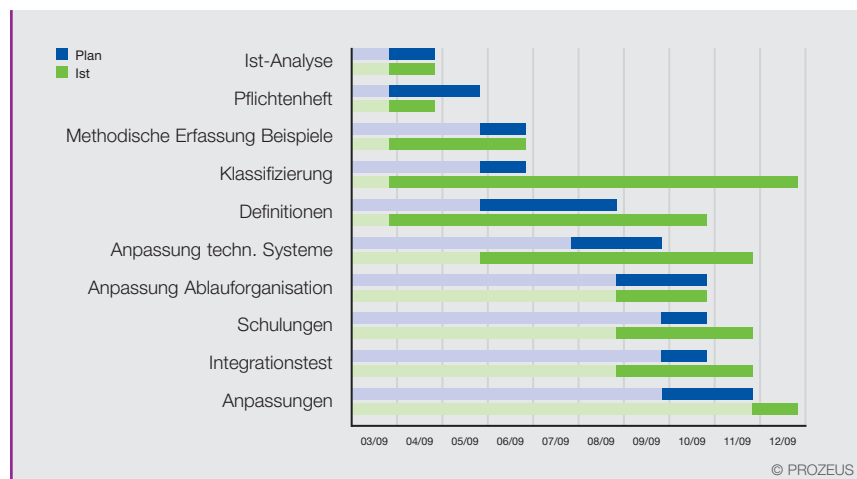
sendaten gestellt, die in der nächsten Version berücksichtigt werden.

Der geplante Terminrahmen führte zu einer straffen Arbeitsweise, sodass sehr schnell produktiv nutzbare Teilergebnisse entstanden sind. Während der gesamten Projektlaufzeit hatte das Projekt einen festen Platz im Tagesgeschäft der Mitarbeiter und wurde somit auch von allen in seiner Entwicklung beobachtet.

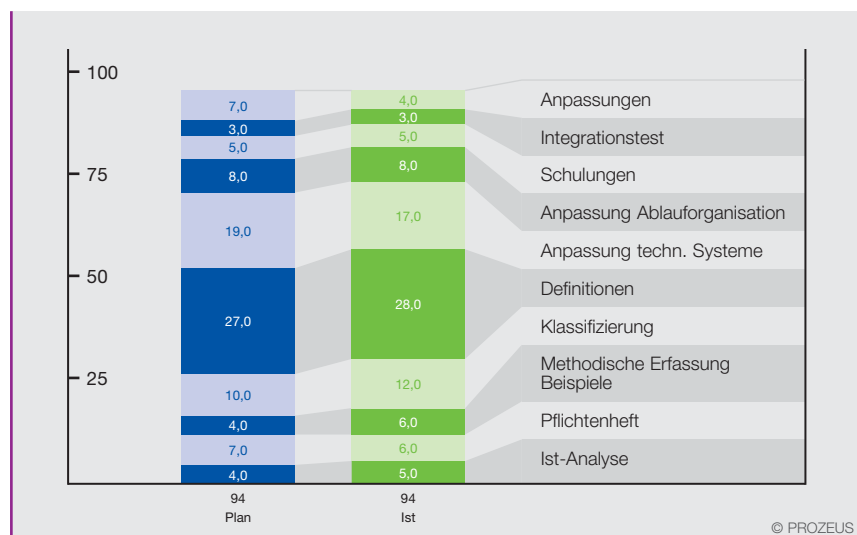
Für alle Mitarbeiter ist die Umstellung auf integrierte und digitale Prozesse

Es werden Anträge bei eCI@ss zur Erweiterung der vorhandenen Klas-

Bei Wiederholaufträgen konnte der Verwaltungsaufwand um 70 Prozent reduziert werden. Die Suche und Nachfrage in der Fertigung nach Stammdateninformationen konnte fast komplett reduziert werden. Die Integration der Fertigung im System lässt eine deutlich schnellere und exaktere Reaktion auf Kunden- und Lieferantenvünsche zu. Die eBusiness-Anwendungen ersparen 80 Prozent des bisherigen Zeitaufwandes.



Zeitablauf des Projekts bei KS Metallbearbeitung (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei KS Metallbearbeitung

Weiterhin wurden in der Verwaltung Ressourcen frei, um vermehrt Vertriebs- und Marketingaktivitäten durchzuführen. Im Jahr 2010 konnten trotz anfänglich angespannter wirtschaftlicher Lage 15 Prozent neue Kunden und 20 Prozent neue Produkte gewonnen werden.

Mit der Einführung eines innovativen Stammdatenmanagements und der Schaffung von eBusiness-Anwendungen zu Kunden und Lieferanten positionierte KS Metallbearbeitung sich als strategischer Partner. Gleichzeitig wurden die Prozesse durch Standards effizienter und das Unternehmen steigerte seine Leistungsfähigkeit.



Metall



Klassifikationsstandards

Erschließung neuer Absatzmärkte durch eMarketplätze und Online-Shop mit BMEcat und eCI@ss

Das Unternehmen

Die mimatic-Zettl GmbH entwickelt und produziert seit 1974 CNC-Präzisions- und Sonderwerkzeuge für die Automobil-, Maschinenbau-, Flugzeug- und Holzbearbeitungsindustrie. Die Produkte sind in drei Bereiche aufgeteilt. Ein großer und weiterhin wachsender Bereich sind Zerspaltungswerkzeuge wie Zirkular- und Gewindefräswerkzeuge, Reibahlen und Wendeschneidplatten.

mit Lieferanten. Da bereits in diesem Bereich die ersten Kundenanfragen zum elektronischen Datenaustausch vorlagen und zu erwarten war, dass die Nachfrage nach diesem Dienst weiterhin steigen sollte, hat man sich dazu entschlossen, den Kunden Produktdaten im BMEcat-Format zur Verfügung zu stellen, um ihnen somit einen weiteren Service zu bieten. mimatic-Zettl verfolgte mit diesen Maßnahmen aber auch die Ziele, den Bekanntheitsgrad sowie den Marktanteil der Firma zu erhöhen, die Kundenzufriedenheit zu verbessern und den Umsatz zu steigern.

Inhalt des Projekts

Neben der Klassifizierung nach eCI@ss strebte mimatic-Zettl auch die Erschließung neuer Absatzmärkte und Vertriebswege im Bereich eBusiness an. Zusätzlich zur Präsenz und dem Vertrieb der Produkte auf elektronischen Marktplätzen, plante das Unternehmen auch einen eigenen Webshop zu erstellen, über den direkt und unkompliziert bestellt werden kann.

Erfahrungen und Erfolge

Durch die Einführung einer standardisierten Klassifizierung mit eCI@ss ergibt sich nun für mimatic-Zettl ein strukturierter Artikelstamm, was zum einen mit einer deutlichen Verkürzung der Suchzeiten nach Artikeln verbunden ist und zum anderen den Kunden, durch die Erstellung der BMEcat-Kataloge, einen noch besseren Service bietet. Des Weiteren öffnen sich durch eCI@ss und BMEcat, neben dem elektronischen Austausch von Daten, auch die Möglichkeiten

48



mimatic-Zettl GmbH

Betzgau, Bayern
Werkzeugbau
148 Mitarbeiter
13,5 Mio. EUR Jahresumsatz
www.mimatic-zettl.com
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/mimatic_zettl/

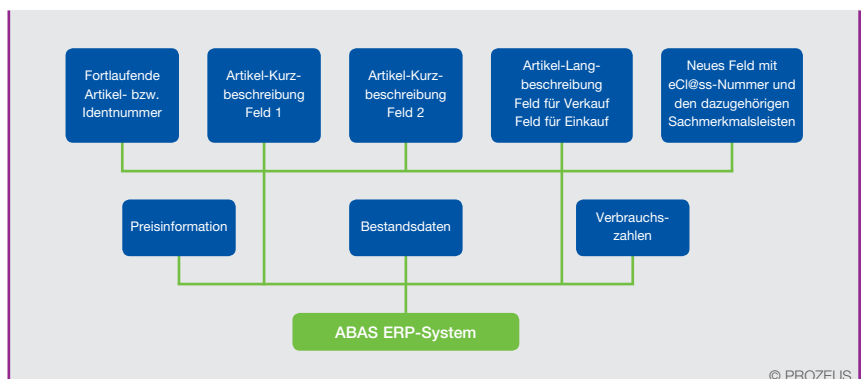


„Wir greifen auf etablierte Standards zurück, um unseren Kunden einen besseren Service mit elektronischen Daten liefern zu können und um neue Absatzmärkte zu erschließen.“

Thilo Zedelmaier
Einkauf

Foto: mimatic-Zettl

Weitere Aufgabe im Bereich eBusiness war der Aufbau des elektronischen Datenaustauschs mit den Kunden und im späteren Verlauf auch



© PROZEUS

Projektdarstellung mimatic-Zettl

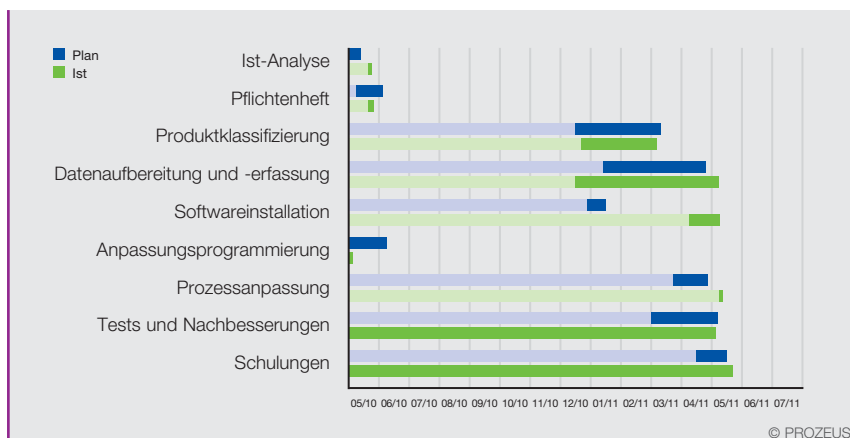
des immer wichtiger werdenden eBusiness (Online-Shop oder Online-Marktplätze) und somit die Erschließung neuer Absatzmärkte und neuer Kunden. Dieser Schritt wird in 2012 umgesetzt. Man hat sich hier für den Marktplatz mercateo entschieden und wird dort die klassifizierten Artikelgruppen anbieten.

Die Zeitplanung konnte nicht eingehalten werden. Die Gründe dafür waren zum einen die Kurzarbeit im Krisenjahr 2009 sowie die zu geringe

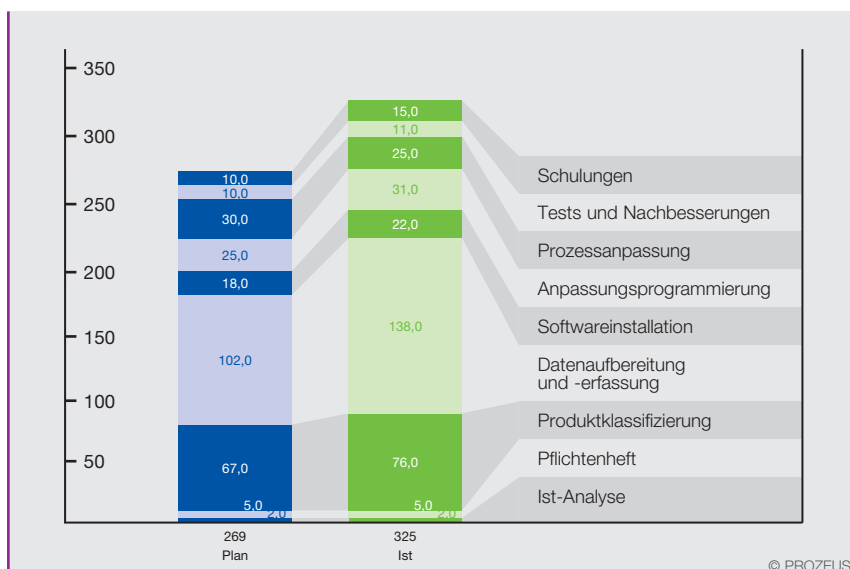
Kapazität des Klassifizierungsteams, da das Projekt neben der Haupttätigkeit durchgeführt wurde.

