

Presseinformation

Artikelstammdaten als Marketinginstrument?

Workshop zur Datenqualität zeigte Optimierungspotenziale im Stammdaten-Handling bei der Baustoff-Industrie

Auf Initiative der AG E-Business fand im „Blauen Wunder“ der Werner Richard – Dr. Carl Dörken Stiftung ein Workshop zur Optimierung der Datenqualität der IndustrieStammDatenbank statt. Zwar dient der Kammermusiksaal normalerweise weniger profanen Zwecken. Doch er bot einen anregenden Rahmen für den eintägigen Erfahrungs- und Meinungsaustausch, zu dem 25 Industrievertreter aus ganz Deutschland ins westfälische Herdecke gekommen waren. Wie die Teilnehmer im Verlaufe des Tages erfuhren, stecken in den auf den ersten Blick überaus spröden Artikelstammdaten bisher ungenutzte Potenziale nicht nur der Prozessoptimierung, sondern auch des kundenorientierten Marketing. Oder wie der Berliner sagt: „Da ist och Musike drin!“



Christian Harste, Geschäftsführer der Dörken GmbH & Co. KG begrüßte die Workshop-Teilnehmer im Werner-Richard-Saal der Stiftung. Am Podium (v.l.n.r.): Alfred Remy, Leiter der AG E-Business, Ulrich Schmidt-Kuhl, BauDatenbank GmbH, Michael Lietz, Dörken GmbH & Co. KG, Federico Kühn, quick-mix Gruppe.

Christian Harste, Geschäftsführer der Dörken GmbH & Co. KG, begrüßte die Workshop-Teilnehmer und stellte zunächst das gastgebende Unternehmen vor. Anschließend gab **Ulrich Schmidt-Kuhl**, Leiter Redaktion und Medienproduktion der BauMedien GmbH Heinze aus Celle, einen Überblick über Entwicklung und Status der IndustrieStammDatenbank, die von der BauDatenbank GmbH im Auftrag von Baustoff-Industrie und

Baustoff-Fachhandel betrieben wird: „Für alle Kunden-Lieferanten-Beziehungen stellen Artikelstammdaten die gemeinsame Grundlage dar. Deshalb haben die Marktpartner selbst erstmals im Jahre 2000 die relevanten Inhalte einvernehmlich definiert und in einer

BauMedien GmbH
Heinze
Bremer Weg 184
29223 Celle
Telefon 05141 50-0
Fax 05141 50-104
kundenservice@heinze.de
www.heinze.de

Geschäftsführer
Sven Hohmann
Dirk Schöning

Handelsregister
Amtsgericht Lüneburg
HRB 100051

**Abdruck frei.
Beleg erbeten.**

Ansprechpartnerin Presse:
BauMedien GmbH
Heinze
Tanja Roth
Bremer Weg 184
29223 Celle
Telefon 05141 50-207
Fax 05141 50-6207
E-Mail: tanja.roth@heinze.de

**Weitere Presseinformationen
finden Sie unter
www.heinze.de**

Datenschnittstelle für die gesamte Branche beschrieben. Eine Überprüfung im Jahre 2007 hat gezeigt, dass der Datenstandard den heutigen Bedarf vollständig abdeckt. Das gilt insbesondere für die logistischen Artikelinformationen.“ Mit derzeit rund 360.000 Artikeldatensätzen von 208 Herstellern beziehungsweise Herstellerwerken verfügt die Datenbank über ein Volumen wie nie zuvor. Die Datenlieferungen der Industrie an die BauDatenbank - immerhin pro Jahr mehr als 400.000 Artikeländerungen und 120.000 neue Artikel – werden in Celle auf Konformität mit dem vereinbarten Branchenstandard geprüft und proaktiv an den Fachhandel verteilt. Direkt oder über ihre jeweiligen Kooperations- oder Konzernzentralen haben rund 2.600 Fachhandelsstandorte die Daten im Zugriff.



Industrievertreter aus Marketing, Vertrieb und IT/Organisation erhielten Anregungen und Tipps für den professionellen Umgang mit Artikelstammdaten.

