

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

PROZEUS
PROZESSE und STANDARDS

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



eBusiness

Einstieg in elektronische Geschäftsprozesse leicht gemacht – Tipps und Tricks von Unternehmen

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.

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

EANCOM® | ein in der Konsumgüterwirtschaft eingesetztes EDIFACT-Subset; es steht für detaillierte Einführungsbeschreibungen vereinfachter EDIFACT-Nachrichten.

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

ECR | Efficient Consumer Response (auch Effiziente Konsumentenresonanz) bezeichnet eine Initiative zur Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Händlern, die auf Kostenreduktion und bessere Befriedigung von Konsumentenbedürfnissen abzielt.

EDI | Electronic Data Interchange (dt. = elektronischer Datenaustausch).

EDIFICE | ein in der europäischen Computer- und Elektronikindustrie eingesetztes EDIFACT-Subset.

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).

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 | eine branchenübergreifende, unabhängige und neutrale Initiative zur Klassifizierung von Produktdaten.

PZN | Pharmazentralnummer.

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, Wirtschaftlichkeitsstudien 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. Darüber hinaus können die Unternehmen bei sich vor Ort die stark vergünstigte Einstiegsberatung von PROZEUS nutzen. Außerdem bietet PROZEUS die Möglichkeit der Teilnahme an und Einblick in eine wachsende Basis von mittlerweile über 120 Praxisprojekten, 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 ausgesuchten 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 2006 bis 2010 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.



Inhalt

Kurzwissen	02
PROZEUS – Wir machen Sie fit fürs eBusiness	03
eBusiness-Standards einsetzen – die „gleiche Sprache“ sprechen	06
eBusiness-Initiativen des BMWi	07
Unser Know-how für Ihren Erfolg	08
eBusiness-Projekte – Wie startet man?	10
Die Rolle des IT-Dienstleisters	12
Checkliste und Tipps für die Projektumsetzung	14
PROZEUS Praxisprojekte – Standorte der Unternehmen nach Bundesland	17
GS1-128-Strichcode einsetzen und logistische Prozesse reibungsloser gestalten	18
Teilnahme an Beschaffungsplattformen und Aufbau eines CRM-Systems	19
Stammdatenmanagement mit eCI@ss im Handwerk	20
Elektronische Rechnung und Zahlungsverkehr nach EANCOM® lösen Papierbelege ab	21
Elektronischer Dienstleistungskatalog für Beschaffungssysteme und eMarktplätze	22
GS1 DataMatrix und mobile Datenerfassung in einem Fußball-Bundesliga-Stadion	23
Erweiterung des Produktinformationsmanagement-Systems	24
Stammdatenmanagement unter Einsatz der Standards BMEcat, ETIM und eCI@ss	25
Artikelkennzeichnung und Einsatz von Auto-ID als Vorbereitung zur Einführung des EPC-Standards	26
Stammdatenmanagement + EANCOM® + NVE = eBusiness-Effizienz ²	27

04



Identifikationsstandards



Klassifikationsstandards



Katalogaustauschformate



Transaktionsstandards



Prozessstandards



AUGER Autotechnik GmbH

Nordrhein-Westfalen



Ehrler Prüftechnik GmbH

Baden-Württemberg



Adam Oswald

Hessen



Wellhöfer Treppen GmbH & Co. KG

Bayern



Kalibrix

Brandenburg



Voigtmann GmbH

Bayern



FHF Funke + Huster Fernsig GmbH

Nordrhein-Westfalen



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

Hamburg



Rowo-Food GmbH

Bayern



Teutoburger Ölmühle GmbH & Co. KG

Nordrhein-Westfalen

	ALGI Seifenfabrik GmbH & Co. KG	Bayern	Materialfluss automatisieren mit Hilfe von EPC/RFID und eCI@ss	28
	Mußler GmbH	Baden-Württemberg	Einstieg in den standardisierten elektronischen Datenaustausch (EDI)	29
	Hartmann Spedition & Logistik AG	Baden-Württemberg	Sendungsverfolgung mit NVE (SSCC) und elektronische Speditionsabrechnung (INVOIC)	30
	PALETTEN-SERVICE Wismar GmbH	Mecklenburg-Vorpommern	Einsatz von EPC/RFID zur Materialverfolgung von Paletten – vom Rohmaterial über die Produktion bis in den Verkauf	31
	ESA Elektroschaltanlagen Grimma GmbH	Sachsen	Effiziente Beschaffung von Elektronikbauteilen mit EANCOM®-Nachrichten	32
	Renner GmbH	Baden-Württemberg	Produktinformationsmanagement: Stammdaten für elektronische Produktkataloge	33
	Ritz Pumpenfabrik GmbH & Co. KG	Baden-Württemberg	Kundenorientierte Konfiguration von Pumpen	35
	KS Metallbearbeitung GmbH	Baden-Württemberg	Materialklassifizierung und Produktdatenmanagement in SAP R/3	36
	Transparent Lagertechnik GmbH	Nordrhein-Westfalen	Produktinformationsmanagement und Online-Shop mit BMEcat und eCI@ss	37
	alpha Büro-Organisation GmbH	Nordrhein-Westfalen	Entwicklung eines eProcurement-Portals	38
	Voggenreiter Verlag GmbH	Nordrhein-Westfalen	Prozesse optimieren und Kosten senken mit EANCOM®-Nachrichten	39
	Bürkle GmbH	Baden-Württemberg	Zentrales Produktdatenverwaltungssystem mit eCI@ss zum Single-Source-Publishing	40
	MEDICON Apotheke im Soldan Haus oHG	Bayern	Category Management und elektronischer Austausch von Abverkaufsdaten mit EANCOM® (Sales Report)	41
	Werkzeug-Eylert GmbH & Co.KG	Sachsen	Stammdatenmanagement mit eCI@ss und Kataloge mit BMEcat	42
	Heinz Hesse KG	Nordrhein-Westfalen	Stammdatenmanagement mit BMEcat, eCI@ss und proficl@ss	43
	Modehaus Jakob Jost GmbH	Rheinland-Pfalz	Implementierung von RFID für einen schnelleren und genaueren Datenaustausch mit Lieferanten	44
	Trends & Brands GmbH	Nordrhein-Westfalen	EPC/RFID zur Produktidentifikation von Einzelartikeln in der Prozesskette	45

eBusiness-Standards einsetzen – die „gleiche Sprache“ sprechen

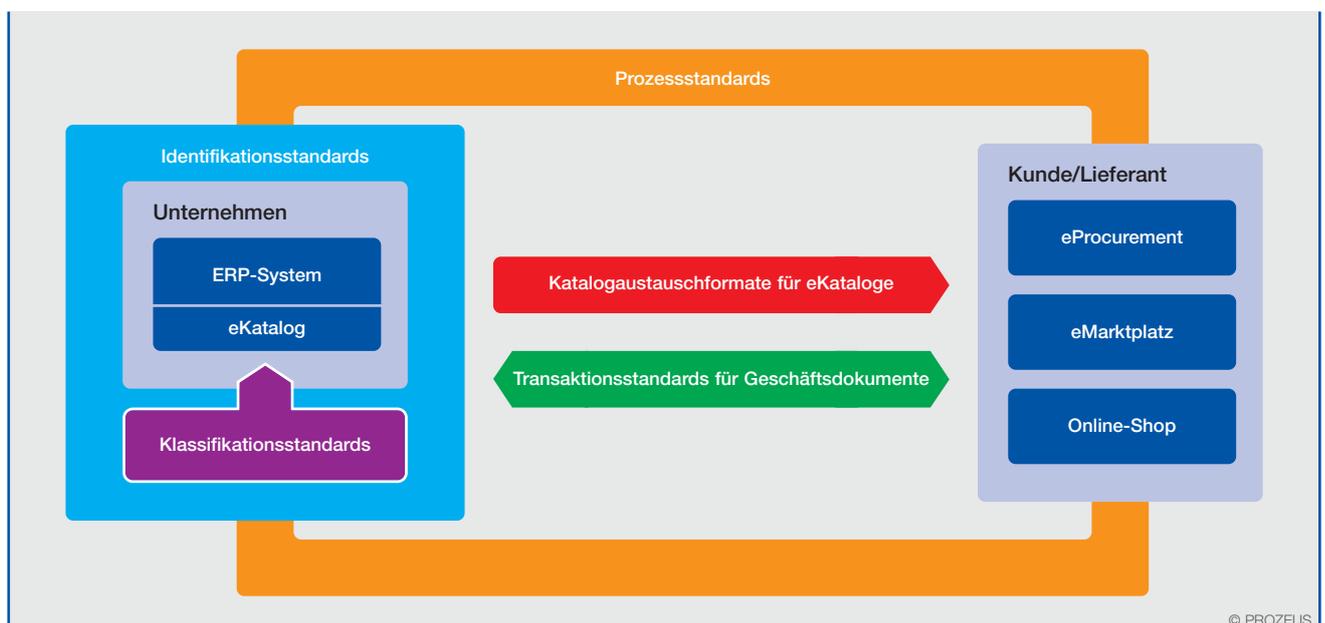
Nicht selten werden gerade kleine und mittlere Unternehmen aufgrund der Anforderungen ihrer (Groß-) Kunden dazu veranlasst, Geschäftsprozesse elektronisch abzuwickeln. Die Vorteile und die Notwendigkeit des Einsatzes von eBusiness liegen klar auf der Hand: eBusiness erleichtert eine Vielzahl von Geschäftsprozessen. 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



© PROZEUS

eBusiness-Standards im Unternehmen

eBusiness-Initiativen des BMWi

Das **Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr (NEG)** ist ein Beratungsnetzwerk von 29 regionalen Kompetenzzentren und einem Branchenzentrum für den Handel, das bereits seit 1998 besteht. Das NEG hat das Ziel, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie Handwerksbetriebe über die Potenziale und Probleme der eBusiness-Nutzung neutral zu informieren und zu beraten. Das Serviceangebot umfasst neben der Einstiegsberatung zur Vermittlung von Basiswissen konkrete, auf die jeweilige Unternehmenssituation abgestimmte Handlungsempfehlungen.