Das Projekt wurde von dem externen Dienstleister iku-it unterstützt. Dieser hat die Anpassungen am ERP-System ABAS sowie die Einspielung der Daten übernommen. Der Dienstleister betreute vor diesem Projekt bereits ein Unternehmen bei der standardisierten Klassifizierung mit eCI@ss und hatte somit schon einige Erfahrungen sammeln können.

Wie beschrieben war der Projektverlauf durch die zu geringe Kapazität des Klassifizierungsteams gestört. Um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten, empfiehlt es sich, das Klassifizierungsteam freizustellen, damit sich das Team explizit mit dieser Arbeit befassen kann. Ansonsten traten keinerlei Probleme bei der Klassifizierung auf. Durch das relativ einfache Ein- und Ausspielen der Artikelgruppen bzw. Artikelbereiche im ERP-System konnten die meisten Arbeiten der Datenpflege in Excel erledigt werden. Die Überarbeitung bzw. Pflege war somit wesentlich übersichtlicher und einfacher. Im Anschluss konnten die Daten wieder in ABAS eingespielt werden.



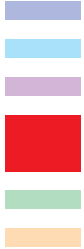
Zeitablauf des Projekts bei mimatic-Zettl (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei mimatic-Zettl

Zukünftig plant mimatic-Zettl den weiteren Ausbau des eBusiness, z. B. durch einen eigenen Online-Shop auf der Homepage, um die Produkte selbst zu vertreiben. Im weiteren Verlauf plant das Unternehmen dann auch einen Konfigurator, mit dem Kunden sich das gewünschte Produkt selbst zusammenstellen können. mimatic-Zettl erwartet dadurch einen besseren Service sowie eine stärkere Bindung der Kunden zu den Produkten, da die Bestellung schneller und einfacher zu handhaben ist.

Eine weitere Aufgabe wird die Ausweitung der Klassifizierung auf weitere Produktgruppen sein. Damit soll im Laufe der Zeit das gesamte Produktspektrum im eigenen Online-Shop sowie den Kunden als BMEcat-Katalog angeboten werden können.



Katalogaustauschformate

Produktdatenmanagement und -austausch im Produktionsverbindungshandel

Das Unternehmen

Das Unternehmen Befestigungszentrum Reidl e. K. wurde im Jahr 1992 gegründet. Das Unternehmen handelt mit Normteilen, Werkzeugen und Materialien aus dem Bereich Arbeitsschutz. Zusätzlich werden eBusiness-Lösungen für Gewerbe- und Privatkunden sowie ein C-Teile-Management für Industrie und Handwerk angeboten. Angesporn durch den Erfolg des elektronischen Handels wurden nach und nach weitere elektronische Systeme entwickelt, welche die Kunden bei deren Beschaffungsprozessen unterstützen. Das Befestigungszentrum Reidl bezieht Waren und Dienstleistungen von circa 30 Primärlieferanten, welche im Hinblick auf Katalog- und Transaktionsstandards über unterschiedlichen technischen Kenntnisstand und Fähigkeiten verfügen.

Sensibilisierung im Bereich des Content Management von Produkt- und Katalogdaten sowie der elektronischen und automatisierten Abwicklung von Geschäftsprozessen bei. Durch die Umsetzung eines Produktdatenmanagementsystems sollte ein Content Management System für Produktdaten unter Einbeziehung offener Standards geschaffen werden, welches die eigenen eBusiness- und eProcurement-Fähigkeiten langfristig prägen und stärken soll.

Durch die Umsetzung des elfmonatigen Projekts „Produktdatenmanagement und -austausch im Produktionsverbindungshandel mit eCI@ss, BMEcat und openTRANS“ sieht sich das Unternehmen nun in der Lage, flexibel mit Produktdaten umzugehen. Sowohl bei der Verarbeitung von Lieferantenkatalogen als auch für die Erstellung von kundenspezifischen Kataloglösungen, kann auf den mittlerweile auf über 200.000 Artikel gewachsenen Produktdatenpool zurückgegriffen werden. Durch die Entwicklung im eigenen Haus konnte eine größtmögliche Flexibilität bei der Anbindung an vorhandene Systeme wie Warenwirtschaft oder Transaktionsstandards geschaffen werden.

Inhalt des Projekts

Gerade das zunehmende Internetgeschäft der letzten Jahre sowie die Beteiligung an offenen elektronischen Marktplätzen (Mercateo, Amazon) trug im Unternehmen zu einer erheblichen



Befestigungszentrum Reidl e. K.

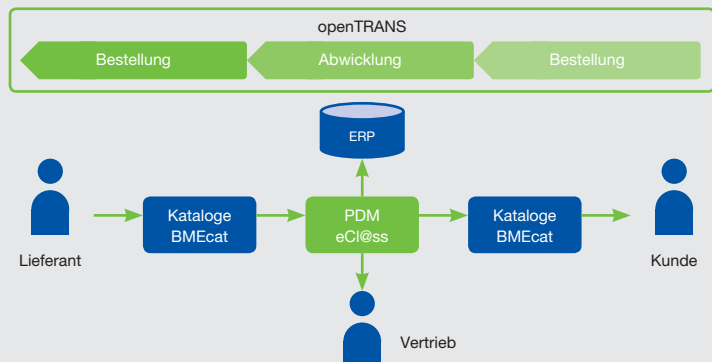
Hutthurm, Bayern
Produktionsverbindungshandel
14 Mitarbeiter
2,4 Mio. EUR Jahresumsatz
www.reidl.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/reidl/



„Durch die strategische Bedeutung erwarten wir mit dem Einsatz von eBusiness-Standards (BMEcat, openTRANS, eCI@ss) den Grundstein für weiteres erfolgreiches Wachstum zu legen und unsere Kompetenz im Bereich eBusiness zu stärken.“

Bernhard Werner
Leiter IT/eBusiness

Foto: Befestigungszentrum Reidl



© PROZEUS



Diesen Projektbericht finden Sie auch als Vortrag in der Mediathek von PROZEUS unter www.prozeus.de

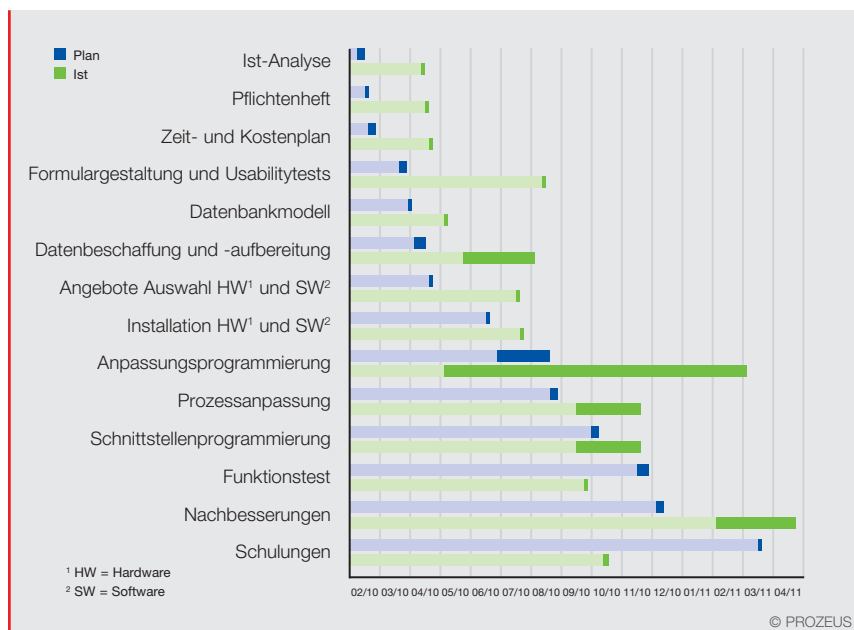
Erfahrungen und Erfolge

Gerade durch die verschiedensten Qualitäten seitens der eingehenden Lieferantenkataloge hat Reidl mit seinem Produktdatenmanagementsystem eine Lösung geschaffen, um Daten zu sichten und zu normalisieren. Weiterführend ist die Pflege und Anreicherung der Daten ein Hauptaufgabengebiet der Lösung. Jederzeit auf Kundenforderungen reagieren zu können und schnell qualitativ hochwertige Produktdaten bereitstellen zu können

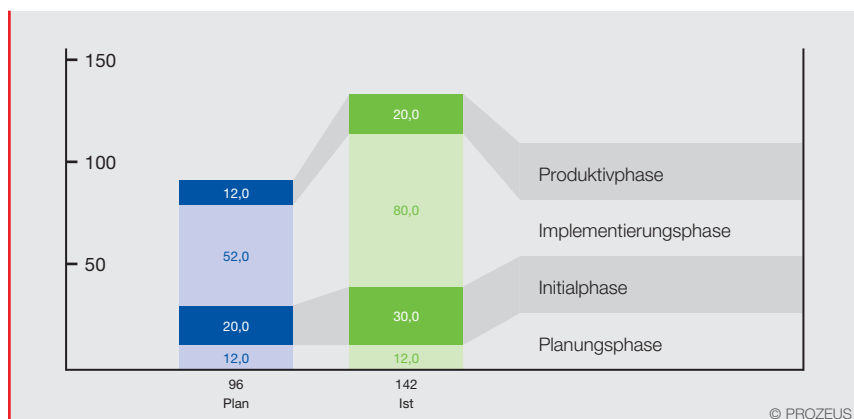
ist eine Aufgabe der Exportschnittstellen des Produktdatenmanagementsystems.

Zusammengefasst wurden die genannten Standards in der Lösung abgebildet, bzw. als Grundlagentechnologie eingesetzt. Der vorgegebene Zeit- und Kostenrahmen war knapp kalkuliert und wurde aufgrund der noch während der Entwicklung entstehenden oder sich ändernden Anforderungen um etwa 40 Prozent überschritten.

Vor allem mittels der hervorragenden, offenen und frei verfügbaren Dokumentationen der Standards BMEcat und openTRANS waren schnelle anfängliche Fortschritte in der Umsetzung möglich. Gerade in kleinen Unternehmen wird es immer wichtiger, aber auch schwieriger, mit den großen und globalen Entwicklungen im eBusiness Schritt zu halten. Diese Standards haben einen Anteil daran, dass dies möglich wird. Der Aufwand hierfür ist jedoch auch nicht zu unterschätzen.



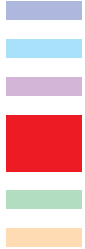
Zeitablauf des Projekts bei Befestigungszentrum Reidl (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Befestigungszentrum Reidl

Sicherlich ist das Maß an Eigenleistung in diesem Projekt eher ungewöhnlich für ein kleines mittelständisches Handelshaus. Es hat sich aber in den vergangenen Jahren immer wieder gezeigt, dass durch die eigene EDV-Abteilung auf Kundenanforderungen flexibel reagiert werden kann, wo zuvor teils unbestimmbare Dienstleistungsaufwendungen den ROI verzögert hätten. Vielerorts konnte auch noch während der Entwicklung auf sich ändernde oder entstehende Benutzeranforderungen reagiert werden. Das beständige Fördern und Fordern seitens PROZEUS hat ebenfalls zum Erfolg des Projekts beigetragen.

Für das Unternehmen ist das vorgestellte Projekt eine Grundlagentechnologie für die künftigen Entwicklungen im Bereich eBusiness. Dies hat zur Folge, dass in den nächsten Monaten und Jahren immer mehr Systeme des Unternehmens das Produktdatenmanagementsystem nutzen werden.



