

Für die Zukunft gewappnet

Elektronischer Stammdatenaustausch ist die Voraussetzung für Geschäfte mit den Großen im Handel. Wer nicht mitmacht, wird ausgelistet. Mit MOSAIC Master Data schaffen auch kleine und mittlere Unternehmen den eleganten Einstieg in die EDI-Welt.

„Wer beim beleglosen Austausch von Stammdaten passt, wird ausgelistet oder mit Zusatzkosten belastet“, umreißt Conny Wagner vom slowenischen Skihersteller Elan, eine Sachlage, die vielen Lieferanten in der Konsumgüterindustrie Kopfzerbrechen bereitet: Immer mehr Handelsunternehmen und Einkaufsgemeinschaften fordern elektronische Stammdaten - und üben mit dem Wunsch nach Prozessoptimierung im eigenen Haus zusätzlich Druck auf Geschäftspartner und Lieferanten aus.

Denn die Implementierung der papierlosen Datenwelt erscheint vielen Unternehmen als enorme Hürde. Insbesondere der Sinfos Datenpool und dessen hohe Forderungen in Sachen Datenqualität halten viele Betroffene auf Trab. „Ohne spezielle Fachabteilung ist ein Einspielen normalerweise nicht machbar“, fasst die Leiterin Vertrieb Innendienst der deutschen Elan-Dependance in München ihre Erfahrung zusammen.



Conny Wagner hat sich die nötige Kompetenz von außen ins Boot geholt: Mit Hilfe der Meckenheimer MOSAIC Software AG und deren Lösung MOSAIC Master Data hat das Unternehmen pünktlich zu den Ordermessen 2006 binnen vier Wochen seine Stammdaten für die Marken Elan und Dalbello in den Datenpool Sinfos eingestellt. Seit September 2005 sind die Münchner zudem mit ORDERS und INVOIC auf der Datenautobahn unterwegs. Rund 2.500 Datensätze belegen, dass Elan beim Thema Kundenorientierung up-to-date ist. MOSAIC Master Data kombiniert ein praxisnahes Softwareprodukt mit kompetentem Service durch ausgewiesene EDI-Spezialisten. „Wir automatisieren und beschleunigen Projekte“, beschreibt Jürgen Horn, Stamm-

daten-Fachmann bei MOSAIC, die zentrale Aufgabe des Software-Tools. Die MOSAIC-Applikation betrachtet das Thema Stammdaten aus fachlicher Sicht - eine nach Inhalten gegliederte Windowsoberfläche bietet Übersicht. Die bereitgestellten Daten liegen in einer lokalen Stammdatenbank, die für die PRICAT-Befähigung sorgt. Daten aus internen Warenwirtschaftssystemen werden via Schnittstelle übernommen, ohne dass eine spezifische Anpassung des Systems nötig wird. „Unsere Tools binden sogar Warenwirtschaftssysteme an, die lediglich druckfähig sind“, propagiert Horn stolz das Motto „geht nicht, gib'ts nicht“.

Realisiert wird der Transfer zwischen Sender und Empfänger im PRICAT-Format über das EDI-TradePortal, welches als Datendrehscheibe unterschiedlichste Systeme miteinander verbindet. Auf diese Weise werden in einem Zug Daten für den bilateralen Austausch mit einzelnen Handelspartnern und für die Befüllung von Stammdaten-Pools wie Sinfos bereitgestellt. Statt sich mit der Software zu beschäftigen, kümmern sich die Beteiligten um praxisorientierte Datensätze, die den Sinfos-Informationsprofilen genügen. Hilfestellung leistet dabei ein integrierter Import-Assistent, der strukturierte Artikeldatendateien aus dem internen Warenwirtschaftssystem in die Applikation einliest und in vielen Fällen einen Programmierer ersetzen kann. Als multipartnerfähiges multilinguales Tool schafft die MOSAIC-Software so die Grundlage, um jeglichen Anforderungen in Sachen elektronische Stammdaten gerecht zu werden.

45 Pflichtfelder umfasst das Stammdatenprofil, welches Intersport bei seinen Lieferanten abfragt. Bis zu 78 Felder groß ist die für Skihersteller Elan geltende Sinfos-Vorgabe. Für das Unternehmen eine machbare Aufgabe, seit die MOSAIC-Lösung implementiert ist. Aus dem hauseigenen Warenwirtschaftssystem wurden die relevanten Informationen zunächst an MOSAIC übergeben und dort die Datenbank befüllt. Die Felder, die durch die Daten des Warenwirtschaftssystem nicht abgedeckt wurden, wurden manuell angereichert. Mehrere Prüfläufe innerhalb der MOSAIC-Applikation stellten die Datenqualität sicher, bevor die Artikelstammdaten an Sinfos überstellt wurden.