**Netzwerk Elektronischer
Geschäftsverkehr**

www.ec-net.de

Mit **eCl@ss** für den Mittelstand werden die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass verstärkt auch mittelständisch strukturierte Wirtschaftsbereiche den branchenübergreifenden Klassifikationsstandard eCl@ss zur Beschreibung von Produkten und Dienstleistungen nutzen können.



www.eclass.de

eBusInstand – Zur Standardisierung und Optimierung des elektronischen Geschäftstransfers in der gesamten Prozesskette und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit bei KMU fördert das Bundeswirtschaftsministerium den Einsatz von Standards in der industriellen Instandhaltung

eBusInstand

www.ebusinstand.de

Das Projekt **PROZEUS** (Prozesse und Standards) wird seit 2002 gefördert. Ziel ist, Erfahrungen darüber zu vermitteln, wie durch die Anwendung von Standards im eBusiness der Austausch geschäftsrelevanter Informationen auch über Unternehmensgrenzen hinweg leicht möglich ist. In Zusammenarbeit mit KMU unterschiedlicher Branchen und Größenklassen werden dazu im Rahmen von Praxisprojekten übertragbare Lösungswege geschaffen und der Zielgruppe KMU vermittelt.



www.prozeus.de

07

Unser Know-how für Ihren Erfolg

Einfach alle Punkte Ihrer Antworten senkrecht verbinden

Ja, immer meist selten gar nicht

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Über 120 PROZEUS-Projekte¹ belegen potenzielle Erfolgsfaktoren² für KMU im eBusiness

1. Ihnen ist der wirtschaftliche Nachweis Ihres eBusiness-Erfolgs immer wichtig?

Eine kurze Amortisationsdauer (kalkulatorische Betrachtung von Input und Output) wird nie allein eine Entscheidung bestimmen. Immer einen Return-on-Investment vorausgesetzt, können andere Gründe stärker wirken.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

2. Beauftragen Sie nie denselben Dienstleister – allein um Gewohnheit auszuschließen?

Den „richtigen“ Dienstleister auszuwählen und zu beauftragen ist entscheidend für den Ausgang Ihres Projekts und die Höhe der Kosten. Hierbei denkt man am besten nicht nur an Beratung und Implementierung, sondern gleich auch an Geräteelieferung und Wartung, ggf. sogar an spätere Anpassungsarbeiten.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

3. Nutzen Sie sonst auch Standards und offene Schnittstellen, um für weitere Anwendungen flexibel zu bleiben?

eBusiness-Standards bilden die Grundlage für schnelle und automatisierte Prozesse. Auch im eBusiness wird immer wichtiger, was andere schon ausprobiert haben. So muss man elektronische Bestellung, Lieferung oder Abrechnung nicht noch mal erfinden. Und gibt es immer Gleichgesinnte, die dieselbe Sprache sprechen wie man selbst und bei denen man sich nach Parallelen umschaun kann: Je mehr an einem Strang ziehen, umso größer wird die gemeinsame Wirkung.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

4. Sie machen nicht alles selber, sondern beauftragen schon mal Experten, wenn Sie hohe Qualität erwarten?

Auch mit Ihren Prozessen im digitalen Geschäft kennen sich Experten außerhalb Ihres Unternehmens aus. Erwägen Sie deshalb das Outsourcing an externe Dienstleister, die Nutzung von (z.B. Branchen-) Plattformen oder Mischformen daraus. Bleiben Sie dabei modular und skalierbar, um für ein Wachstum gewappnet zu sein; die schlanksten Einsteigervarianten ziehen häufig hohe Folgekosten und Zukunftslasten nach sich.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

5. Ihre Mitarbeiter sind die wertvollsten und bilden perfekte Projektteams?

Managen Sie Projekte aus Ihrer Belegschaft heraus, denn Ihre Mitarbeiter sind Ihre besten Unternehmenskenner. Achten Sie dabei stets auf hohe Motivation, rückhaltlose Transparenz und Eigenverantwortung. Das steigert die Akzeptanz für die neuen Abläufe im Betrieb und gewährleistet die Einbindung sowie die aktive Mitarbeit. Schulungen und Feedback sind selbstverständlich. Kurzum:

- Kennen – Betroffene zu Beteiligten machen
- Können – Mitarbeiter qualifizieren
- Wollen – Motivation der Mitarbeiter erhöhen
- Sollen – geeignete Organisationsform schaffen

¹ Unternehmer, die Geschäftsprozesse mittels eBusiness optimieren wollen, können Erfolge nur verkünden, wenn sie die Zielerreichung bzw. zumindest einen positiven Zielerreichungsgrad nachweisen. Dies setzt die bewusste Zielsetzung und Messbarkeit einer erzielten Veränderung voraus. Wegen der vielfachen Ursachen und Verknüpfungen fällt es jedoch häufig schwer, individuelle Faktoren für den Erfolg zu benennen. Eine klare Abgrenzung von einzelnen Erfolgsfaktoren ist demnach umso einfacher, je branchen- oder unternehmensspezifischer eine eBusiness-Anwendung zu betrachten ist.

² Die Darstellung gruppiert lediglich thematisch benachbarte Faktoren, ohne sie in ihrer Wichtigkeit zu bewerten.

Ja, immer meist selten gar nicht

6. Sind Sie schon mal auf die Idee gekommen, eBusiness in die Strategie Ihres Unternehmens einzubetten?

So sollten Sie auf alle Fälle mit der Alternativlosigkeit und den Opportunitätskosten (was wäre wenn ...) auseinandersetzen. Je nach dem wie wichtig eBusiness für Ihr Gesamtunternehmen ist, insbesondere für Ihre Stellung im Markt (von existenzbestimmend bis wünschenswert), sind unterschiedliche Akzente in Ihrer Ausrichtung abzuleiten. Hierzu eine Entscheidungshilfe:

	Aktivität der Konkurrenz	Anforderungen der Kunden	Potenzial
Aggressive Strategie (existenziell)	hoch	hoch	hoch
Moderate Strategie (partiell betroffen)	mittel	mittel	mittel
Momentum-Strategie (rein technisch und organisatorisch)	niedrig	niedrig	niedrig

7. Finden Sie immer die richtige Dimensionierung und passen Sie Ihre Prozesse sicher der Kunden- und Konkurrenzstruktur an?

Damit Sie ein klares Verständnis des Marktes, der Mitbewerber, der Kunden und der für das Unternehmen relevanten technologischen Entwicklung erhalten, führen Sie vorab eine strategische Situationsanalyse durch. Vier Analysen bieten sich hierzu an:

- a. Konkurrenz-/Best-Practice-Analyse im Hinblick auf eBusiness
- b. ABC-Analyse möglicher Produkte im eBusiness
- c. Analyse des eBusiness-Potenzials und der eBusiness-Nutzung
- d. Analyse der eBusiness-Kundenanforderungen

8. Auch Ihre eigenen Unternehmensumstände schätzen Sie stets zutreffend ein und finden die zugehörige Lösung im eBusiness?

Ein klarer Blick auf das Mengengerüst der eigenen Geschäftsbeziehungen lässt häufig eine zuvor gewünschte Form des eBusiness in einem ganz anderen Licht erscheinen. Prüfen Sie auf alle Fälle Ihr Wunschscenario im eBusiness am erwarteten Transaktionsvolumen (meist dreidimensional), z.B.: Anzahl Partner x Häufigkeit der Kommunikation x Umfang einzelner Nachrichten. Außerdem schätzen Sie eigene Ressourcen ehrlich ein: Technik, Wissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten.

9. Beim Vorgehen ist schrittweise Taktik Ihre Devise – „Think big, start small“ und Bausteinprinzip sind Ihnen vertraut?

Standards entfalten ihr volles Potenzial vor allem prozessübergreifend beim gleichzeitigen Einsatz in verschiedenen Unternehmensbereichen. Dies bildet jedoch auch die Form der Anwendung mit den meisten Herausforderungen. Eine schrittweise Umsetzung langfristig angelegter Projekte ist hier sinnvoll; kleinere Projekte bilden dabei die Basis für die Umsetzung nachfolgender, komplexerer Lösungen. Auf diese Weise bleiben Projekte überschaubarer, sowohl in zeitlicher als auch in finanzieller Hinsicht. Zudem lassen sich Nutzen und Kosten einfacher abwägen als bei eBusiness-Großprojekten.

10. Durch Kooperationen streben Sie ständig schneller und sicherer zum Ziel?

Durch eine gezielte Absprache mit Kunden bzw. Lieferanten im eBusiness ergänzen sich die jeweiligen Stärken der Beteiligten und sie werden zu Partnern. Absicht aller Beteiligten in einem eBusiness-Projekt sollten Win-win-Situationen sein. Außerdem kann man Kompetenzen bündeln und Kosten auf mehrere Schultern verteilen. Rückschläge und Mehrausgaben können auf diese Weise verringert oder gar vermieden werden.

Ihr Profil analysieren! Einfach alle Punkte Ihrer Antworten senkrecht verbinden – Ihre Profillinie liegt:

überwiegend links: überwiegend mittig: überwiegend rechts:

Sie zählen zu den professionellen „Onlinern“ Sie sind versiert und interessiert, aber noch zu unerfahren, um selbstständig eBusiness einzuführen oder auszuweiten Traditionelleres Unternehmen am Rande des digitalen Geschäfts

Vorgehen

Die hier vorgestellten Unternehmen sind nach bewährten zehn Schritten vorgegangen, um ihre Projekte erfolgreich zum Abschluss zu bringen:

1. Grundsätzliche Unternehmensentscheidung treffen

2. Bedarf ermitteln und Strategie entwickeln

3. Ziele festlegen

4. eBusiness-Lösung zur Zielerreichung identifizieren

5. Grobplanung erstellen

6. Grundsätzliche Anforderungen festlegen

7. Externen Dienstleister wählen

8. Pflichtenheft und Feinplanung erstellen

9. Umsetzung beginnen

10. Ergebniskontrolle durchführen

Für viele Unternehmen, die sich für das Thema eBusiness und eBusiness-Standards interessieren, ist häufig vor allem der Start in ein Projekt eine große Herausforderung. Wie fängt man an? Was muss alles beachtet werden? Wo liegen die Risiken und Chancen?