Katalogaustauschformate

Aufbau einer zukunftssicheren Produktdatenkommunikation unter Einsatz des Katalogaustauschformats BMEcat

Das Unternehmen

Die Gründung der Firma ELSPRO Elektrotechnik GmbH erfolgte 1986 in Hilden. ELSPRO produziert und fertigt elektrische Sicherheitsprodukte für die Industrie in den Bereichen Instandhaltung und Instandsetzung. Vom Werk in Hilden wird der europäische Markt mit ELSPRO Qualitätsprodukten versorgt. Die kundennahe Betreuung erfolgt über ein flächendeckendes Netz von Regionalbüros, die durch fachlich qualifizierte Außendienstmitarbeiter besetzt sind. Die ELSPRO Elektrotechnik GmbH setzt ein Warenwirtschaftssystem ein, in dem die Stammdaten von circa 32.000 Produkten enthalten sind. ELSPRO liefert seine Produkte an über 28.000 Kunden, wovon circa 12.000 Kunden laufend beliefert werden.

übernehmen und zentral verwalten. Aus einer zentralen Datenbasis sollten verschiedene Ausgabemedien erzeugt werden, die pro Medium Unterschiede im Aufbau, Inhalt und Umfang ermöglichen. Als erstes Projektziel war das Erstellen eines elektronischen Kataloges im BMEcat-Format geplant. Außerdem sollten Printflyer für einzelne Produkte möglich sein. Mittelfristig sollten sämtliche relevanten Produkte im PIM-System hinterlegt sein.

Im Rahmen des Projekts wurde eine separate Produktdatenbank aufgebaut, welche die Stammdaten aus dem Warenwirtschaftssystem zyklisch übernimmt und über ein Klassifizierungstool des IT-Dienstleisters verteilt wird. Dabei wurden neben den Klassenzuordnungen und den Produktmerkmalen auch Bilder und Dokumente ergänzt. Diese Daten bilden die Grundlage für das Produktinformationssystem, um Printkataloge und Produktflyer zu erzeugen.

Das Ziel war es, BMEcat-Kataloge inkl. der Klassifikationsstandards ETIM und eCI@ss schneller zu erstellen. Die Zeiten für die Erstellung sollten von mehreren Wochen auf mehrere Tage verkürzt werden. So sollten

Inhalt des Projekts

Um die komplexen Anforderungen bei der Produktdatenkommunikation erfolgreich umsetzen zu können, sollte eine zukunftssichere IT-Infrastruktur aufgebaut werden. Die Software sollte die bisher vorgehaltenen Daten, Dateien und Multimedia-Informationen



ELSPRO Elektrotechnik GmbH

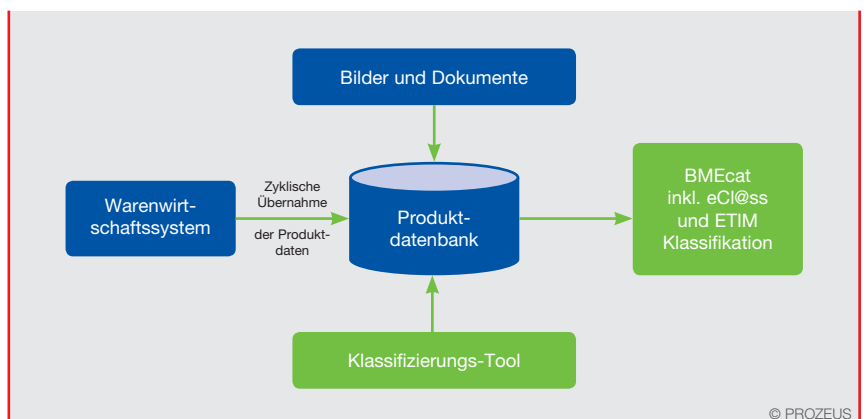
Hilden, Nordrhein-Westfalen
 Elektrotechnik
 77 Mitarbeiter
 10,5 Mio. EUR Jahresumsatz
www.elspro.de
 Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/elspro/



„Durch die Einführung einer klassifizierten Produktdatenbank haben wir nicht nur selbst sofort alle Informationen zu einem Produkt, sondern können unseren Kunden diese Informationen auch schnell in einem standardisierten Format übergeben.“

Jörg Schwerdtner
 Projektleiter

Foto: ELSPRO



© PROZEUS

elektronische Kataloge auch für neue und kleinere Anbieter zeitlich wieder realisierbar werden und ein höherer Umsatz mit diesen Kunden erzielt werden können. Neue Produkte sollten durch effizientere Arbeitsschritte und mithilfe der Software schneller klassifiziert und mit Produktmerkmalen eingepflegt werden. Auch hier sollte die Zeit von mehreren Wochen auf mehrere Tage verkürzt werden.

Erfahrungen und Erfolge

Da das Projektende durch PROZEUS begrenzt wurde, verblieben sechs

Monate für das komplette Projekt. Wegen des sehr knappen Zeitrahmens und der begrenzten Mitarbeiterverfügbarkeit wurden mit der Erstellung eines Flyers und eines BMEcat-Kataloges zwei einfache Ziele gewählt in der Hoffnung, dass folgende Kataloge einfacher und schneller zu erstellen sind.

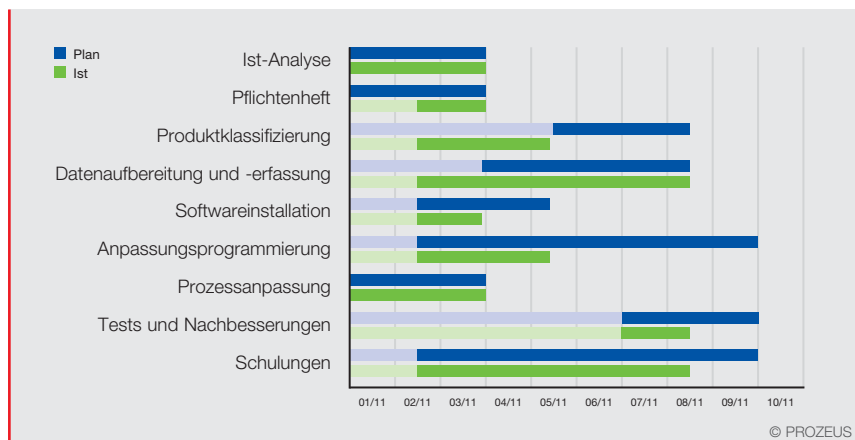
Als problematisch wurde zum Start der Ex- und Import der Langtexte aus dem ERP-System gesehen, da diese nur in einem RTF-Format vorlagen. Diese Befürchtung sollte sich leider im Laufe des Projekts bewahrheiten. So wurde vom Ziel, die Langtexte mit allen Formatierungen übernehmen zu

können, abgerückt und sich mit einem Import als Plain Text (engl. für Klartext) mit Zeilenumbrüchen begnügt.

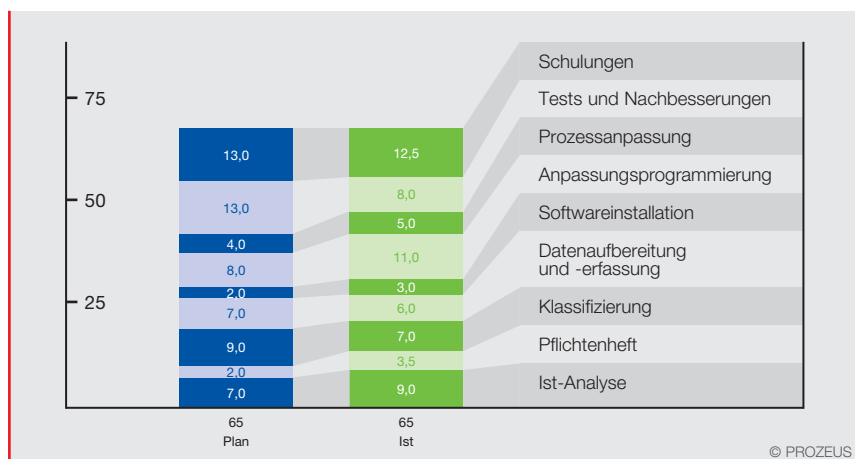
Die beschriebenen Ziele, einen Print-flyer sowie einen elektronischen Katalog nach BMEcat zu erzeugen, wurden innerhalb der projektierten Zeit erreicht. Dazu wurden die Stammdaten aller 32.000 Produkte aus dem ERP-System in das PIM-System inklusive der Langtexte importiert. Es wurden circa 9.500 Artikel nach eCl@ss und circa 100 Artikel nach ETIM (inkl. Produktmerkmale) klassifiziert und Bilder für circa 1.000 Artikel zugeordnet.

Alle anderen Bereiche, wie das Klassifizieren der Artikel und Erstellen der Printlayouts, blieben im Zeitplan und wurden zum Teil sogar übertroffen. Schwierig bleibt es, den Aufwand für das Klassifizieren von Artikeln abzuschätzen. Die benötigte Zeit schwankt sehr stark, abhängig von der Artikelart und des Klassifizierungsstandards.

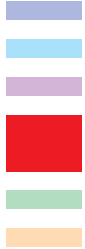
Das Automatisieren der Im- und Exportschnittstellen muss zeitnah verbessert werden. Der Workflow für die Nutzung des neuen Systems durch die Abteilungen muss getestet und eventuell noch angepasst werden. Die benötigte Zeit für die Erstellung eines BMEcat-Kataloges wird mit jedem weiteren klassifizierten Produkt weiter sinken. Bei der Erstellung von Printflyern kann jetzt auf die gemeinsame Produktdatenbank zugegriffen werden, was nicht nur die Datenqualität erhöht, sondern auch Zeit einspart. Das PROZEUS-Projekt wurde erfolgreich beendet, die Arbeiten an dem PIM-System gehen aber weiter.



Zeitablauf des Projekts bei ELSPRO (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei ELSPRO



Katalogaustauschformate



GRUBE KG

Bispingen, Niedersachsen
 Versandhandel
 (Einzel-/Großhandel)
 247 Mitarbeiter
 32 Mio. EUR Jahresumsatz
www.grube.de
 Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/grube/



„Durch zentrale Datenhaltung sind wir in der Lage, akkurate und konsistente Produktinformationen für unsere Kunden in alle Vertriebskanäle zu liefern.“

Alexander Zindler
 Projektmanager eCommerce

Foto: GRUBE

Einführung einer Produktdatenbank zur medienneutralen Datenhaltung unter Einsatz von eCl@ss und BMEcat

Das Unternehmen

Die GRUBE KG ist ein international tätiges Handelsunternehmen für Produkte rund um Wald, Landschaft, Natur und Umwelt. Für Forstgeräte und Zubehör ist GRUBE führender Lieferant in Deutschland. Bedingt dadurch, dass sich große Flächen und viel Wald in öffentlichem Besitz befinden, finden sich unter den Kunden des Unternehmens viele Vertreter aus Bund, Ländern, Kommunen und Behörden wieder.

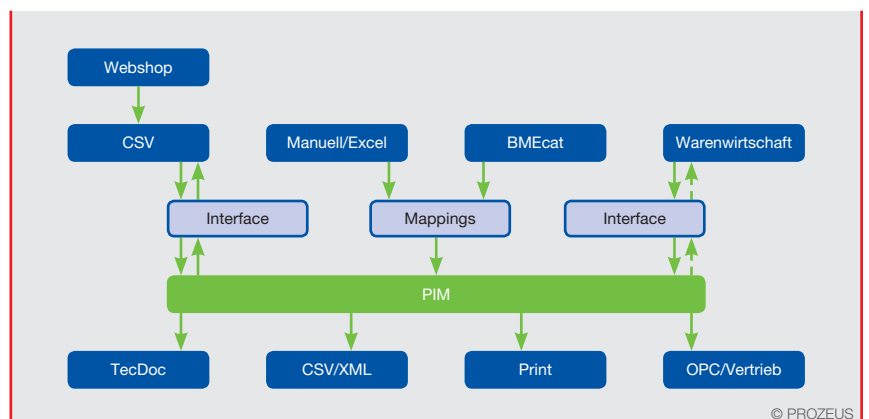
Vor allem die Forstverwaltungen der öffentlichen Hand wurden in den letzten Jahren stark reformiert. Diese Kunden fordern nun verstärkt von GRUBE, die Produkte in standardisierten elektronischen Katalogen zur Verfügung zu stellen. Hierzu war das Unternehmen nicht in der Lage, denn die Datenhaltung fand dezentral, zum Teil nicht einmal elektronisch statt. Nur die Daten des Webshops stellten eine schmale Datenbasis dar.