Erhöhte Anforderungen an Artikelstammdaten

Insbesondere aus den Kooperations- und Konzernzentralen, so Schmidt-Kuhl, würden in letzter Zeit erhöhte Anforderungen an die Artikelstammdaten und an elektronische Prozesse gestellt, denen der Pool derzeit noch nicht in vollem Umfang gerecht werden könne. Dies betreffe vor allem Dateninhalte, die für das elektronische Bestell- und Rechnungswesen und die Lager- und Logistik-Optimierung erforderlich seien. „Die Einflussmöglichkeiten der BauDatenbank GmbH,“ so Schmidt-Kuhl weiter, „auf die termingerechte Bereitstellung und den pro Artikel eingelieferten Datenumfang sind jedoch leider sehr begrenzt. Selbst wenn wir redaktionell eingreifen und eklatante Mängel in Absprache mit dem jeweiligen Hersteller beseitigen, landen mit der nächsten Datenlieferung häufig die alten, mangelhaften Inhalte des herstellereigenen ERP-Systems erneut auf unserem Tisch.“ Dass es so nicht geht und die BauDatenbank nicht Sisypusarbeit leisten kann, wurde allen Workshop-Teilnehmern schnell einsichtig.

Demgegenüber zeigten die Vorträge von **Federico Kühn**, quick-mix Gruppe, und **Michael Lietz**, Leiter IT und Organisation der Dörken Gruppe, dass bei professionellem Umgang mit den Artikelstammdaten im eigenen Haus auch die Industrieunternehmen von besserer Datenqualität profitieren.

Prognose: Ohne EDI kein Geschäft?

Lietz betrachtete die Artikelstammdaten unter dem Gesichtspunkt der Prozessoptimierung: „Ohne elektronische Kommunikation sind heute effiziente und schnelle Geschäftsprozesse nicht mehr möglich. EDI ist dafür ein bewährtes Werkzeug.“ Damit EDI-Anbindungen schnell und kostengünstig umgesetzt werden können, nachher den gewünschten Erfolg bringen und den Verwaltungsaufwand wirksam senken, müssen, so Lietz, „die Artikelstammdaten zwischen den Partnern abgestimmt sein. Für Dörken war es daher eine strategische Entscheidung, am Branchenprojekt der zentralen

Artikelstammdatenbank aktiv mitzuarbeiten.“ Die EDI-Quote bei Dörken steige rapide an und erreiche

bezüglich ORDERS bei einigen Handelspartnern beeindruckende 80 Prozent. 55 Prozent der Ausgangsrechnungen verlassen das Haus Dörken in elektronischer Form als EDI-Nachrichtenart INVOIC. „Die Vorteile dieser Entwicklung liegen ganz klar auf beiden Seiten,“ führte Lietz weiter aus und wies darauf hin, dass er kontinuierlich Anfragen nach neuen Anbindungen erhalte. „Ich kann mir gut vorstellen, dass es - wie in der Automotive-Branche - auch in der Baustoffbranche eines Tages heißt: ‚Ohne EDI, kein Geschäft!‘ Es wird Zeit, dass die Industrie die Chancen erkennt, die in der IndustrieStammDatenbank

liegen, und mit guter Datenqualität die Potenziale hebt, die sie bisher nicht ausreichend genutzt hat.“ Mit der Teilnahme an der IndustrieStammDatenbank habe Dörken zudem „so ganz nebenbei“ auch seine internen Datenstrukturen im Bereich der Stammdaten hervorragend konsolidieren können.



Michael Lietz, Dörken Gruppe: „Es wird Zeit, dass die Industrie die Chancen erkennt, die in der IndustrieStammDatenbank liegen, und mit guter Datenqualität die Potenziale hebt, die sie bisher nicht ausreichend genutzt hat.“



Federico Kühn, quick-mix Gruppe: „Artikelstammdaten sind eine wichtige Marketing-Aufgabe, denn sie bestimmen die elektronische Außendarstellung eines Produktes. Wer sie vernachlässigt, lässt einen strategischen Kommunikationskanal ungenutzt!“