Die im Rahmen von PROZEUS geförderten Unternehmen sind nach bewährten zehn Schritten vorgegangen, um in die komplexe Welt des eBusiness einzusteigen und ihre Projekte erfolgreich zum Abschluss zu bringen:

1. Grundsätzliche Unternehmensentscheidung treffen

Ein eBusiness-Projekt betrifft nicht nur die IT- oder EDV-Abteilung, sondern muss vom gesamten Unternehmen „gelebt“ werden. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass auch die Geschäftsführung mit in die Entscheidungsfindung integriert ist.

2. Bedarf ermitteln und Strategie entwickeln

Vor Start des Projekts sollte ermittelt werden, wo im jeweiligen Unternehmen Prozesse und Abläufe durch den Einsatz von eBusiness optimiert werden können. Die Bedarfsanalyse bildet die Grundlage für eine weiterführende Strategie, in der konkret beschrieben wird, wie der ermittelte Bedarf gedeckt werden soll.

3. Ziele festlegen

Neben der Strategie ist es ebenso wichtig, dass sich das Unternehmen von vornherein klare Ziele setzt. Jedem Projektbeteiligten muss klar sein, worauf das Projekt hinauslaufen soll. Für eine bessere Planung empfiehlt sich dabei die Formulierung von Zwischenzielen.

4. eBusiness-Lösung zur Zielerreichung identifizieren

Nachdem zum einen die Strategie und zum anderen die Ziele für das Projekt festgelegt wurden, sollte nachgeforscht werden, welche eBusiness-Lösung am besten geeignet ist, um die Ziele des Unternehmens zu erreichen. Hierbei gibt es heutzutage eine Fülle von Möglichkeiten von der Einführung eines ERP-Systems bis zur lückenlosen Rückverfolgbarkeit einzelner Bauteile oder Artikel über RFID.

5. Grobplanung erstellen

Nachdem sich das Unternehmen für eine spezifische eBusiness-Lösung entschieden hat, sollte zunächst eine Grobplanung erstellt werden. Darin sollte z.B. festgehalten werden, welche Arbeitsschritte zur Erreichung der Ziele notwendig sind und wie lange diese ungefähr dauern werden.

6. Grundsätzliche Anforderungen festlegen

Was verspricht sich das Unternehmen durch die Einführung von eBusiness bzw. was hat es für Anforderungen an die zu einführende eBusiness-Lösung? Diese beiden Fragen sind von zentraler Wichtigkeit für das Projekt. Denn nur eine realistische Planung kann auch den gewünschten Erfolg bringen.

7. Externen Dienstleister wählen

In den meisten kleinen und mittleren Unternehmen ist das eBusiness-Know-How vor Projektstart als gering einzustufen. Aus diesem Grund sollten sich Unternehmen auf jeden Fall einen externen Dienstleister suchen. Bei dessen Auswahl sollte sich das Unternehmen Zeit lassen, denn oftmals steht oder fällt ein solches Projekt mit dem Dienstleister, da die Arbeiten vom Unternehmen alleine nicht geleistet werden können.

8. Pflichtenheft und Feinplanung erstellen

Nachdem der Dienstleister ausgewählt wurde, sollte das Unternehmen gemeinsam mit seinem Dienstleister ein Pflichtenheft erstellen, in dem festgehalten wird, wie der Ist-Zustand im Unternehmen aussieht, welcher Zustand erreicht werden soll und wie dies zu geschehen hat. In der Feinplanung sollte das Unternehmen vorsichtshalber pessimistisch planen, da im Laufe eines Projektes immer wieder unvorhergesehene Komplikationen auftauchen können.

9. Umsetzung beginnen

Nach der Erstellung des Pflichtenheftes kann das Projekt gestartet werden. Dank der im Vorfeld durchgeführten Schritte sowie einer realistischen Planung sollte die Umsetzung reibungslos ablaufen.

10. Ergebniskontrolle durchführen

Nach Projektabschluss sollte schließlich überprüft werden, ob die Ziele, so wie sie im Vorfeld formuliert wurden, erreicht worden sind. Am Anschluss daran sollte das Unternehmen zusätzlich eine Wirtschaftlichkeitsanalyse durchführen, um festzustellen, wo und in welchem Umfang Verbesserungen erreicht werden konnten.



Muster-Pflichtenheft für eBusiness-Projekte

Diese und weitere Broschüren finden Sie zum kostenlosen Download unter www.prozeus.de in der Kategorie „Publikationen & Downloads“

Die Rolle des IT-Dienstleisters



Erfahrungen aus zahlreichen Praxisprojekten belegen es: Bei der erfolgreichen Realisierung von eBusiness-Projekten in kleineren Unternehmen spielen IT-Dienstleister eine zentrale Rolle und sind damit der entscheidende Faktor in der Vorbereitung und Umsetzung.

Die Einführung von eBusiness-Prozessen und -Lösungen kann ein kleines Unternehmen selten alleine bewältigen. Neben Know-how mangelt es auch häufig an Erfahrungen sowie an den notwendigen Ressourcen. Sowohl Zeit als auch Personal sind meist ein sehr knappes Gut. Etablierte und meist sehr kleine (Fach-) IT-Dienstleister, z.B. Warenwirtschaftsexperten, die für Unternehmen eine spezielle Software entwickelt haben, sind oft auch nicht in der Lage, die Anforderungen des eBusiness-Projekts zu erfüllen und umzusetzen. Aus diesem Grunde können Unsicherheiten bezüglich der Planung und Umsetzung bei allen Beteiligten oft nur unter Inanspruchnahme von professioneller Hilfe durch IT-Dienstleistungsunternehmen behoben werden.

Bereits vor oder zu Projektbeginn kann sich ein Unternehmen mit Hilfe eines externen Beraters einen Überblick über die eBusiness-Anwendungen verschaffen und deren Relevanz auf die eigene Unternehmenssituation hin untersuchen oder untersuchen lassen. Dies ist insofern von großer Bedeutung, als dass nachträgliche Anforderungen, die erst im Laufe eines Projektes an den Dienstleister gestellt werden würden, sich negativ auf die Zeitplanung auswirken und Zusatzkosten verursachen können.

Folgende Rollen kann ein IT-Dienstleister im Rahmen von eBusiness-Projekten übernehmen:

- Ausschließlich mit einer beratenden Funktion im Projekt
- Lieferant von Hard- und Software
- Verwaltung und Pflege von IT-Systemen vor Ort
- Clearing-Dienstleistung im Rahmen des elektronischen Datenaustauschs
- Zentrale Leitung/Koordinierung bei mehreren Dienstleistern im Projekt

Eigenschaften eines IT-Dienstleisters in einem Projekt:

- Fach- und Prozesswissen besitzen
- Über gute und aktuelle Marktkennntnis im IT-Bereich verfügen
- Vor- und Nachteile der IT-Lösungen abwägen
- Im Sinne des Kunden denken und handeln!
- Gegebenenfalls Spezialist auf einem Gebiet sein
- Flexibler bei Service und Beratungsdienstleistung sein, z.B. bei Problemen Sicherstellung einer schnellen Kundenverfügbarkeit oder Hotlineangebot
- Für ein Projekt ausreichende Ressourcen besitzen
- Wirtschaftlich im Sinne des Auftraggebers agieren

Die Erfahrungen aus zahlreichen PROZEUS-Projekten zeigen, dass die Auswahl des IT-Dienstleisters teilweise

erhebliche Probleme mit sich brachte – und zwar, bevor das eigentliche Projekt überhaupt begonnen hatte.

Obwohl die meisten Unternehmen bereits heute mit einer Vielzahl von Software-Tools in Berührung (Internetbrowser, Textverarbeitungsprogramme usw.) gekommen sind, verlangt der Schritt ins eBusiness eine intensive Auseinandersetzung mit den neuen Themen und Medien. Dies stellt im Projekt eine große Herausforderung dar. Dabei können neutrale Beratungsstellen wie PROZEUS und das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr oder ein IT-Dienstleister helfen.

Bei der Auswahl eines IT-Dienstleisters können Sie auf die IT-Dienstleister-Datenbank von PROZEUS zurückgreifen. Unsere Broschüre **IT-Dienstleister finden!** hilft Ihnen, das Auswahlverfahren vorzubereiten.



IT-Dienstleister finden!

Diese und weitere Broschüren finden Sie zum kostenlosen Download unter www.prozeus.de in der Kategorie „Publikationen & Downloads“

Checkliste und Tipps für die Projektumsetzung

1. Grundsätzliche Unternehmensentscheidung treffen

- **Geschäftsführung:** Sorgen Sie dafür, dass die Geschäftsführung zu 100 Prozent hinter dem Projekt steht. Es ist z.B. wichtig, dass die beteiligten Mitarbeiter trotz hoher Arbeitsbelastung Freiraum für die Projektarbeit gewährt bekommen.
- **Mitarbeiter:** Für den Erfolg des Projektes ist es von entscheidender Bedeutung, dass alle „Betroffenen“ von Beginn an an der Planung beteiligt sind – denn nur so kann auch die notwendige Akzeptanz bei allen Mitarbeitern für das Vorhaben erreicht werden.

2. Bedarf ermitteln und Strategie entwickeln

- **Produkte:** Sind Ihre Produkte für den Online-Vertrieb geeignet?
- **Kunden/Lieferanten:** Bestellen oder beschaffen Ihre Kunden online? Sind Ihre Lieferanten eBusiness-fähig?
- **Wettbewerb:** Was macht Ihre Konkurrenz? Können Sie sich durch eBusiness gegenüber Ihren Konkurrenten absetzen?
- **Markt:** Welche Märkte wollen Sie erreichen? Können Sie weltweite Märkte bedienen?
- **Vertrieb:** Ist Ihre Vertriebsstruktur für eine Online-Absatzlösung geeignet?
- **Potenzial:** Haben Sie die Kapazität, um ein eBusiness-Projekt durchzuführen? Oder benötigen Sie externe Hilfestellung?