Eine Anbindung von dort an andere Systeme war, ebenso wie eine standardisierte Zertifizierung der Daten aus solches, nicht möglich.

Inhalt des Projekts

Aus diesen Gründen plante die GRUBE KG, im Rahmen von PROZEUS, die Einführung einer umfassenden Produktdatenbank zur medienneutralen Datenhaltung. Zudem sollten der Import und die Zusammenfassung bestehender Daten aus verschiedenen Quellen erfolgen, die eigenen Produktdaten sollten angereichert, nach eCl@ss klassifiziert und schließlich kontrolliert werden. Abschließend wurden dann Schnittstellen zu den Kundensystemen aufgebaut.

Eine Anbindung und Ausleitung der Produktdaten an externe Systeme, z. B. die Ausleitung von nach eCl@ss klassifizierten Daten im BMEcat-Format an einen Kunden aus der öffentlichen Hand, würde für das Unternehmen eine starke Aufwandsreduzierung darstellen. Zudem ging man bei GRUBE davon aus, dass zukünftig immer mehr der B2B-Kunden auf zentrale Beschaffung und die dazu notwendige elektronische Beschaffungssoftware setzen werden. Von daher war der Schritt zu einer medienneutralen Datenbank für die GRUBE KG ein Schritt in die richtige Richtung.



© PROZEUS

Erfahrungen und Erfolge

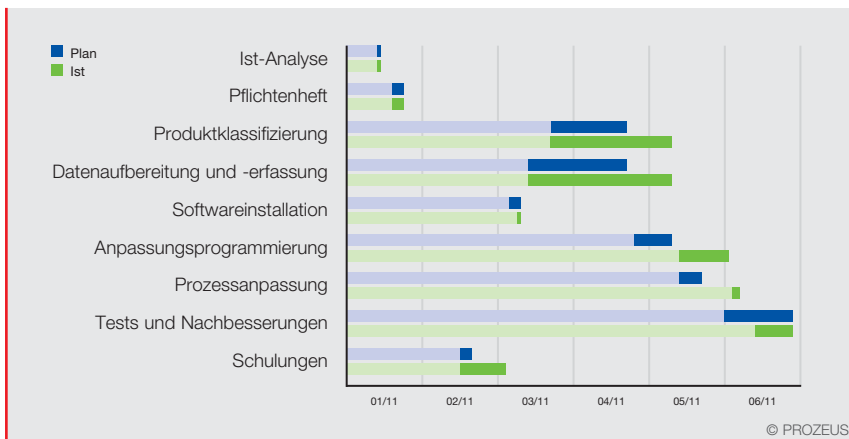
Das Unternehmen konnte das Projekt ohne große Verzögerung im Rahmen der geplanten Kosten abschließen. Der Zeitplan der einzelnen Projektphasen wurde zwar nicht immer genau eingehalten, er blieb dann aber in seiner Gesamtheit wieder im Soll. Da GRUBE auf eine gute elektronische Datenbasis zurückgreifen konnte, sparte man beim ersten Produktdatenimport etwas Zeit, sah sich aber an anderen Stellen, wie z. B. dem Einrichten der Exportfunktionalität oder der Produktklassifizierung,

mit unerwarteten Problemen konfrontiert. Teilweise musste das PIM-System daher funktional an die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst werden.

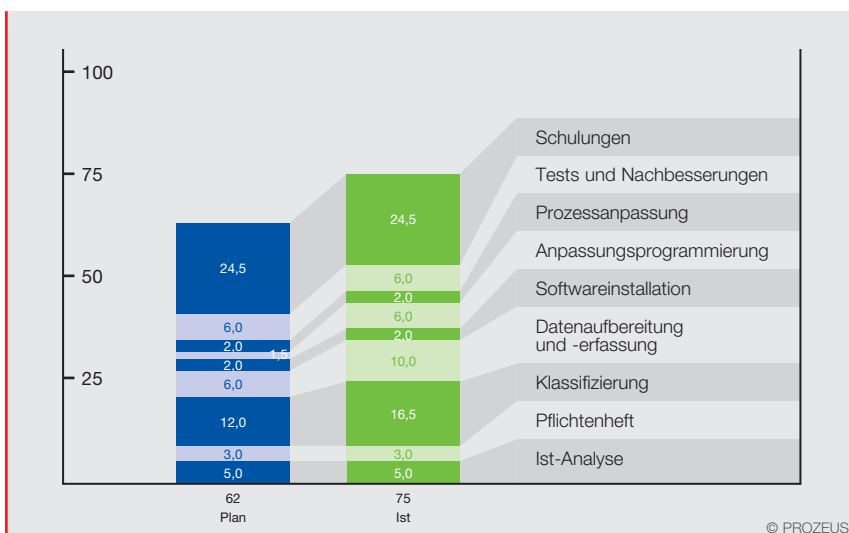
Die Einführung einer Produktdatenbank war für die GRUBE KG sicherlich ein wichtiger und richtiger Schritt in eine konkurrenzfähige Zukunft. Viele der Kunden des Unternehmens benötigen bereits seit einiger Zeit Daten in Form von elektronischen Katalogen. Gerade Gemeinden, Kommunen oder andere Stellen der öffentlichen Hand.

Diese Daten hat das Unternehmen bisher umständlich manuell aufbereitet. Jetzt ist die Datei in wenigen Minuten auf Knopfdruck fertig zum Export. Änderungen und Neuerungen sind auf diesem Wege schnell zu kommunizieren.

Auch mit den eigenen Tochterfirmen konnte die GRUBE KG bereits erste positive Erfahrungen sammeln. Das Interesse war bereits im Vorfeld groß, als von der geplanten Einführung des PIM-Systems und dem, was es leisten sollte, gesprochen wurde. Inzwischen arbeiten bereits zwei Töchter täglich mit dem System und nutzen es sowohl zur Dateneingabe als auch zur Datenabfrage. Viele Fragen, die früher oft telefonisch geklärt wurden, sind nun auf kurzem, digitalem Wege schnell ohne direkten Kontakt zu klären. Das Unternehmen ist sehr zuversichtlich, dass besonders der länderübergreifende Nutzen der PIM-Lösung zu einer deutlich besseren Kommunikation und einem besseren Informationsaustausch führen wird. Dabei hilft hier sicherlich auch die Tatsache, dass die jCatalog Software von Haus aus in deutscher und englischer Sprache ausgeliefert wird.



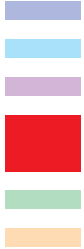
Zeitablauf des Projekts bei GRUBE (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei GRUBE



Dienstleistungen



Katalogaustauschformate

Einführung eines Produktinformationsmanagementsystems unter Berücksichtigung von BMEcat

Das Unternehmen

Die Firma Hillmann & Geitz aus Bremen ist ein Distributor im Technischen Handel und Nischen-Experte für Spezialklebstoffe. Das Sortiment ist vielfältig und teilweise sehr individuell auf den Bedarf spezieller Kunden abgestimmt. In der Regel wird in individuellen Vereinbarungen ein kundenspezifischer Preis für Produkte kalkuliert. Hillmann & Geitz generiert circa 90 Prozent des Geschäfts mit den Stammkunden. Wobei die Neukundengewinnung bezüglich der Steigerung ein wichtiger Bestandteil ist, dieser wird in Zukunft immer wichtiger.

dass die umfangreichen Informationen zu allen Produkten aus dem PIM-System über das ERP-System abgerufen werden können.

Hillmann & Geitz wollte das lieferbare Sortiment in Printkatalogen und im Internet zeigen, um Interesse bei den Kunden zu wecken. Hierzu sollten Lieferantendaten importiert, ergänzt und publiziert werden. Die individuelle Verfahrensweise mit den Großkunden machte es für Hillmann & Geitz erforderlich, mit der technischen Entwicklung Schritt zu halten.

Das Produktinformationssystem sollte nach Projektende direkt mit der neu gestalteten Website von Hillmann & Geitz verknüpft werden. Zudem sollte das Unternehmen zukünftig selber Printkataloge erstellen können, denn bisher hatte Hillmann & Geitz keinen Katalog. Die (Groß-)Kunden des Unternehmens könnten somit Produktinformationen in Zukunft im BMEcat-Format erhalten und diese auch in ihren Systemen einsetzen.

Inhalt des Projekts

In der Vergangenheit kamen immer häufiger Fragen zum elektronischen Datenaustausch auf, sodass Hillmann & Geitz im Rahmen des Projekts kundenindividuelle BMEcat-Daten über das PIM-System zur Verfügung stellen wollte. Als zweite Alternative sollten wichtigen Kunden kundenindividuelle OCI-Shop-Zugänge angeboten werden. Die Datenpflege wichtiger Basisdaten (Preise, Lagerplätze etc.) für das aktive Sortiment sollte im ERP-System vorgenommen werden. Das theoretisch lieferbare Sortiment aus dem PIM-System sollte ebenfalls im ERP-System angelegt werden, so-

Erfahrungen und Erfolge

Im Projekt wurde zunächst das beschriebene PIM-System durch einen externen Dienstleister eingeführt und mit den Daten aus dem bestehenden Warenwirtschaftsprogramm (Alpha-

56



Hillmann & Geitz GmbH & Co. KG

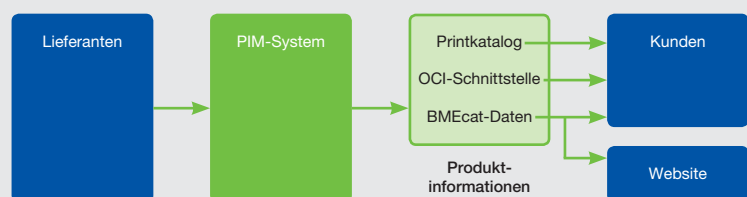
Bremen, Bremen
Technischer Handel
17 Mitarbeiter
6 Mio. EUR Jahresumsatz
www.hillmann-geitz.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/hillmann_geitz/



„Durch die Einführung des PIM-Systems erwarten wir, dass mit der zentralen Speicherung von Informationen schneller und qualitativ hochwertiger auf Kundenwünsche reagiert werden kann. Zudem wird unser Internetauftritt deutlich aufgewertet, indem auch dort alle Informationen für unsere Kunden zugänglich sein werden.“

Michael Skora
Projektleiter

Foto: Hillmann & Geitz



© PROZEUS

Projektdarstellung Hillmann & Geitz

plan) gefüllt. Von nun an konnten alle Informationen, die zu einem Artikel gehören, zentral verwaltet und von jedem Mitarbeiter genutzt werden. Vorher wurden diese Informationen (wie z. B. Datenblätter, Verarbeitungshinweise, Sicherheitsdatenblätter, Versandvorschriften usw.) an unterschiedlichen Stellen gesammelt, teilweise sogar auf einzelnen Arbeitsplatzrechnern, sodass nicht jeder

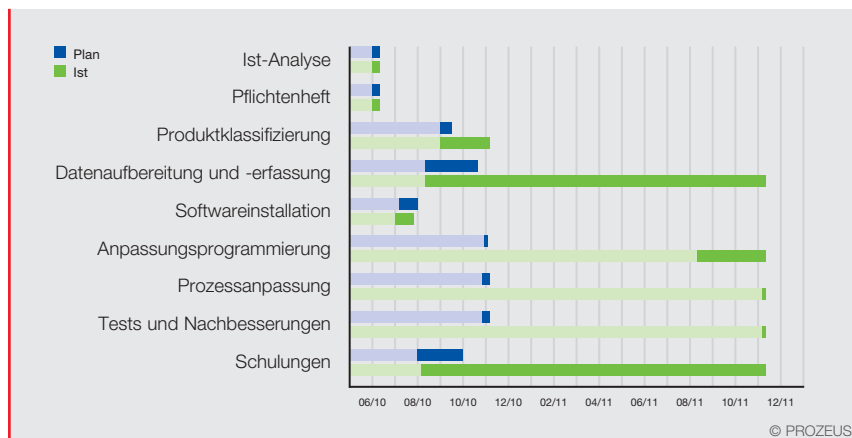
darauf Zugriff hatte. Das neue System hat dazu geführt, dass die Kunden deutlich schneller mit Informationen versorgt werden. Zudem hat die individuelle Beratung der Kunden am Telefon deutlich an Qualität gewonnen.