Elektronisches Marketing

Federico Kühn, Produktmanager der quick-mix Gruppe, überraschte die Workshop-Teilnehmer mit einem ungewöhnlichen Blick auf die Artikelstammdaten. Wie Messepräsenz, Mediawerbung, Broschüren, technische

Merkblätter und VKF-Aktionen gehören Artikelstammdaten für Kühn zum selbstverständlichen Instrumentarium, mit dem das Marketing die Außendarstellung seiner Produkte bestimmt. „Artikelstammdaten sind nichts anderes als die elektronische Darstellung des Lieferprogramms. Daten, die Ihr Kunde nicht erhält, kann er in seiner eigenen Warenwirtschaft nicht wiedergeben. Produkte, die seine Warenwirtschaft nicht kennt, kann er nicht verkaufen. Je einfacher Sie die Übernahme der Artikelstammdaten gestalten, desto besser ist Ihre elektronische Außendarstellung, desto größer sind ihre Marktchancen.“ Die Optimierung der Artikelstammdaten hält Kühn daher für eine wichtige Marketing-Aufgabe. Er zeigte, dass sie mit Hilfe der BauDatenbank auch auf äußerst rationelle Art und Weise bewältigt werden kann. „Wichtig ist, dass die Artikelstammdatenpflege in den Industrieunternehmen systematisch organisiert und der Datenbestand direkt im ERP-System kontinuierlich optimiert wird. Bei quick-mix führt jede neue Anforderung zwangsläufig zu einer Erhöhung der Datenqualität in unserem ERP-System. Die verbesserten Daten stehen danach sofort allen Handelspartnern zur Verfügung, weil wir sie direkt aus unserem ERP-System an die IndustrieStammDatenbank übergeben. Das ist im Prinzip nur ein Knopfdruck!“

Gute Qualität ohne Zusatzaufwand

So wird Mehrfachaufwand vermieden. Gleichzeitig nutzt Kühn die IndustrieStammDatenbank, um seinen Kunden ohne eigenen Konvertierungsaufwand die Daten in allen praxisüblichen Formaten übergeben zu können. Sein Rat an die Kollegen im Plenum: „Die IndustrieStammDatenbank ist unser System, ein industrie-getriebenes System. Nutzen Sie es, um Ihre elektronische Außendarstellung und Ihre Servicequalität zu verbessern, indem Sie Ihren Kunden eine optimale elektronische Preisliste zur Verfügung stellen!“

Mit zahlreichen Einzelbeispielen zeigte Schmidt-Kuhl anschaulich, in welcher Art und Weise bei einzelnen Lieferanten eine Verbesserung und inhaltliche Ergänzung der Artikeldaten in der IndustrieStammDatenbank durchgeführt werden kann. Man verabredete, dass alle anwesenden Industrievertreter im Nachgang zum Workshop ein individuelles Qualitätsprofil ihrer Daten erhalten. Schmidt-Kuhl appellierte an die Teilnehmer, die



Ulrich Schmidt-Kuhl, BauDatenbank GmbH: „Jeder Industriepartner ist für die Qualität und Aktualität seiner Daten in der IndustrieStammDatenbank selbst verantwortlich.“

Redaktionskapazität der BauDatenbank zur inhaltlichen Anhebung der Daten zu nutzen und die verbesserten Daten anschließend in das eigene ERP-System zu übernehmen.

Fazit: Artikelstammdaten sind wichtige Bestandteile der Unternehmenskommunikation sowohl im Hinblick auf die Prozessoptimierung, als auch unter Marketing-Gesichtspunkten. Die IndustrieStammDatenbank, als einheitliche Lösung für die gesamte Baustoffbranche, bietet Handel und Lieferanten Optimierungspotenziale, die nur gemeinsam effizient genutzt werden können. Dies gilt insbesondere für die gegenwärtigen Bemühungen im Handel, die auf die Rationalisierung der Lagerwirtschaft und Logistik-Prozesse abzielen.

Informationen zur IndustrieStammDatenbank sind erhältlich unter www.baudatenbank.de, per E-Mail unter kundenservice@heinze.de oder telefonisch unter 0180 5 339833 (0,14 €/Min. im deutschen Festnetz; ggf. abweichender Tarif aus den Mobilfunknetzen).