3. Ziele festlegen

- Legen Sie kurz-, mittel- und langfristige Ziele fest.

Sie wollen z.B. ein **Online-Vertriebsportal aufbauen:**

Kurzfristig: Verwaltungskosten senken und Umsatz steigern.

Mittelfristig: Kundenzufriedenheit verbessern und Kundentreue erzielen.

Langfristig: Investitionssicherheit durch eBusiness-Standards.

4. eBusiness-Lösung zur Zielerreichung festlegen

- **Externer Berater:** Ziehen Sie ggf. einen externen Berater zurate.
- **Informationen:** Beispiele für erfolgreiche eBusiness-Lösungen finden sich bei PROZEUS.

5. Grobplanung erstellen

- **Organisation:** Betrachtung der Unternehmensstruktur.
- **Technik:** Erfassung der vorhandenen Technik.
- **Datenmanagement:** Datenbestände untersuchen.
- **Personal:** Prüfung der Personalressourcen und -kompetenzen.
- **Projektteam:** Verantwortlich für die Planung und Durchführung des Projektes.
- **Zeitraumen:** Bis wann sollte das Projekt umgesetzt sein?
- **Kosten/Nutzen:** Welche Kosten kommen auf das Unternehmen zu und wie hoch ist der Nutzen?



6. Grundsätzliche Anforderungen festlegen

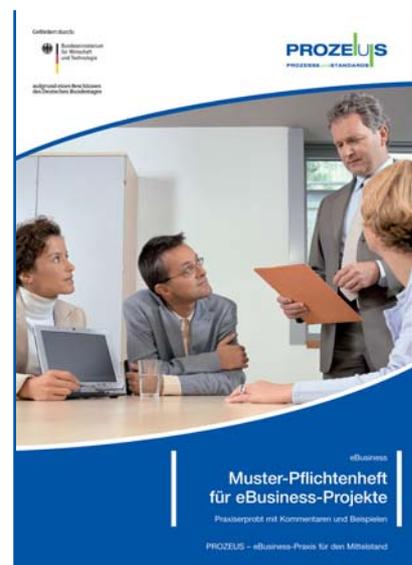
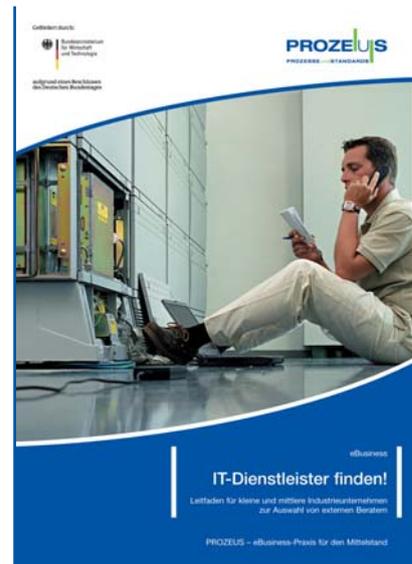
- **Anschaffung und Installation von Hard- und Software:** Beachten Sie die Anbindung an die bestehende Systemarchitektur und das Warenwirtschaftssystem.
- **Anforderungen an Dateneingabe, -verarbeitung und -ausgabe:** Bilden Sie alle bisherigen und zusätzlich gewünschte Funktionen ab und beachten Sie dabei auch die Benutzerfreundlichkeit des Systems.
- **Einsatz von Standards:** Erheben Sie den Ist-Zustand und die Planung.
- **Schnittstellen:** Beschreiben Sie die bestehenden Schnittstellen zwischen den verschiedenen EDV-Systemen, die Benutzerschnittstellen und den elektronischen Datenaustausch mit externen Systemen. Beachten Sie, dass Benutzerschnittstellen nicht nur Maus und Tastatur sind, sondern auch Barcodescanner im Wareneingang oder -ausgang sein können.

7. Externen Dienstleister wählen

- **PROZEUS Broschüre „IT-Dienstleister finden!“:** Der Leitfaden zur Dienstleister-Auswahl steht kostenfrei zum Download unter www.prozeus.de zur Verfügung oder kann auch in gedruckter Fassung dort angefordert werden.
- **Anforderungsprofil:** Definieren Sie einen Zielkatalog (Hauptziele/Unterziele/ Nebenziele) und stellen Sie den erfassten Soll-Zustand einer Ist-Analyse gegenüber. Die nun entstandene „Anforderungslücke“ gilt es durch einen Aufgabenkatalog für Ihren zukünftigen Dienstleister zu füllen.
- **Fähigkeiten und Leistungsschwerpunkte:** Vergleichen Sie die benötigten IT- und eBusiness-Funktionen mit den unterschiedlichen Fähigkeiten und Leistungsschwerpunkten der in Frage kommenden Dienstleister.
- **Kriterien der Dienstleister-Auswahl:** Kosten der Umsetzung/Folgekosten/ Planbarkeit, Zukunftssicherheit der Investition (Standardsoftware oder Individualsoftware), Firmenphilosophie des Dienstleisters.
- **Generalunternehmer:** Setzen Sie einen Dienstleister oder Berater als Generalunternehmer ein. Er kommuniziert mit den verschiedenen IT-Dienstleistern und Ihnen und fungiert als „Übersetzer“.
- **„Weiche Faktoren“:** Unternehmensstruktur und -kultur, gemeinsame und klare Vorstellungen über die Vorhabensziele, gemeinsame Kommunikationsbasis (die gleiche Sprache sprechen) und der Gesamteindruck während der Ausschreibung müssen passen.

8. Pflichtenheft und Feinplanung erstellen

- **PROZEUS Musterpflichtenheft für eBusiness-Projekte:** Das Pflichtenheft steht kostenfrei zum Download unter www.prozeus.de zur Verfügung oder kann auch in gedruckter Fassung dort angefordert werden.
- **IT-Dienstleister:** Schreiben Sie das Pflichtenheft gemeinsam mit dem IT-Dienstleister. Er kann viele technische Fragen professionell beantworten und Anforderungen berücksichtigen.
- **Ist-Analyse der Ausgangssituation (Organisation, Technik, Daten, Personal):** Legen Sie bestehende Zuständigkeiten, Berechtigungen, Budgetverantwortungen und darauf aufbauende Berechtigungskonzepte und Verantwortlichkeiten fest.



- **Beschreibung der geplanten eBusiness-Anwendung:** Halten Sie sämtliche Anforderungen an die gewählte eBusiness-Lösung fest. Inhalt sollte eine detaillierte Beschreibung der zusammengehörenden Teilaufgaben (zusammengefasst in Arbeitspaketen) sowie die Zusammenfassung von Arbeitspaketen zu Meilensteinen (zu bestimmten Terminen) sein.
- **Skizzierung des Sollzustandes und Ermittlung der Anforderungen:** Ergänzen Sie Ihr Pflichtenheft um „Muss“- vs. „Kann“-Anforderungen.
- **Planung der Umsetzungsschritte in einem Arbeits- und Zeitplan:** Für einen reibungslosen Ablauf und zur Kontrolle der Projektfortschritte ist ein gut ausgearbeiteter Arbeits- und Zeitplan unabdingbar. Planen Sie genügend „Zeit-Puffer“ für Urlaub und Krankheit ein.
- **Aufstellung von Kostenplan und Erfolgskontrolle für das Projekt:** Bedenken Sie, dass das Pflichtenheft Grundlage für den Vertrag mit Ihrem IT-Dienstleister ist – nur die Anforderungen, die im Pflichtenheft aufgeführt sind, werden bei der Umsetzung des Projekts berücksichtigt.