Für die Datenaufbereitung und -erfassung wurden allerdings sehr viel mehr Tagewerke benötigt als ursprünglich geplant. Dies lag daran, dass in der

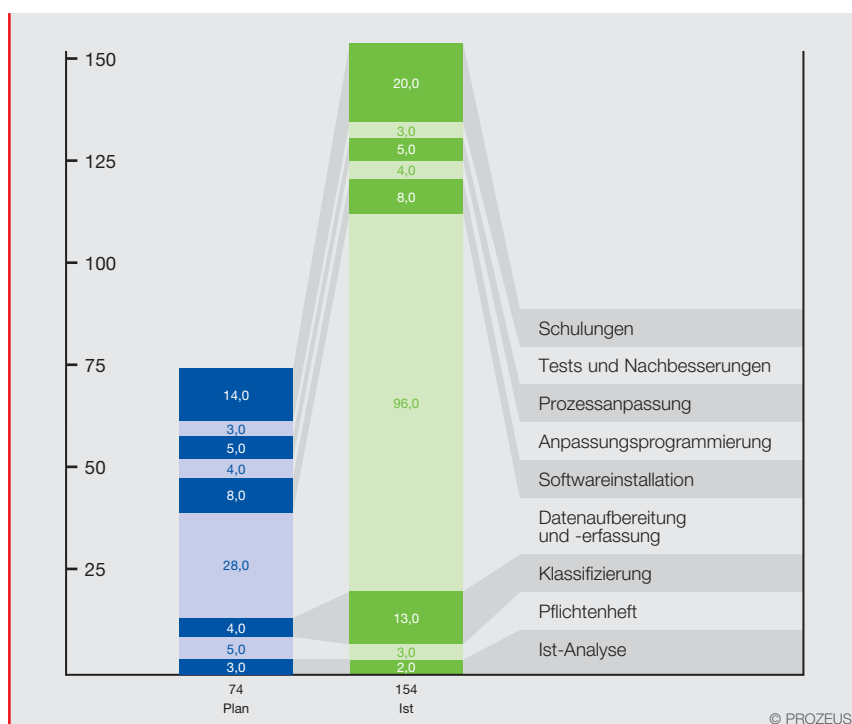
Warenwirtschaft des Unternehmens die Artikel nach Herstellern sortiert waren. Dies war für die Präsentation nach außen nicht sinnvoll. Also wurden die Artikel für das neue PIM-System neu geordnet und gruppiert. Diese Arbeiten waren von Hillmann & Geitz im Vorfeld nicht eingeplant worden. Die Klassifikation nach eCl@ss und proficl@ss war deutlich zeitaufwändiger als eingeplant, da die Artikel des Unternehmens teilweise nicht eindeutig zuzuordnen waren und Raum für Interpretationen vorhanden war.

Dem Unternehmen war zwar von Beginn an klar, dass ein solches Projekt nicht nebenher laufen kann, allerdings hatte man nicht die Ressourcen, die personellen Ausfälle und die zusätzlichen Aufgaben zu kompensieren.

In einem weiteren Schritt wurde der Internetauftritt komplett neu gestaltet. Bis dato wurde nur dargestellt, welche Produktbereiche durch Hillmann & Geitz geliefert werden können. Insgesamt lieferte der alte Auftritt wenige Informationen an den Kunden. Nun wird der Internetauftritt durch das PIM-System mit Informationen bedient. Das bedeutet, dass die vorhandenen Daten genutzt werden können, um die Produkte im Internet darzustellen. Des Weiteren können sämtliche Dateien/Informationen, wie z. B. Datenblätter und Bilder, die zu einem Artikel gehören, von den Kunden abgerufen werden. Somit bietet der Internetauftritt den Kunden nun einen wirklichen Nutzen. Zudem hat das Unternehmen nun die Möglichkeit, mithilfe der neuen Programme Kataloge selbst zu erstellen.



Zeitablauf des Projekts bei Hillmann & Geitz (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Hillmann & Geitz



Katalogaustauschformate



Martin Elektrotechnik GmbH

Bad Brückenau, Bayern
 Elektrotechnik
 11 Mitarbeiter
 1,0 Mio. EUR Jahresumsatz
www.martin-elektrotechnik.de
 Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/martin/



„Wir bieten unsere Leistungen in der Medizin-Branche an und hier hat sich der Klassifikationsstandard

eCl@ss ebenso durchgesetzt wie standardisierte Katalogaustauschformate. Wir wollen nicht nur auf vereinzelte Anfragen unserer Kunden reagieren, sondern offensiv am Markt Werbung über einen standardisierten Produktkatalog betreiben.“

Dieter Martin
 Geschäftsführer

Foto: Martin Elektrotechnik

Aufbau einer standardisierten Datenbank und Prozessoptimierung durch Angebotskonfigurator und CRM

Das Unternehmen

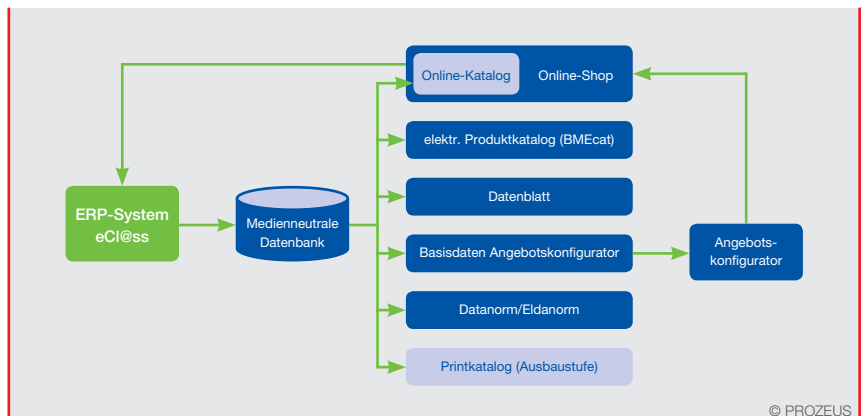
Bei jedem Produkt und jeder Dienstleistung steht bei Martin Elektrotechnik der Mensch im Mittelpunkt. Das Unternehmen hat sich auf Technik spezialisiert, die im Pflegebereich eingesetzt wird. Schon seit einigen Jahren stellt die Firma ein Demenzschutzsystem her, das Dieter Martin, Geschäftsführer der Firma Martin Elektrotechnik, entwickelt hat. Dieses Produkt dient den Menschen, insbesondere Demenzkranken, indem es Lebensprozesse im Alter unterstützt und ein Leben zu Hause oder ein sicheres Leben in Einrichtungen vereinfacht.

Inhalt des Projekts

Etwa neun Monate nach Beginn des Projekts „Prozessoptimierung durch die Einführung eines Produktdatenmanagements“ ist das Unternehmen Martin Elektrotechnik einen großen Schritt vorangekommen. Waren eBusiness, Produktdatenmanagement und Angebotskonfigurator vorher eher „Fremdworte“, so stehen jetzt Lösungen zur Verfügung, die dem

Unternehmen einen klaren Wettbewerbsvorteil bieten. Das eingeführte PIM-System Class.Room (Class.Ing) verwaltet nun alle relevanten Produktdaten und bietet eine einheitliche Basis auch für den Angebotskonfigurator. Durch die Kopplung zum ERP-System werden Stamm- und Produktdaten nur einmal gepflegt – und zwar bei ihrer Entstehung. Die Arbeitsweisen wurden über einfache Workflows abgebildet. Das PIM-System stellt jetzt auch die Verwaltungssoftware von Bildmaterial etc. dar.

Die Produkte von Martin Elektrotechnik werden nicht als Einzelartikel, sondern in unterschiedlichen Lösungspaketen angeboten. Der Online-Katalog bietet dem Anwender die Möglichkeit, sich schnell einen Überblick über die Lösungen zu verschaffen und die Lösungen auch anzufordern bzw. zu bestellen. Dieses gilt auch für Ersatzteile oder Produkte, die monatliche Kosten verursachen. Die Datenpflege geschieht mittels flexibler Strukturen und kann durch Martin Elektrotechnik selbst angepasst werden. Zu einzelnen Artikeln kann eine Detailseite angezeigt und gedruckt werden.



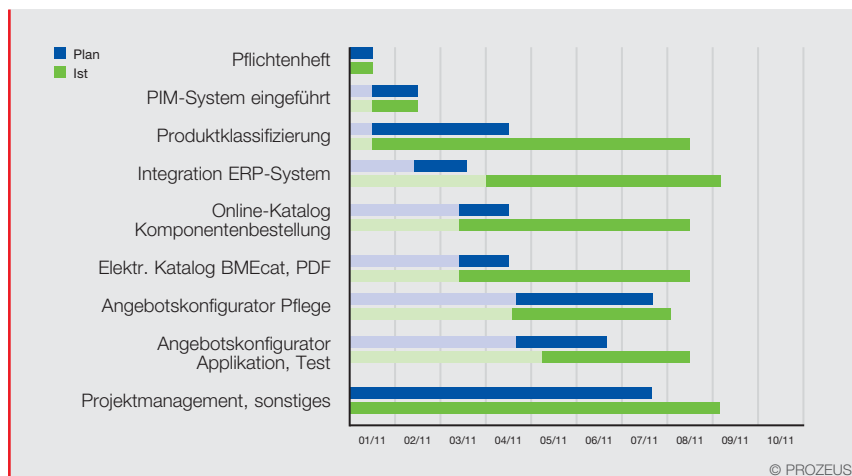
© PROZEUS

Auch Anfragen nach elektronischen Katalogen kann nun positiv entgegnet werden. Aus Class.Room können BMEcat-Kataloge mit individuellen Preisen und Bildern in den Versionen 1.2 und 2005 bereitgestellt werden. Dazu wird die im ERP-System gepflegte Klassifizierung nach eCl@ss 6.2 verwendet, die im PIM-System mit den entsprechenden Klassifizierungsdaten angereichert wird.

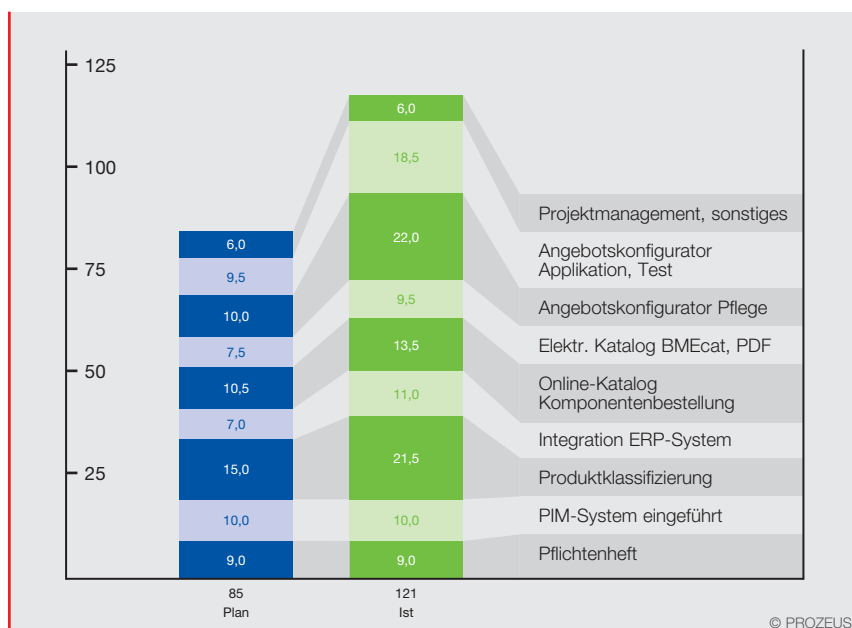
Die Erzeugung des BMEcat erfolgt schnell und unkompliziert.