„Nächstes Jahr geht das noch schneller“, ist die Projektverantwortliche Wagner optimistisch. Schließlich kenne man sich mit der Datenbank mittlerweile aus: „Heute können wir auch ohne Hilfe von MOSAIC Informationen den ent-

sprechenden Pflichtfeldern zuordnen“. Zu Beginn der Prozedur war das anders: „Aus der Sinfos-Spezifikation war kaum zu erkennen, was wohin gehört – ohne externe Unterstützung hätten wir das nie durchblickt“, erinnert sich Wagner an ihre ersten Gehversuche.



Inzwischen versorgt Elan über die MOSAIC-Applikation auch Breuninger und Karstadt bilateral mit elektronischen Stammdatensätzen. Die nächste Etappe steht fest: Für die kommende Orderrunde will Elan seine Stammdatensätze selbstständig einstellen. Angesichts der umfangreichen Pflichtfelder der Sinfos-Profile ist dabei höchste Präzision gefragt. Allein bei der Verpackung eines Skis sind rund 250 Varianten möglich.

Auch Willi Altschäffl, EDV- und Export-Leiter beim bayerischen Spielwarenhersteller Paul Günther GmbH & Co. KG in Eggenfelden, kann davon ein Lied singen. Für rund 120 Artikel wurden in Sinfos etwa 100 Verpackungsinformationen bereitgestellt. 14 verschiedene Sortimente wurden abgebildet. Um exakte Angaben machen zu können, wurden bei Günther für die interne Vorbereitung der Datensätze Produkte gewogen und vermessen. „Wir haben bei jedem Artikel Länge, Breite und Höhe definiert“, erinnert sich Altschäffl. Via Excel-Tabelle wurden die Daten an MOSAIC überstellt, dort in die Applikation eingelesen und in das PRICAT-Format überführt. Nachbesserungsrunden und Prüfroutinen direkt bei der Eingabe sorgten dafür, dass beim Einstellen in Sinfos alles glatt ging. „Die empfängerspezifischen Prüfmöglichkeiten machen es für unsere Kunden einfach“, betont Berater Horn das hohe Qualitätsbewusstsein des MOSAIC-Teams.

Die Installation der eigentlichen MOSAIC Master Data-Datenbank im Hause Günther setzte Altschäffl erst nach dem Einstellungsprozess auf die Agenda: „So musste ich mich nur um die Daten und nicht noch um die Software kümmern“. Eine Reihe von Pflichtfeldern werden nach wie vor händisch nachbearbeitet. „Die Daten unseres Warenwirtschaftssystem sind nicht mit Blick auf Sinfos-Profile gepflegt“, kommentiert Altschäffl die umfangreiche Datensammlung. Der EDV-Experte

sieht sich hier mit den Grenzen der Technik konfrontiert: Die Hersteller von Warenwirtschaftssystemen böten gar nicht so viele Felder an, wie Sinfos & Co. sie verlangten.

Die Einstellung der aufbereiteten Daten in den Sinfos-Pool funktionierte bei Günther auf Anhieb reibungslos. Mittlerweile profitiert eine Reihe von Kunden des Flug-Spielzeug-Spezialisten von den elektronischen Stammdatensätzen. Bei Angeboten gibt das Unternehmen nur noch Artikelnummern und Preise an. Alle anderen Informationen ziehen sich die Geschäftspartner aus dem Sinfos-Pool. Auch intern hofft Altschäffl auf positive Effekte: „Wir gehen davon aus, dass die eingestellten Daten fehlerfrei sind“. Korrekturen seien bei Sinfos kostspielig, deshalb müssten Daten einwandfrei sein, rät Altschäffl zu PRICAT-Disziplin. Phantasieangaben, weil Artikel zur Angebotsstellung noch nicht fertig sind, gehören damit auch der Vergangenheit an.

Bei den Eggenfeldern ist man froh mit dem EDI-Partner MOSAIC nun auch beim Thema Stammdatensätze einen pragmatischen Ansatz gefunden zu haben. „Bei unserer Unternehmensgröße war der Aufwand überschaubar“, resümiert Altschäffl das Projekt.

Mit weniger als 2.000 € hat das Unternehmen das Stammdatensatzproblem gelöst. Zum jetzigen Zeitpunkt sieht der EDV-Leiter dies primär als eine Investition in die Zukunft. Intern rechnen wird sich das, falls in Zukunft keine physischen Musterungsetiketten mehr angefordert werden. „Eigentlich müsste das vorbei sein, aber wir lassen uns überraschen“, wartet Altschäffl gelassen, was als nächstes auf ihn zukommt.

Dr. Ulrike Felger

Die Autorin arbeitet als freie Journalistin, unter anderem für die MOSAIC Software AG.