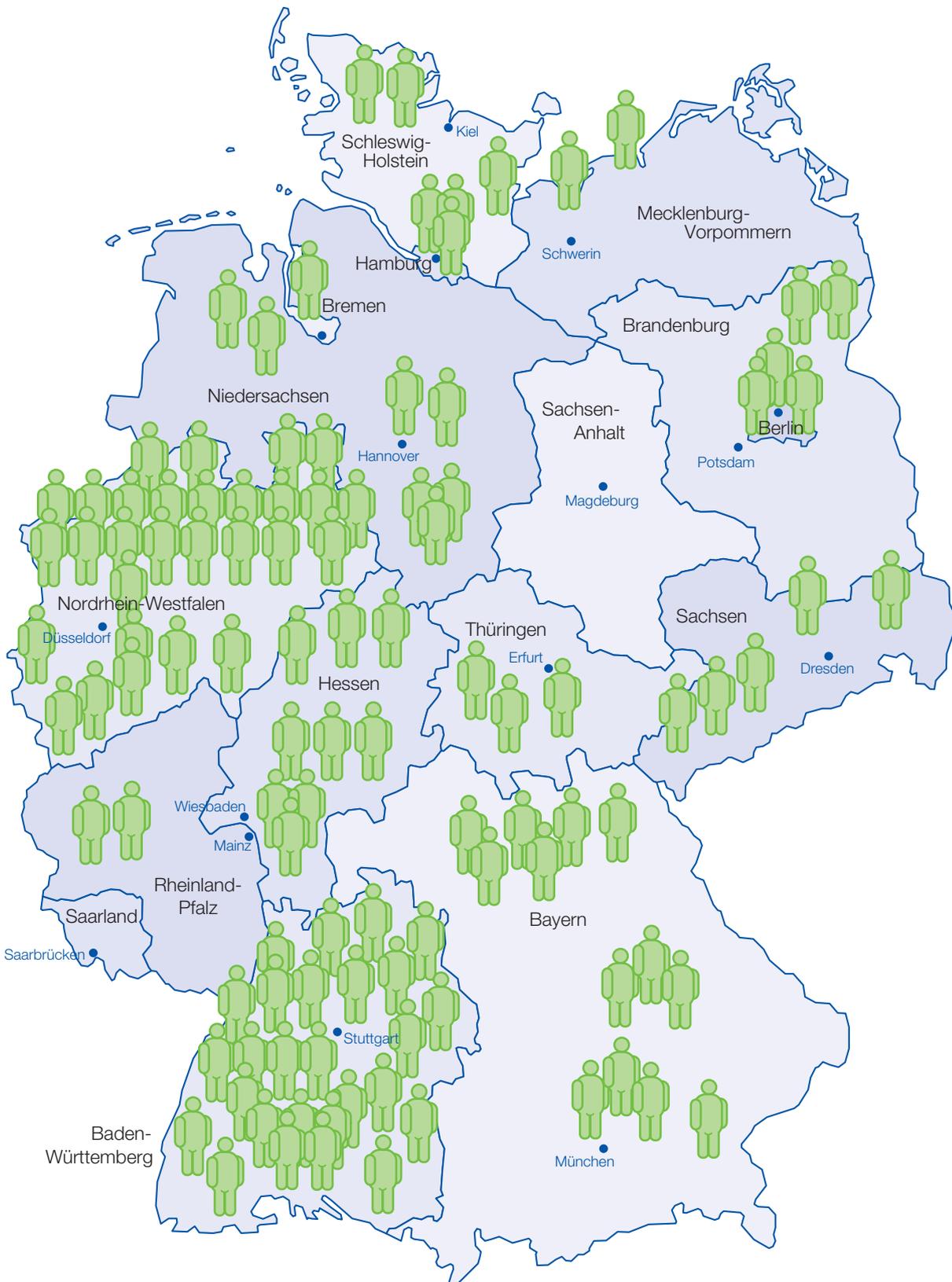
9. Umsetzung beginnen

- **Kontakt zum Dienstleister:** Regeln Sie nicht alles telefonisch oder per eMail, sondern treffen Sie sich mit ihm und lassen Sie sich seine Fortschritte zeigen.
- **Zielvereinbarungen:** Helfen, eine zügige Erreichung der Ziele sicherzustellen.
- **Projektteam:** Stellen Sie von Anfang an ein Projektteam zusammen, das gewährleistet, dass alle „Betroffenen“ beteiligt sind, und planen Sie regelmäßige Treffen mit Ihrem Projektteam.
- **Flexibilität:** Es ist durchaus möglich, dass sich bei den geplanten Arbeitspaketen Verzögerungen ergeben, die eventuell mit dem Vorziehen eines anderen Arbeitspaketes überbrückt werden können.
- **Zeitplanung:** Planen Sie nicht zu knapp, da gerade in kleinen und mittleren Unternehmen die Projektarbeit neben dem Tagesgeschäft erledigt werden muss. Gerade bei guter Auftragslage des Unternehmens kann es schnell zu Engpässen kommen.
- **Stammdaten:** Eine konsistente Datenbasis ist für die Umsetzung von eBusiness-Anwendungen unabdingbar. Die Erfassung und Bereinigung der Stammdaten sollte nicht unterschätzt werden.
- **Standards:** Warten Sie mit der Umsetzung der Standards nicht bis zum Schluss: Wenn z.B. die Klassifizierung Ihrer Produkte an das Ende des Projektes geschoben wird, kann es passieren, dass bereits abgeschlossene Arbeitspakete nochmals bearbeitet werden müssen, was eine erhebliche Aufwandssteigerung zur Folge hätte.

10. Ergebniskontrolle durchführen

Nachdem Sie nun die ersten Schritte im eBusiness erfolgreich gemeistert haben, wünschen wir Ihnen weiterhin viel Erfolg bei der Umsetzung Ihres Projekts. Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Auswahl von 27 Unternehmen aus 13 Branchen, die große Erfolge mit dem Einsatz von eBusiness und Standards erzielen konnten.

PROZEUS Praxisprojekte – Standorte der Unternehmen nach Bundesland





Automotive



Identifikationsstandards

GS1-128-Strichcode einsetzen und logistische Prozesse reibungsloser gestalten

Eine Neuausrichtung der internen logistischen Prozesse bei AUGER schaffte die notwendigen Voraussetzungen für eine bestmögliche Reaktion auf Kundenanforderungen. Die standardisierte Produktidentifikation mittels GTIN ermöglicht AUGER unternehmensübergreifende Kommunikation zwischen Lieferanten und Kunden. Beim Einsatz globaler Identifikationsnummern (GTIN) werden Artikel bzw. Handelseinheiten weltweit überschneidungsfrei identifiziert. AUGER festigt durch standardisierte Beschaffungsprozesse seine Marktposition im „Independent Automotive Aftermarket“ und baut sie so weiter aus.

Unsere Erfolge

Es ist uns gelungen, eine Zertifizierung des Unternehmens nach der DIN EN ISO 9001:2008 – Kosteneinsparung durch „geleitete“ standardisierte Prozesse – zu erreichen. Zudem wurde eine neue Planstelle (Vollzeit) im Bereich „Logistik“ eingerichtet und mit einem Mitarbeiter besetzt. Aufwändige, händische Prozesse im Wareneingang sind überflüssig geworden. Durch den völligen Wegfall von zahlreichen Teilarbeitsschritten und auch durch die Reduzierung von Arbeitsaufwänden in den neuen SOLL-Prozessen sollen die Kosten um bis zu 20.000 EUR pro Jahr sinken.

18



AUGER Autotechnik GmbH

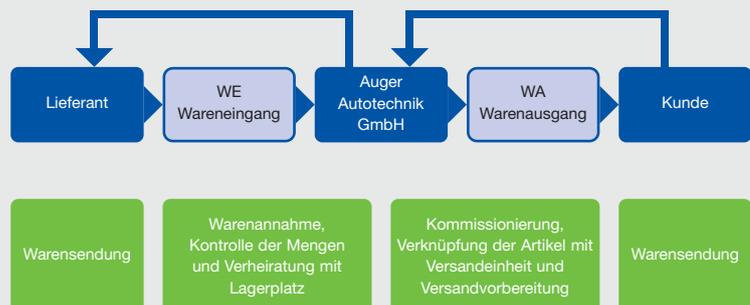
Hürth, Nordrhein-Westfalen
Beschaffung und Vertrieb
von LKW-Ersatzteilen
8 Mitarbeiter
6 Mio. EUR Jahresumsatz
www.auger-autotechnik.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/auger/



„Dank des Logistikstandards GS1-128-Strichcode können wir neben der Artikelnummer zusätzliche

Informationen wie z.B. die OEM-Ersatzteilnummer abbilden. Ergänzt durch den eBusiness-Standard EDI/EANCOM® gelingt es uns, einen höheren Wirkungsgrad in unserer Logistik- und Prozesskette zu erzielen.“

Cüneyt Akbas
Geschäftsführung



© PROZEUS

Projektdarstellung AUGER Autotechnik



Automotive

Teilnahme an Beschaffungsplattformen und Aufbau eines CRM-Systems

Für den Aufbau des Stammdatenmanagements wurden Dienstleistungen (Kalibrierung, Engineering, Service und Wartung etc.), Kaufteile und Verkaufsteile in einer zentralen Datenhaltung eingebunden. Außerdem wurden Lieferantenstammdaten und Kundenstammdaten erfasst. Für das Projektmanagement wurde ein Modul implementiert, auf das alle berechtigten Personen zugreifen können, um relevante Informationen zu hinterlegen (Workflow). Eine Datev-Schnittstelle dient der leichteren und schnelleren Übermittlung der Buchhaltungsdaten, eine CAD-Schnittstelle zur Verknüpfung der CAD-Daten mit den jeweiligen Stücklisten.

Schließlich wurde noch eine Planschnittstelle zur Verknüpfung der Daten zum jeweiligen Projekt eingerichtet. Für die Klassifizierung der Stammdaten von Produkten und Dienstleistungen wurde der Klassifikationsstandard eCI@ss eingesetzt.

Unsere Erfolge

Mit steigender Anzahl der zu bearbeitenden Projekte bei Ehrler Prüftechnik – insbesondere im Bereich Dienstleistungen – war die bestehende Form der Verwaltung nicht mehr praktikabel. Jede Bestellung musste manuell in das Programm eingepflegt werden, was häufig zu Fehlern bei Bestellungen führte. Insgesamt wurden die internen Prozesse grundlegend überarbeitet, beschleunigt und um ein Vielfaches transparenter gestaltet.

Eine effizientere Verwaltung der Projekte schafft nun freie Ressourcen, die für die Entwicklung neuer Produkte und eine verstärkte strukturierte Vertriebstätigkeit genutzt werden sollen. Erste Erfolge zeigten sich auf der Einkaufsseite: Bei einem großen Projekt konnten ca. 20.000 EUR durch den gebündelten Einkauf von Elektromaterial eingespart werden. Außerdem konnte der Lagerbestand erheblich reduziert werden.