Besonders hervorzuheben ist der Angebotskonfigurator. Über ein im PIM-System flexibel pflegbares Regelwerk können die Bedürfnisse des Anwenders einfach abgefragt werden. Als Ergebnis stehen aber nicht nur die beantworteten Fragen zur Verfügung, sondern auch die mit den Antworten verknüpften Produkte und das Ganze

in drei Ausführungen: Über die Angebotskonfiguration werden automatisiert drei Angebote unterschiedlicher Komplexität erzeugt. Eine integrierte Angebotsverwaltung ermöglicht die Verwaltung der Angebote sowie auch deren Erweiterung bzw. Anpassung im Rahmen der Prüfung. Der Angebotskonfigurator kann auch Händlern individuell zur Verfügung gestellt werden. Für die nachgelagerte Bearbeitung wurde ebenfalls ein Prozess erstellt.



Zeitablauf des Projekts bei Martin Elektrotechnik (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Martin Elektrotechnik

Erfahrungen und Erfolge

Der Blickwinkel der gesamten Belegschaft auf das eigene Produktangebot hat sich verändert. Während man sich früher als Produkthanbieter verstand, sieht man sich nun eher als Lösungsanbieter. Dieses schlägt sich auch auf die erstellten eBusiness-Applikationen nieder: Der Online-Katalog stellt Lösungen zur Verfügung und nicht nur einzelne Artikel, und über den Angebotskonfigurator werden vom Anfragenden Informationen zu seiner Lösung abverlangt. Bei der Betrachtung des Leistungsportfolios war Class.Ing ein guter Partner, mit dem alle aufkommenden Fragen zielgerichtet diskutiert werden konnten.

Die Einführung des PIM-Systems, des Online-Kataloges und auch des elektronischen Kataloges wurde zeitgerecht und problemlos mit geringen Zeit-/Budgetüberschreitungen durchgeführt.



Metall



Katalogaustauschformate

Produktinformationsmanagement zur Generierung von Online-Shop und Austauschformaten

Das Unternehmen

Transparent Lagertechnik bietet mit einem umfassenden Sortiment aus Eigenprodukten und Zukaufprodukten platzsparende Lager-Systemlösungen für unterschiedliche Anwendungsgebiete. Der derzeitige Schwerpunkt der Geschäftstätigkeiten liegt, aufgrund der historischen Entwicklungsgeschichte, in der SHK-Branche, aber sporadische Anfragen und daraus resultierende Projekte aus anderen Branchen lassen Potenzial in weiteren Branchen erkennen. Gerade die Eigenprodukte bieten durch die Eigenschaft der transparenten Lagerung vielfältige Ansatzpunkte für unterschiedliche Anwendungsbereiche im In- und Ausland.

Durch den eingeschränkten Funktionsumfang der bisherigen Lösung konnten auch keine gruppierten oder konfigurierbaren Produkte abgebildet werden, wodurch die Vermarktung der Regalanlagen aktiver gestaltet werden kann. Ebenso sollte auf Basis der im Online-Shop gepflegten Produktdaten die Generierung von Austauschformaten (BMEcat) und Klassifikationen (eCI@ss) ermöglicht werden, um nachgelagerten Vertriebsstufen die Produktdaten standardisiert zur Verfügung zu stellen.

Im August 2010 wurde der neue Online-Shop live geschaltet und steht nun mit umfangreichen Funktionen wie z. B. Produktvergleich, Cross- und Up-Selling, Produkt-Filter u. v. m. für die Kunden zur Verfügung.

Inhalt des Projekts

Im Rahmen des Projekts sollte der bestehende Online-Shop auf eine neue technologische Plattform gestellt werden, mit der u. a. auch osteuropäische Sprachen darstellbar sind (dies war mit der bisherigen Lösung nicht möglich). Daneben sollte die Produktdatenpflege flexibler und vereinfacht werden, da bisher immer noch HTML-Formatierungen für die Produktdatenpflege notwendig waren.

Erfahrungen und Erfolge

Im Rahmen der Umsetzung dieses Projekts waren einige Hürden zu überwinden. Zu Beginn des Projekts lagen keine strukturierten Produktdaten vor. So musste erst eine grundsätzliche Produktdatenstruktur entwickelt werden, um sämtliche Produktattribute abbilden zu können. Die Datenerfassung und -aufbereitung erwies sich als deutlich komplexer als

60



Transparent Lagertechnik GmbH

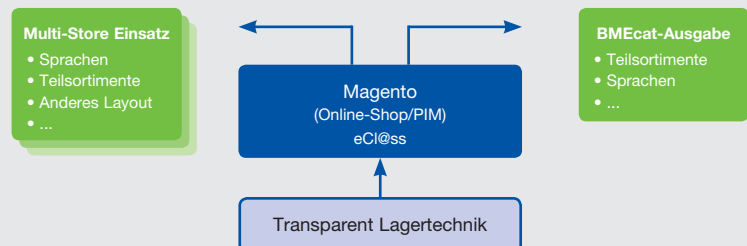
Hemer, Nordrhein-Westfalen
Lagersysteme
10 Mitarbeiter
0,8 Mio. EUR Jahresumsatz
www.transparent-lagertechnik.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/transparent/



„Transparent Lagertechnik kann zukünftig automatisiert das Gesamtsortiment oder Teilsortimente exportieren und die entsprechenden Daten an die Marktpartner weitergeben.“

Nina Polschikov
Geschäftsführung

Foto: Transparent Lagertechnik



© PROZEUS

Projektdarstellung Transparent Lagertechnik

im Vorfeld eingestuft und sorgte im Verlauf des Projekts für erheblichen Zeitverzug.

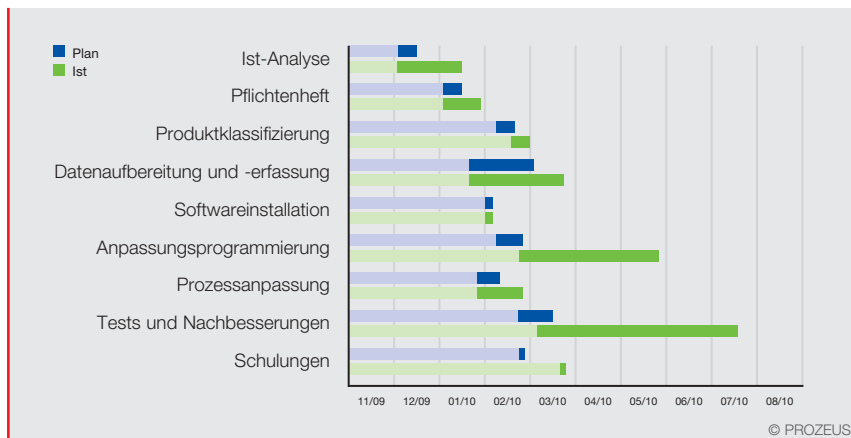
Die Klassifizierung der Produktdaten nach eCI@ss 5.1.4 verlief relativ unproblematisch. Anzumerken ist aber auf alle Fälle, dass die Strukturen in eCI@ss nur bedingt für die Einordnung von Produkten aus der Intralo-

gistik geeignet sind und hier eine Ausweitung des Standards wünschenswert wäre. Die Realisierung des Online-Shops verzögerte sich aufgrund einiger besonderer Aufgabenstellungen und der umfangreichen Produktdatenaufbereitung, die schwierig zu bewältigen war. Mit den neuen Features des Online-Shops bietet das Unternehmen seinen Kun-

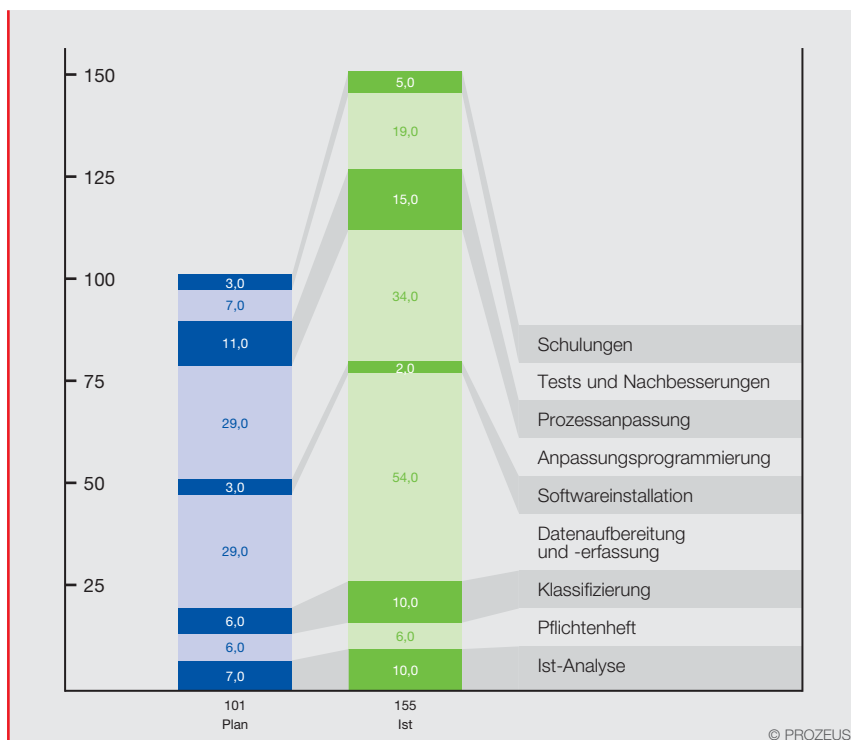
den eine deutlich komfortablere Umgebung und erhofft sich dadurch eine erhöhte Akzeptanz auf Kundenseite.

Durch die vereinfachte Produktdatenpflege im Shop kann Transparent Lagertechnik schneller und auf mehrere Personen verteilt an den Produkten arbeiten. Zusammenfassend formuliert steht nun ein Instrument zur Verfügung, welches bei zukünftigen Vermarktungsaktivitäten deutliche Vorteile bringt und durch die Generierung von klassifizierten Austauschformaten einen erheblichen Zusatznutzen bietet.

Mit der Basis PIMagento – der Kombination aus Online-Shop und PIM-System auf Basis der Open Source Lösung Magento – steht für die Zukunft ein erweiterbares System zur Verfügung. Neben dem Standard-Online-Shop können weitere z. B. branchenspezifische oder sprachspezifische Shops einfach umgesetzt werden. Ebenso ist die automatisierte Produktion von Printmedien möglich, wobei die bereits aufbereiteten Produktdaten verwendet werden (Single Source Publishing). Des Weiteren lässt sich der Funktionsumfang durch Erweiterungen einfach ermöglichen und kann so an die wachsenden Anforderungen angepasst werden. Besonders hervorzuheben ist die lizenzkostenfreie Nutzung des Systems, wodurch dieser Ansatz erst realisierbar wurde.