Klassifikationsstandards



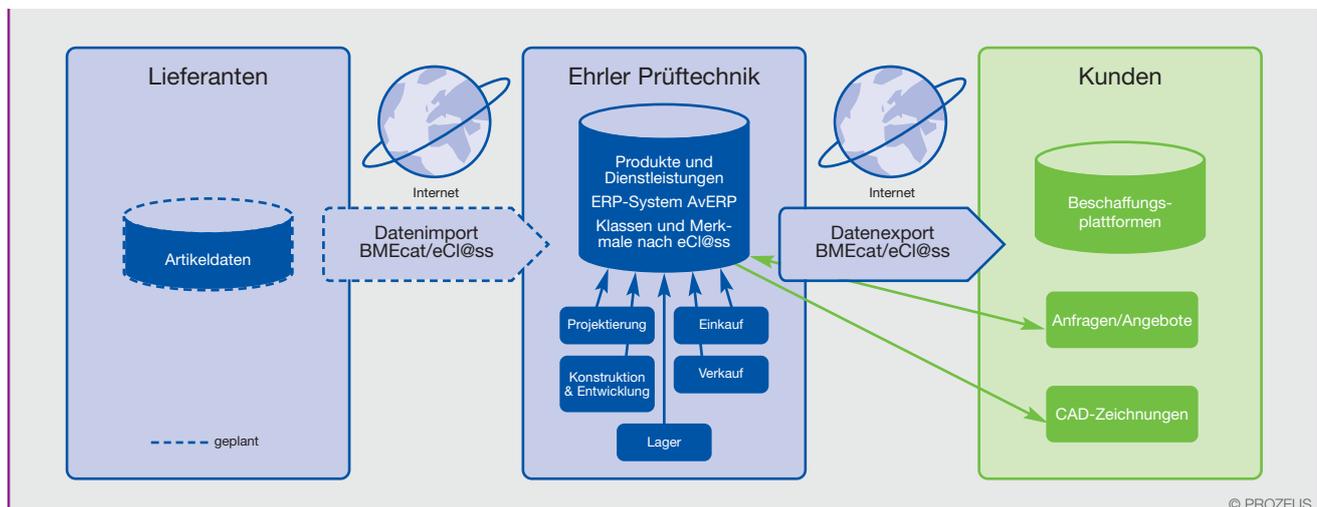
Ehrler Prüftechnik GmbH

Niederstetten,
Baden-Württemberg
Messen und Prüfen mit
gasförmigen Medien
25 Mitarbeiter
2,8 Mio. EUR Jahresumsatz
www.ep-e.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/
praxis/ehrlers/

„Grundlage für eBusiness sind standardisierte Stammdaten. Um an Beschaffungsplattformen teilnehmen zu können, haben wir unsere Stammdaten aufbereitet und in einem elektronischen Katalog bereitgestellt.“



Oliver Hammel
Einkauf, Vertrieb



© PROZEUS



Bauen/Heimwerken

Stammdatenmanagement mit eCl@ss im Handwerk

Klassifikationsstandards

20



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 Informationen, am

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

Frank Oswald
Geschäftsführer

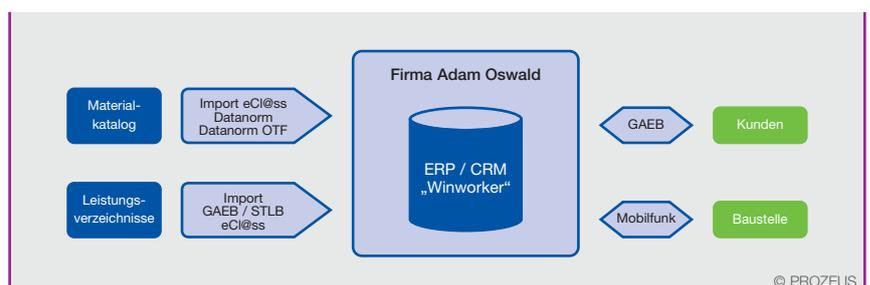
Im Unternehmen Adam Oswald wurde eine konsistente Datenbasis geschaffen sowie allgemeine Klassifikationsstandards in Form einer umfangreichen, branchenspezifischen Erfassung von Leistungs- und Materialstammdaten und deren Klassifizierung u.a. nach eCl@ss-Standard eingeführt. Damit wurden nicht nur die Ablaufprozesse im Unternehmen, sondern auch ein unternehmensübergreifender sowie ortsunabhängiger (Büro – Baustelle) Datenaustausch ermöglicht bzw. optimiert. Durch die standardisierte Artikel- und Leistungspositionserfassung wurde aber nicht nur die Qualität der Daten, sondern auch die Prozessdauer zur Erstellung eines individuellen Kundenangebotes optimiert.

Unsere Erfolge

Aufgrund der besser strukturierten und vielseitigeren Stammdaten in der EDV sind Angebote deutlich schneller und detaillierter zu kalkulieren. Das Unternehmen schätzt die Produktivitätssteigerung dabei auf ca. 30 Prozent. Weiterhin ist die Kalkulation nun so detailliert aufgebaut, dass die Arbeitsvorbereitung mit Zeit- und Materialvorgaben mit erheblich weniger Aufwand, fast Ad-hoc generiert werden kann. Durch die mögliche Hinterlegung von mehreren Lieferan-

ten wird zudem eine höhere Transparenz bei der Materialauswahl erreicht. Des Weiteren sind alle Baustelleninformationen (bspw. Zeitvorgaben) durch die Online-Übertragung der Informationen vom ERP-System auf die mobilen Mitschreibungsgeräte immer sofort auf dem aktuellsten Stand. So reduziert Adam Oswald den Arbeitsaufwand und den Zeitaufwand für die Übermittlung von Informationen auf die Baustelle und erhöht gleichzeitig die Produktivität im Büro und auf der Baustelle. Auch die Mitarbeiterzufriedenheit ist durch die schnellere und bessere Information auf der Baustelle gestiegen.

Durch die Online-Daten (Stundenmitschreibung) von der Baustelle ist es Adam Oswald nun möglich, jederzeit einen Soll-/Ist-Vergleich der Produktivität zu generieren. Dadurch werden Engpässe und Störungen im Baustellenablauf sowie mangelhafte Produktivität sofort erkannt, und das Unternehmen kann rechtzeitig eingreifen, bevor „das Kind in den Brunnen gefallen ist“ und die Baustelle negativ endet. Zudem können Informationen (bspw. Fotos) bei Problemen auf der Baustelle vom Baustellenmitarbeiter direkt zum verantwortlichen Bauleiter gesendet werden, der anhand dieser Informationen sofort Entscheidungen treffen und Korrekturmaßnahmen in die Wege leiten kann, was Fehl- und Wartezeiten erheblich reduziert.



Projektdarstellung Adam Oswald



Elektronische Rechnung und Zahlungsverkehr nach EANCOM® lösen Papierbelege ab

Mehrere Tausend Rechnungsbelege pro Jahr, die bisher in Papierform und von Hand mit dem Geschäftspartner ausgetauscht wurden, werden zukünftig in automatisierter Form elektronisch abwickelt und sind damit weniger zeitaufwändig und fehleranfällig.

Bei Wellhöfer wurde dazu der EANCOM®-Nachrichtentyp INVOIC (Rechnung) implementiert und an den EDI-Partner versendet. Im Gegenzug erhält Wellhöfer nun elektronische Zahlungsbefehle (REMADV – Remittance Advice) zurück, um sie automatisiert im eigenen Buchhaltungssystem weiterzubearbeiten. Später soll diese Methodik auch auf weitere Kunden erweitert werden.

Die erforderliche Rechtssicherheit in diesem Projekt wurde für beide Partner durch die Unterzeichnung der GS1 Germany-Mustervereinbarung für die EDI-INVOIC erzielt.

Unsere Erfolge

Durch die Automatisierung auf beiden Seiten konnten die Prozesse Rechnungslegung und Zahlungsabwicklung beschleunigt werden. Durch dieses Projekt verbessert Wellhöfer den Kundenservice und erhöht damit die Kundenbindung. Nach vorläufiger Betrachtung ergibt sich in Bezug auf die Anbindung des ersten EDI-Partners eine Amortisationszeit von rund 36 Monaten.

Transaktionsstandards



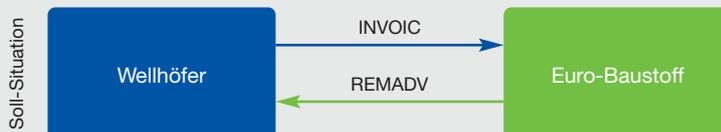
Wellhöfer Treppen GmbH & Co. KG

Würzburg, Bayern
Bodentreppenhersteller
55 Mitarbeiter
6,9 Mio. EUR Jahresumsatz
www.wellhoefer.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/wellhoefer/

„Mit Einsatz der EANCOM®-Nachrichten INVOIC und REMADV optimieren wir gemeinsam mit unserem Partner die Prozesse und steigern damit die Kundenzufriedenheit. Mit dem Einsatz von EANCOM® INVOIC und REMADV verfügt Wellhöfer über wirksame Instrumente, um Kunden auf dem aktuellen Stand der Technik einen verbesserten Service zu bieten. Insgesamt wurde der Aufwand des Projekts zu Beginn zu niedrig eingeschätzt. Die Projektadministration wurde dabei zunächst als zusätzlicher Aufwand, im Laufe des Projekts jedoch immer mehr als sinnvolle Hilfestellung empfunden.“

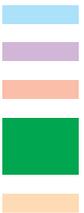


Martin Preiß
Leiter EDV/Organisation



© PROZEUS

Projektdarstellung Wellhöfer





Dienstleistungen

Elektronischer Dienstleistungskatalog für Beschaffungssysteme und eMarktplätze

Katalogaustauschformate

Kalibrix

DKD-K-21701

Kalibrix

Luckenwalde, Brandenburg
Kalibrierdienstleistungen

16 Mitarbeiter

1,1 Mio. EUR Jahresumsatz

www.kalibrix.de

Vollständiger Projektbericht:

www.prozeus.de/prozeus/praxis/kalibrix/



„Kalibrix ist nach Abschluss des Projekts in der Lage, vorwiegend durch Großkunden initiierte Nachfragen nach elektronischen Daten im Bereich der messtechnischen Dienstleistungen nachhaltig zu bedienen.“

Christian Michel
Geschäftsführung

Kalibrix plante die Klassifizierung der Kalibrierdienstleistungen (Längen-, Elektro-, 3D-Messung und Reparatur) nach eCI@ss und proficl@ss sowie den Aufbau eines elektronischen Leistungskataloges auf XML-Basis (z.B. BMEcat) mit Anbindung an externe Systeme. Forderungen von Großkunden nach eBusiness-Standards (z.B. BMEcat) wurden bereits an das Unternehmen herangetragen.