Zeitablauf des Projekts bei Transparent Lagertechnik (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Transparent Lagertechnik



Papier/Verlag/Druck

Entwicklung eines eProcurement-Portals zur Kundenanbindung mit BMEcat, openTRANS und eCI@ss



Transaktionsstandards



alpha Büro-Organisation GmbH

Baesweiler, Nordrhein-Westfalen
Großhandel für Büroartikel
10 Mitarbeiter
2,2 Mio. EUR Jahresumsatz
www.alpha-officestar.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/alpha-buero/



„Wir setzen auf eBusiness und eBusiness-Standards, um eine zukunftssichere Lösung anbieten zu können, die den Anforderungen der unterschiedlichsten Kunden durch eine einheitliche Basistechnologie Rechnung trägt und ein großes Potenzial zur Effizienzsteigerung sowohl für uns als auch für unsere Kunden bietet.“

Herbert Kleuskens
Geschäftsführer

Foto: alpha Büro-Organisation

Das Unternehmen

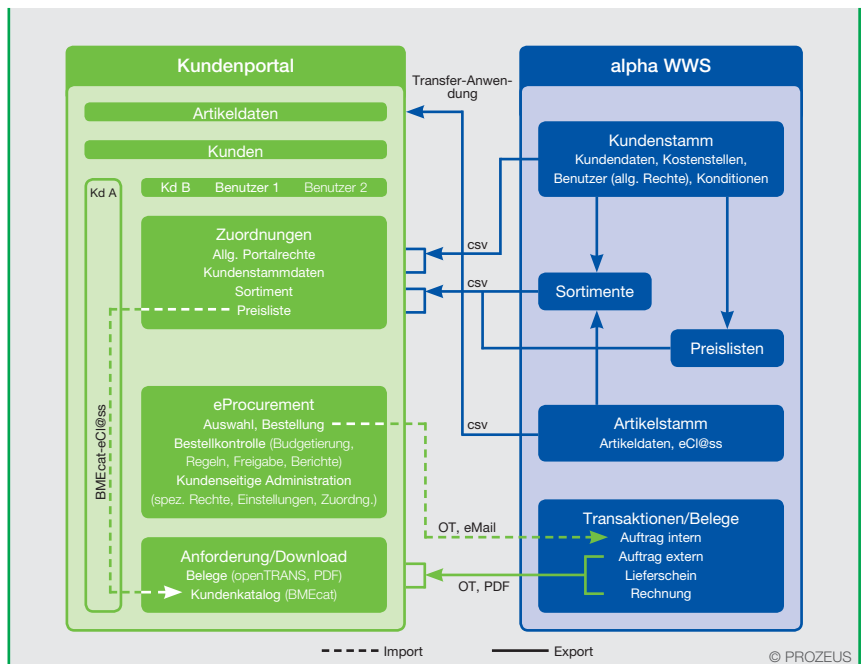
Die alpha Büro-Organisation GmbH besteht seit 25 Jahren und deckt mit zehn Mitarbeitern als C-Artikel-Lieferant im B2B-Bereich hauptsächlich die Sortimentsbereiche Büroverbrauchsmaterial und Werbeartikel ab. Als Dienstleister steht nicht der reine Verkaufspreis des Produkts, sondern der Wiederbeschaffungsaufwand im Mittelpunkt aller Überlegungen. alpha hat sich darauf spezialisiert, die für die niedrigpreisigen C-Artikel oft hohen Beschaffungs-, Verteilungs-, Kontroll- und Buchungsaufwendungen auf ein Minimum zu reduzieren. Daraus ergibt sich, dass Mittelständler und Verwaltungen den Kundenswerpunkt bilden.

Inhalt des Projekts

Mit der Entwicklung des eProcurement-Systems kann alpha seinen

Kunden eine B2B-Bestellplattform zur elektronischen Beschaffung von Produkten bereitstellen und wird dabei den umfangreichen Marktanforderungen (z. B. Datenschutz, vielfältige Suchfunktion, erweitertes Rechtssystem, Bestellüberwachung, Budgetierung, rechteabhängige Änderungsmöglichkeiten durch den Kunden) in wesentlichem Umfang gerecht.

Die entwickelte SAP/OCI-Anbindung macht es möglich, Kunden mit SAP-Systemen direkt an das eProcurement-System anzubinden. Mit der Einführung von eCI@ss 6.2 wurden die Artikeldaten im WWS um die nötigen eCI@ss-Datenfelder erweitert und Importfunktionen für eCI@ss-Informationen geschaffen. Dadurch ist alpha in der Lage, eCI@ss-Daten direkt im Artikelstamm des WWS zu pflegen und Datenrecherchen nach eCI@ss zu starten. Außerdem können eCI@ss-Artikeldaten in das angebundene ePortal übertragen und dort innerhalb



Projektdarstellung alpha Büro-Organisation



Diesen Projektbericht finden Sie auch als Vortrag in der Mediathek von PROZEUS unter www.prozeus.de

von BMEcat-Dateien dem Kunden zur Verfügung gestellt werden.

Erfahrungen und Erfolge

Im Laufe des Projekts wurde deutlich: eBusiness-Standards sind zwar in aller Munde, aber es gibt immer noch Firmen, die proprietäre Lösungen bevorzugen. Die „eCI@ssifizierung“ von Produkten aus dem Büroverbrauchsmaterialbereich steckt noch in den Anfängen.

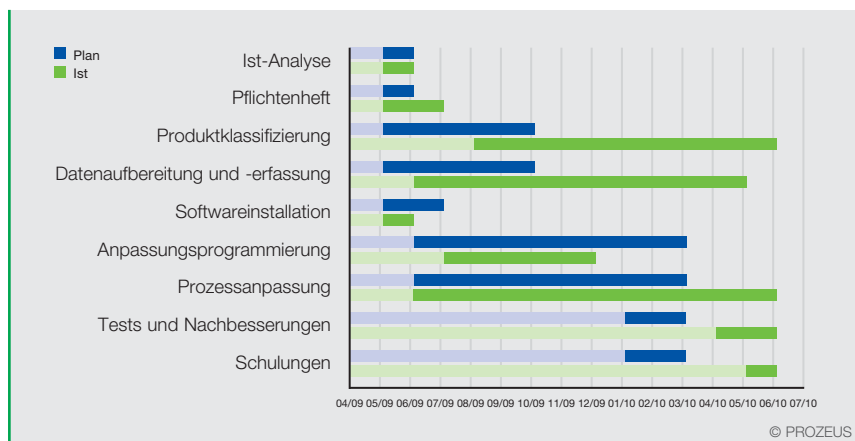
Allerdings will der Marketingverbund, dem alpha angehört, Kataloge zukünftig mit der Produktklassifikation herausgeben und damit ein Zeichen Richtung eCI@ss-Einführung setzen.

Das Unternehmen musste erfahren, dass der Verzicht auf eBusiness-Standards teuer und insbesondere für kleinere und mittlere Unternehmen eine kaum zu überwindende Hürde darstellt, sodass für das Unternehmen der Einsatz von eBusiness-Standards unverzichtbar ist.

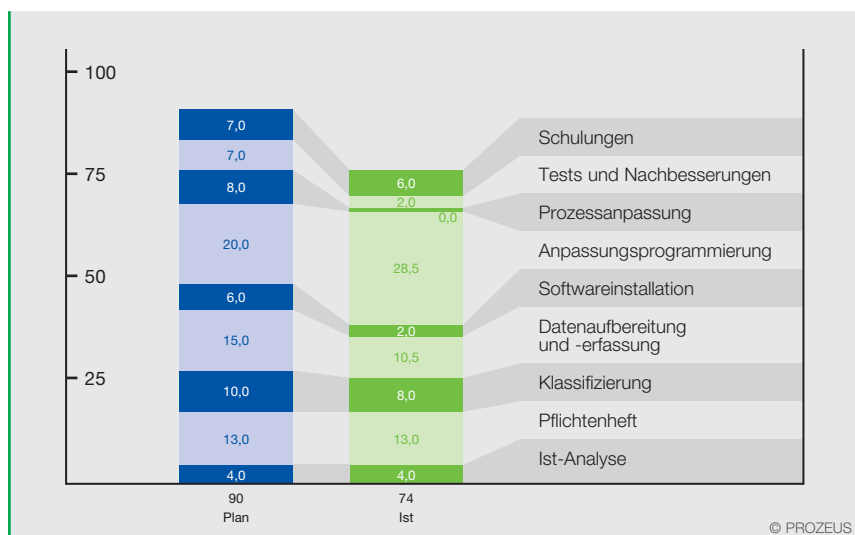
Die schon während der Umsetzungsphase begonnene Neukundengewinnung bei mittelgroßen Kunden zeigt Erfolge. Schon im Krisenjahr 2009 wurde der Umsatz leicht gesteigert und 2010 per Ende August mit 13 Prozent Umsatzsteigerung die Planzahl übertroffen. Begonnen wurde mit dem personellen Ausbau des Vertriebs und der Ausweitung des Vertriebsbereiches auf angrenzende PLZ-Gebiete. Umsatzsteigerung und Vertriebsausbau wurden durch den Projektabschluss ohne personelle Aufstockung im Innendienst erreicht und damit der wichtige Effizienzindikator (Rohertrag \div Personalkosten) um circa sechs Prozent verbessert.

alpha hat aber auch gelernt: Kundenspezifische Anforderungsunterschiede und Zusatzwünsche sowie die nun beginnende Bewährung im Praxiseinsatz werden eine ständige Weiterentwicklung nötig machen.

Mit der Weiterentwicklung einer Website-Präsenz für hochwertige Werbeartikel werden die personellen Verkaufsanstrengungen unterstützt. Wie wichtig für die Kundenbindung – und damit direkt umsatzrelevant und -stabilisierend – der Einsatz von eBusiness-Standards ist, zeigte unmittelbar nach Abschluss des Projekts die Ausschreibung eines Bestandskunden (Automobilindustrie-Zulieferer), der seine Bürobedarfsbeschaffung zukünftig über eine externe eProcurement-Plattform abwickeln wird: Die von alpha hierfür bereitzustellenden Artikeldaten müssen unabdingbar eCI@ss-klassifiziert sein. Ohne die im Projekt realisierten Funktionserweiterungen hätte alpha diesen Kunden verloren!



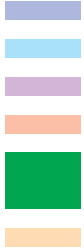
Zeitablauf des Projekts bei alpha Büro-Organisation (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei alpha Büro-Organisation



Gummi/Kunststoff



Transaktionsstandards

64



BAUM KUNSTSTOFFE GmbH

Birkenfeld-Gräfenhausen,
Baden-Württemberg
Kunststoffe
108 Mitarbeiter
15,8 Mio. EUR Jahresumsatz
www.baumkunststoffe.com
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/baum/



„Dank eBusiness konnten wir unsere Produktivität steigern. Die Prozesse sind stabiler, schneller

und fehlerfrei. Damit sind eBusiness-Anwendungen auch ein wichtiger Schritt zur Steigerung der Kundenzufriedenheit. Unsere Kunden und Partner schätzen dieses Mehr an Wertschöpfung.“

Martin Sattler
CFO

Foto: BAUM KUNSTSTOFFE

Entwicklung eines Online-Shops mit OCI-Schnittstelle unter Einsatz des Transaktionsstandards openTRANS

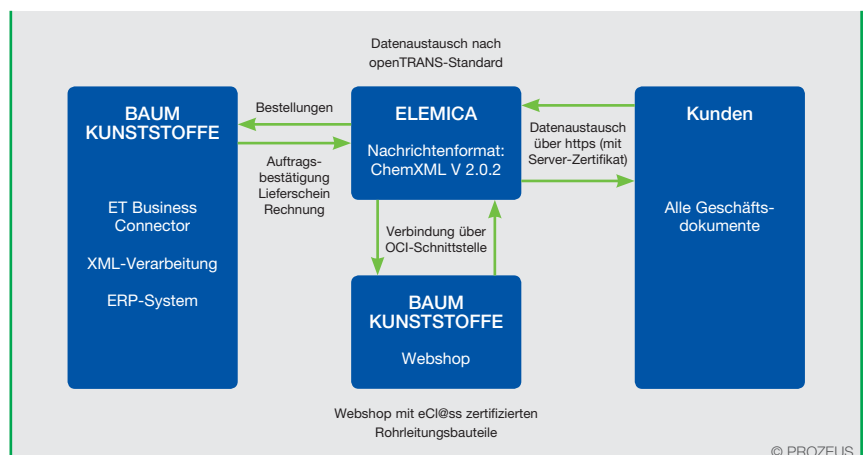
Das Unternehmen

Die BAUM KUNSTSTOFFE GmbH wurde 1986 von Roland Baum gegründet und gehört seitdem zu den führenden Herstellern von ausgekleideten Rohrleitungssystemen. Durch die Zertifizierungen in den verschiedensten Bereichen verfügt man über die entsprechenden Lieferzulassungen der deutschen und europäischen Chemie sowie des Anlagenbaus. Im eigenen Stahlbau einschließlich Schweißfachbetrieb können Normteile, Varianten oder Sonderlösungen in DIN- und ANSI-Ausführung kurzfristig hergestellt werden. Ausgereifte Verarbeitungstechniken und die umfassende Kenntnis innovativer Materialien sowie nicht zuletzt langjährige Zusammenarbeit mit qualifizierten Zulieferern macht die BAUM KUNSTSTOFFE GmbH zu einem kompetenten Partner, wenn es um ausgekleidete Rohrleitungssysteme geht.