Angebotsanfragen bzw. Kundenaufträge zeichneten sich häufig durch mangelnde Spezifizierung der gewünschten Dienstleistung aus, wodurch häufige Rückfragen oder sogar Fehlkalkulationen verursacht wurden. Neben der Erfüllung der Kundenwünsche sollten interne Prozesse effizienter abgewickelt werden. Insbesondere Auftragsdurchlaufzeiten sollten erheblich verkürzt und Doppelerfassungen sollten nach Möglichkeit ganz vermieden werden.

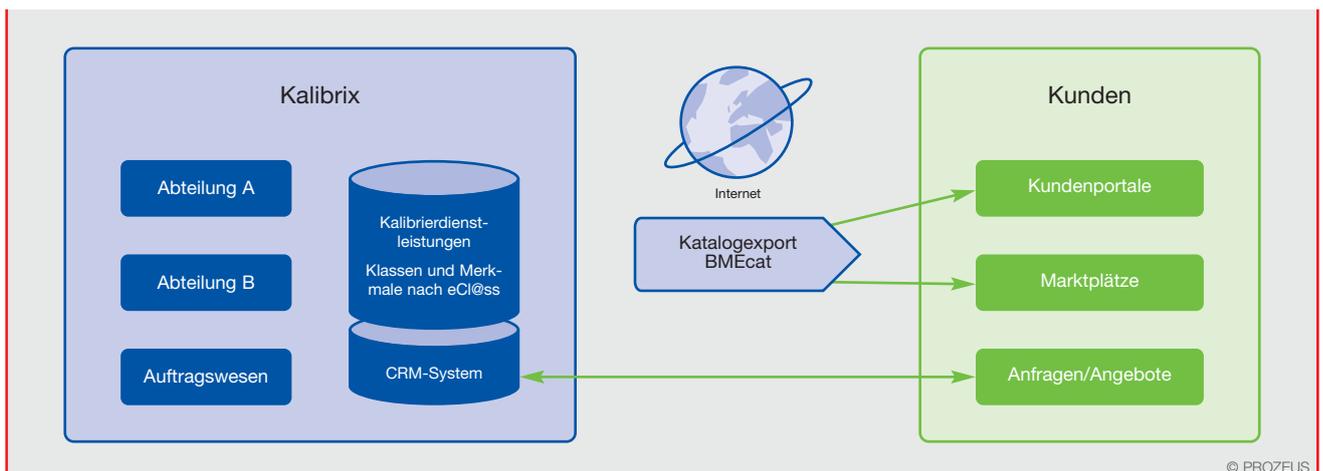
Ein weiteres Ziel war die Senkung der Reaktionszeit auf Kundenanfragen sowie der Reklamationsquote durch Prozessoptimierung und die Reduzierung von Erfassungsfehlern.

Unsere Erfolge

Das Projekt hat das Unternehmen Kalibrix in seinen Möglichkeiten, elektronische Standards und Prozesse überhaupt abzubilden, insgesamt weit nach vorne gebracht. Einige Hemmnisse, die das Projekt begleitet haben, konnten im Großen und Ganzen relativ problemlos ausgeglichen werden. Die Anforderungen von Großkunden nach elektronischen Daten können nun bedient werden.

Durch das Projekt wurden die Voraussetzungen geschaffen, um Großkunden in einem vertretbaren Aufwand-/ Ertragsverhältnis kalkulieren und abwickeln zu können. So liegen die zeitlichen Einsparungseffekte in der Vorbereitung und im Handling eines Großkunden in einer Größenordnung von etwa 15 Prozent, was in Zahlen ausgedrückt ca. 30.000 EUR p.a. bedeutet.

22



© PROZEUS

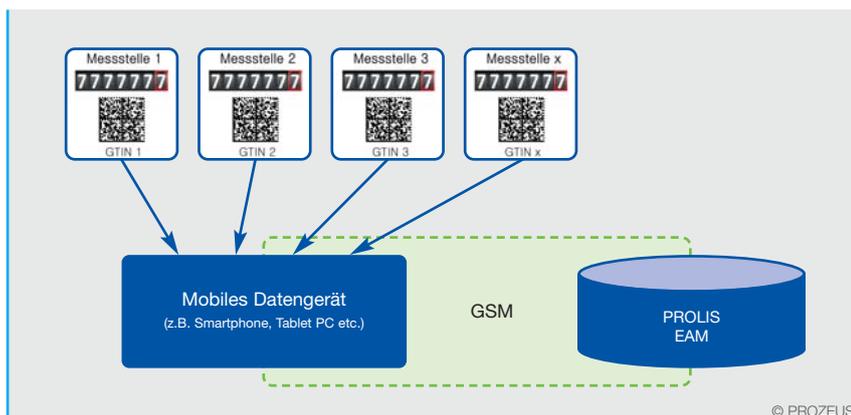
GS1 DataMatrix und mobile Datenerfassung in einem Fußball-Bundesliga-Stadion

Ein besserer IT-Regelbetrieb, d.h. vor allem die effizientere Verwaltung von Investitionsgütern, steht im Mittelpunkt. Im Stadion werden hierzu alle relevanten Anlagen mit Barcode-Standards (Data Matrix) gekennzeichnet, um elektronisches Kommunizieren mittels Mobilgeräte-Scanning und EDI mit dem EAM-System (Enterprise Asset Management) zu ermöglichen.

Eine eindeutige Zuordnung von Infrastruktureinrichtungen zu Stamm- und Bewegungsdaten ermöglicht dann die transparente und hoch effektive Abrechnung von Verbräuchen. Zum Einsatz kommen handelsübliche Mobiltelefone, wie z.B. Geräte mit Windows Mobile 6.5, iPhone, iPad, Blackberry und andere. Später ist die Übertragung der Ergebnisse auf weitere Dienstleister des Stadions (z.B. Reinigungsdienst) geplant.

Unsere Erfolge

Für das Projekt schlagen Ausgaben in Höhe von rund 30.000 EUR für Mobilfunkgeräte mit Vertrag, die Etiketten für die DataMatrix-Kennzeichnung, Personalkosten sowie Nutzungsgebühren eines EAM-Systems zu Buche. An Einsparungen erwartet man vor allem Vereinfachungen bei den täglichen Zählerablesungen im Bundesliga-Stadion – vorher manuell ca. 2,5 Stunden; nachher mit mobiler Datenerfassung und EDI ca. 1 Stunde. Dies ergibt eine Ersparnis von 1,5 Stunden je Werktag. Bei einem Stundensatz von 45,- EUR sind das 67,40 EUR je Werktag, bei 264 Werktagen im Jahr ergeben sich rund 18.000 EUR an Einsparung p.a. Für sämtliche erbrachten Leistungen im Projekt ist ohne Berücksichtigung von Synergie und Skaleneffekten, Mitarbeitermotivation oder Umsatzsteigerungen in den beiden Geschäftsbereichen IT Regelbetrieb und Softwareentwicklung letztlich von einer Amortisationsdauer von rund 14 Monaten auszugehen.

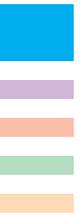


Projektdarstellung Voigtmann



Dienstleistungen

Identifikationsstandards



Voigtmann GmbH

Nürnberg, Bayern
TÜV-zertifiziertes Systemhaus
für IT-Regelbetrieb und
Softwareentwicklung
8 Mitarbeiter
0,8 Mio. EUR Jahresumsatz
www.voigtmann.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/voigtmann/

„Unser Praxiseinsatz von GS1-Standards in einem Bundesliga-Stadion stellt hohe Ansprüche an Güte und Qualität der Lösung; zudem werden Mobilgeräte immer kostengünstiger. Dadurch gelingt auch anderen KMU die System-einführung nicht nur schnell, sondern sie ist auch mit nur relativ geringen Aufwendungen sicher zu bewerkstelligen.“



Peter Voigtmann
Geschäftsführender Gesellschafter



Elektro/Elektronik

Erweiterung des Produktinformationsmanagement-Systems

Klassifikationsstandards

24



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

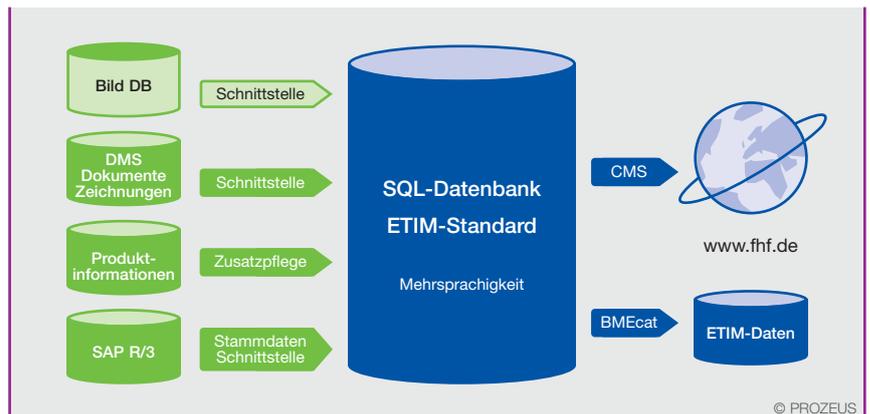
Als international tätiges Unternehmen im Bereich der Signal- und Kommunikationseinrichtungen, mit massivem Wettbewerbsdruck vor allem aus Asien und UK, sind eBusiness-Standards eine große Chance im Kampf um Kunden und Marktanteile. Um dem steigenden internationalen Druck standhalten zu können, wird es zusehends wichtiger, das gesamte eBusiness auf multilingualen Stand zu bringen. Die bisherigen eBusiness-Aktivitäten beschränken sich zurzeit auf die Sprachen Deutsch und Englisch.