Inhalt des Projekts

Die Abläufe in der Organisation der BAUM KUNSTSTOFFE GmbH sollten im Rahmen des Projekts in eine einheitliche Struktur gebracht werden, um den Ablauf bei der Bestellabwicklung zu beschleunigen und die Qualität der Daten zu erhöhen. Durch die Vereinheitlichung und Optimierung des Wertschöpfungsprozesses sollten verkürzte Lieferzeiten und dadurch eine bessere und nachhaltigere Kundenbindung erreicht werden. Mit dem geplanten Webshop verfolgte das Unternehmen das Ziel, neue Käufer-schichten zu erschließen.

Bisher mussten Aufträge, die über das Hubwoo-Portal bei der BAUM KUNSTSTOFFE GmbH als XML-Dateien (Austauschformat QxCBL) eingingen und in das ERP-System InforCom importiert wurden, manuell über das Webportal von Hubwoo mit der Auftragsnummer bestätigt werden. Hier bestand also ein Bruch und eine Abweichung vom angestrebten Ideal einer weitgehend integrierten Struktur.



Projektdarstellung BAUM KUNSTSTOFFE

Zudem wünschten die Kunden des Unternehmens den automatisierten Austausch von weiteren Dokument-Formaten wie Lieferavis (ASN) und Rechnung (INVOICE).

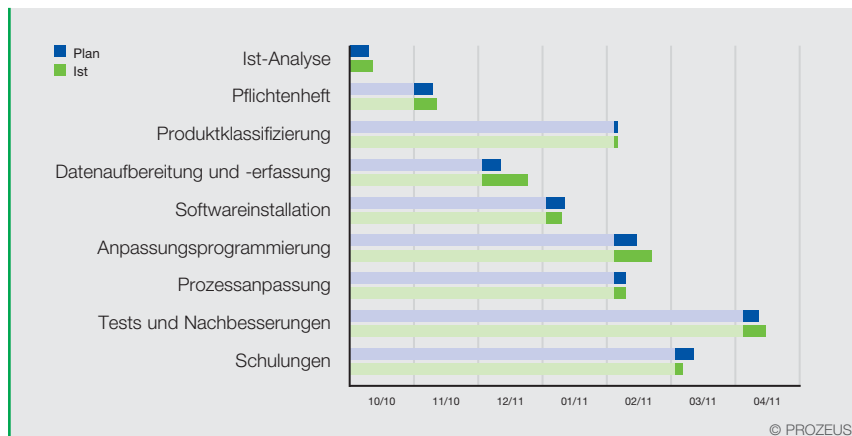
Mit dem Aufbau eines Webshops mit OCI-Schnittstelle sollte auch der Klassifizierungsstandard eCI@ss aktualisiert werden.

Erfahrungen und Erfolge

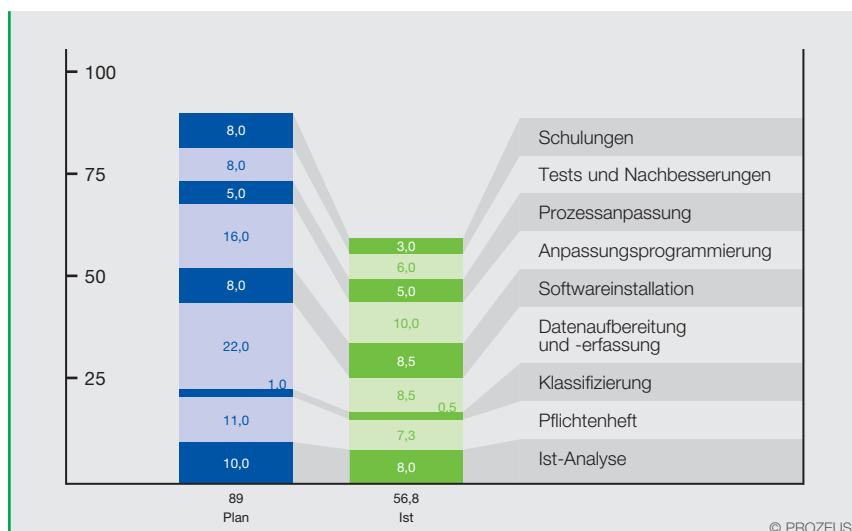
Das Projekt zur Erweiterung des elektronischen Datenaustausches über openTRANS zum Austausch von Aufträgen, Lieferscheinen und Rechnungen/Gutschriften wurde erfolgreich umgesetzt. Die Katalogdaten wurden klassifiziert und werden den Kunden seitdem im Online-Shop mit OCI-Schnittstelle bereitgestellt. Durch die im Projekt geplanten Arbeitsschritte wurden bei der BAUM KUNSTSTOFFE GmbH die Organisation im Bereich des Wertschöpfungs-

prozesses bei der Bestellabwicklung sowie eine schnellere Durchlaufzeit der Aufträge erreicht. Die Umsetzung des Projekts trägt entscheidend zur Sicherung bestehender Geschäftsbeziehungen mit aktuellen Kunden bei und eröffnet zusätzliche Möglichkeiten bei der Gewinnung neuer Kunden.

Bei der Erstellung des Pflichtenheftes hat das Unternehmen feststellen müssen, dass es im Einzelfall sehr schwierig ist, für konkrete technische Fragestellungen einen kompetenten Ansprechpartner bei bestehenden Partnern zu finden. Bei der Umsetzung der im Pflichtenheft geplanten Termine gab es immer wieder Verzögerungen durch Nichteinhaltung von Terminen, die durch personelle Veränderungen bei den Dienstleistern hervorgerufen wurden. Die Abhängigkeit von Dienstleistern wurde von BAUM KUNSTSTOFFE etwas unterschätzt. Teilweise war die Belastung der am Projekt beteiligten Mitarbeiter durch die zusätzliche Projektarbeit zum Tagesgeschäft sehr hoch.

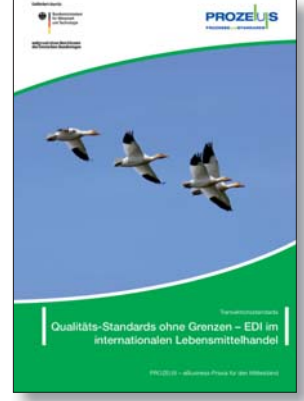
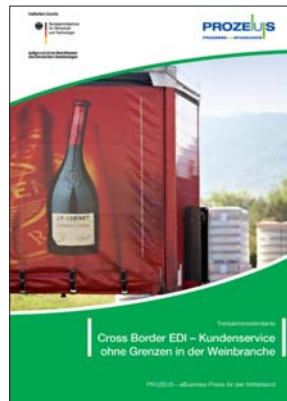
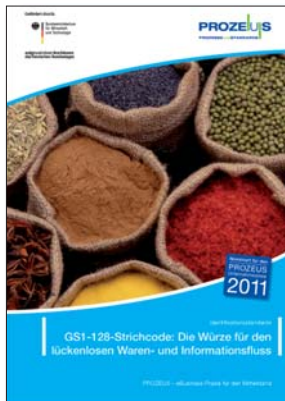
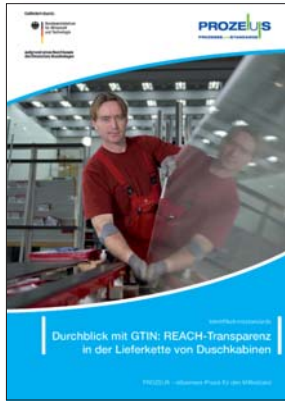


Zeitablauf des Projekts bei BAUM KUNSTSTOFFE (Plan und Ist)

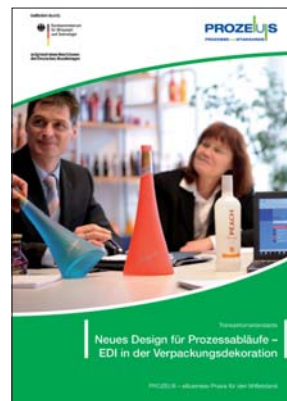


Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei BAUM KUNSTSTOFFE

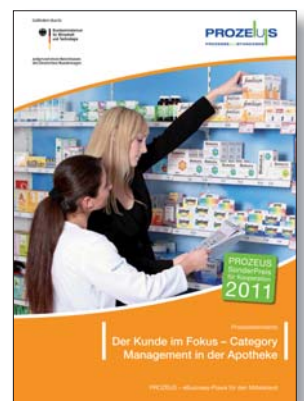
Weitere PROZEUS-Praxisprojekte aus Konsumgüterwirtschaft und Handel



66



Kostenfreie Bestellung und Download unter www.prozeus.de



PROZEUS-Lernmodule

Was sind Identifikationsstandards und welchen Nutzen haben Klassifikationsstandards? Welche Daten werden mit einem Katalogaustauschformat übermittelt und wie funktioniert überhaupt der elektronische Datenaustausch auf Basis von Transaktionsstandards? Diese und viele weitere Fragen beantworten die fünf neuen interaktiven PROZEUS-Lernmodule, indem sie die komplexen Sachverhalte einfach und verständlich erklären.

Ab sofort bietet PROZEUS im Internet einen neuen Informationskanal an, um Einsatz und Nutzen von eBusiness-Standards zu präsentieren: Fünf interaktive Lernmodule erklären kompakt und neutral die einzelnen Bausteine für einen erfolgreichen elektronischen Geschäftsverkehr. Die Lerninhalte reichen von der elektronischen Identifikation und Klassifikation von Produkten und Dienstleistungen über deren Austausch in Form von eKatalogen und prozessbegleitend von elektronischen Nachrichten bis hin zur

konkreten Definition von Vorgängen und Prozessabläufen.

Anhand eines Beispiels aus der Praxis werden die einzelnen eBusiness-Standards vorgestellt und deren Funktionen und Nutzen für die Anwender verdeutlicht. Die Module bestehen jeweils aus einem kurzen Film und einem interaktiven Spiel, mit dem der User das Gelernte wiederholen kann.

Damit bietet die Initiative eine weitere wichtige Informationsquelle für interessierte eBusiness-Einsteiger und Entscheider aus kleinen und mittleren Unternehmen. Mittlerweile kann der Nutzer das umfangreiche PROZEUS-Informationsangebot entweder im Printformat als Broschüre, Leitfaden oder Merkblatt, elektronisch über das PROZEUS-Wiki und die Praxisberichtsdatenbank, in Form von aufgezeichneten Online-Veranstaltungen in der Mediathek und last but not least nun auch in Form der interaktiven Lernmodule abrufen.



Screenshot des interaktiven PROZEUS-Lernmoduls „Katalogaustauschformate“



GS1 Germany GmbH

Maarweg 133
50825 Köln

Tel.: 0221 947 14-0

Fax: 0221 947 14-4 90

eMail: prozeus@gs1-germany.de

<http://www.gs1-germany.de>

Herausgeber und verantwortlich
für den Inhalt:



Institut der deutschen Wirtschaft Köln
Consult GmbH

Konrad-Adenauer-Ufer 21
50668 Köln

Tel.: 0221 49 81-826

Fax: 0221 49 81-856

eMail: info@prozeus.de

<http://www.iwconsult.de>



EAN 9 783602 450558 Köln, März 2012

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über www.dnb.de abrufbar. ISBN 978-3-602-45054-1
ISBN 978-3-602-45055-8 (PDF)

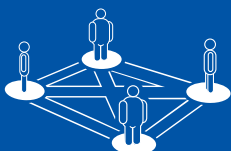
Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH

Postfach 10 18 63, 50458 Köln, Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln

Tel.: +49 221 4981-0, Fax: +49 221 4981-533, eMail: iwmedien@iwkoeln.de, <http://www.iwmedien.de>

Fotos: aus den beschriebenen Unternehmen, Image Source und Fotolia (Titelbild)

Layout: rheinfaktor.de



www.prozeus.de