Da in der Branche ETIM neben eCl@ss zum absoluten Standard geworden sind und die Verfügbarkeit der Mehrsprachigkeit gegeben ist, beabsichtigt FHF im eigenen Hause die Möglichkeit zu schaffen, weitere Sprachen zur Verfügung zu stellen. Es wird bereits der Standard ETIM (Version 4.0) eingesetzt, welcher auch die Basis für die eigene Website darstellt. Die Basis für die ETIM-Daten bildet das 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 Doku-

umentenmanagement-System (DMS – Saperion). Alle diese Systeme sind über entsprechende Schnittstellen vernetzt. Alle deutschen Großhandels-Organisationen werden basierend auf dem ETIM-Standard bereits mit Produktdaten versorgt. Die Versorgung mit entsprechendem, im Standard festgelegten, Bildmaterial ist zurzeit nur sehr aufwändig und nicht zufrieden stellend möglich.

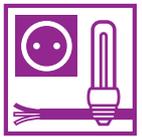
Unsere Erfolge

- Verringerung der Anfragen nach Bildern für den erweiterten Gebrauch, geschätzt ca. 30 Min./Tag
- Zeiteinsparung bei der Beschaffung und Übermittlung von Bildern, erwartet bis zu 2 Mannmonate/Jahr
- Verbesserte Aktualität von Bildern in eigenen Marketinganwendungen
- Übermittlung von Bildern gem. ETIM-Standard erwartet ca. 0,5 Mannmonat/Jahr
- Eroberung neuer internationaler Märkte durch die Bereitstellung des ETIM-Standards in zusätzlichen Sprachversionen (Spanisch). Zu erwartender Mehrumsatz im gesamten spanisch sprechenden Raum ca. 250.000 EUR binnen 2 Jahren durch verbesserte Kommunikation.



© PROZEUS

Projektdarstellung FHF



Elektro/Elektronik

Klassifikationsstandards



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

Bei NORKA wurde im Zuge eines Stammdatenprojekts ein Produktinformationsmanagement (PIM)-System aufgesetzt, das in erster Linie als Instrument zur Erstellung von Printmedien genutzt wird. In zweiter Instanz wurden mit Hilfe des PIM standardisierte Katalogaustauschformate erzeugt. Voraussetzung 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 den verschiedensten Quellen im Unternehmen zukünftig durch Standardisierung an einer vorgegebenen Stelle zu finden. Dadurch wurden Redundanzen vermieden, die Aktualität der Daten war gewährleistet und es traten keine zeit- und kostenaufwändigen Medienbrüche auf.

Unsere Erfolge

Die Versorgung der im Markt befindlichen Shopsysteme mit verifizierten, sauberen Stammdaten war ein eminent wichtiger Schritt, der auf eine Festigung und Erhöhung des Absatzes des Unternehmens zielte. Durch das Stammdatenprojekt erwartete NORKA hauptsächlich eine deutliche Verkürzung der Produktionszeit des eigenen Katalogs. Vor dem Projekt dauerte eine durchschnittliche Katalogerstellung sechs Monate.

Nach Einführung des PIM ist die Katalogerstellung in zwei Monaten abgeschlossen. Die Vorteile des PIM-Systems werden durchgehend genutzt – so ist nun z.B. auch eine erheblich verkürzte Erstellungszeit für weitere Sprachvarianten des Katalogs zu erwarten. Weiterhin soll die Anzahl der Kontrolldurchläufe des Katalogs gedrittelt werden, von der Zeit sechs auf zukünftig zwei Monate.

NORKA

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

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

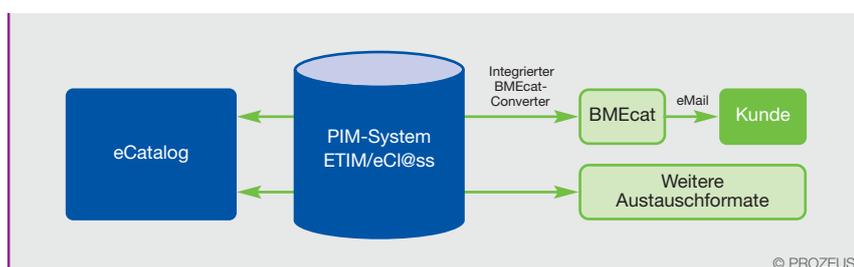
25



„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



Projektdarstellung NORKA



Food/Non-Food

Identifikationsstandards



Artikelkennzeichnung und Einsatz von Auto-ID als Vorbereitung zur Einführung des EPC-Standards

Zu Beginn stand die Prozessoptimierung des internen Informations- und Warenflusses mit Hilfe einer integrierten Auto-ID-Lösung (Barcode und/oder RFID) im Mittelpunkt der Umsetzung. Anschließend ging man die Erweiterung der Prozesse um den Etikettierungsstandard GS1-128 (NVE-SSCC) an. Hierzu wurden die entsprechenden Etiketten auf Paletten- und Packstückebene in den Bereichen Wareneingang, Produktion und Warenausgang angebracht.

Unsere Erfolge

Der größte Erfolg des Projekts sind die Echtzeitaussagen über die laufenden Produktionsstände. Erst diese ermöglichen die notwendige Transparenz im innerbetrieblichen Waren- und Informationsfluss. Durch die einheitliche und optimierte Datenbasis wurden die zahlreichen Excel-Sheets überflüssig. Die Automatisierung der Prozesse in den Bereichen Wareneingang, Produktion und Warenausgang wurde abgeschlossen; eine spätere Einbindung von Partnern und Kunden in die standardisierten Geschäftsabläufe ist für die nahe Zukunft vorgesehen.



Rowo-Food GmbH

26

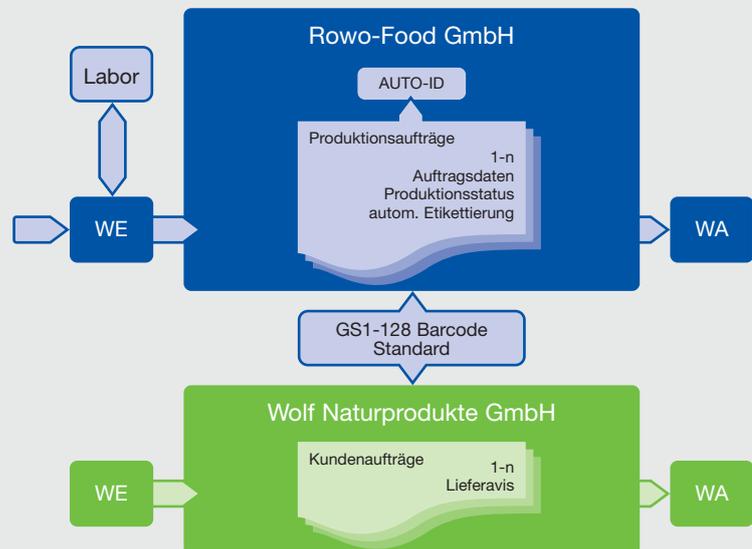
Stadelhofen, Bayern
Weltweiter Import luft- und gefriergetrockneter Rohstoffe für die Nahrungsmittelindustrie
40 Mitarbeiter
10 Mio. EUR Jahresumsatz
www.rowo-food.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/rowo/



„Durch den Einsatz von Auto-ID und die Vorbereitung zur Einführung des EPC-Standards optimieren wir die

Warenein- und -ausgänge sowie die innerbetriebliche Transparenz. Dies wird uns im Markt noch besser positionieren und unseren Kunden zusätzlichen Service bieten.“

Rainer Kaske
Leiter Organisation



© PROZEUS

Stammdatenmanagement + EANCOM® + NVE = eBusiness-Effizienz²



Food/Non-Food

GS1-Standards haben in sämtlichen Prozessketten vorherig proprietäre Systeme verdrängt. Sowohl im Bereich der innerbetrieblichen Logistik, wie beispielsweise zur Identifikation von Stellplätzen, als auch unternehmensübergreifend werden durchgängig GS1-Identis angewendet.

Die papierbasierte, manuelle Auftragsabwicklung wurde durch den automatisierten Empfang elektronischer Bestellungen auf Basis der EANCOM®-Nachricht ORDERS abgelöst. Außerdem wurde der Versand elektronischer Liefermeldungen auf Basis der EANCOM®-Nachricht DESADV realisiert, einschließlich einer Sendungsverfolgung mit NVE (SSCC)-Nummer der Versandeinheit gemäß GS1-Standard. Grundlage hierfür bildet die Einführung eines elektronischen Artikelstammdatenmanagements unter Nutzung des Stammdatenpools von SA2-WorldSync.

Unsere Erfolge

Die Übernahme der NVE (SSCC) jedes einzelnen Ladungsträgers, z.B. der Paletten, und Kennzeichnung zur Sendungsverfolgung gemäß GS1-Spezifikation verbessert deutlich die Transparenz bei der Warenverfolgung der Teutoburger Ölmühle. Zusätzlich minimiert der Einsatz der NVE (SSCC) in der internen Logistik beginnend beim Wareneingang die zeitliche Lücke zwischen Buchung und Realisierung. Die gesamten Investitionen für Hardware, Software und Personentage belaufen sich auf rund 23.000 EUR.

Transaktionsstandards



Teutoburger Ölmühle GmbH & Co. KG

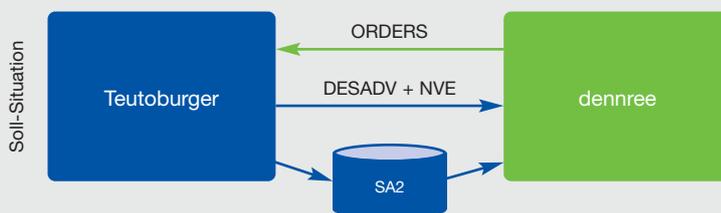
Ibbenbüren, Nordrhein-Westfalen
Produktion von Speiseölen aus Raps-Saat und Sonnenblumenkernen im Kaltpressverfahren
75 Mitarbeiter
www.teutoburger-oelmuehle.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/teutoburger_oelmuehle/

27

„Regelmäßige Projektsitzungen haben wesentlich dazu beigetragen, dass wir die gesetzten Ziele konsequent haben verfolgen können. Unsere Prozesse sind nun schneller, fehlerfreier und transparenter. Dies stärkt unsere Position als Lieferant bei unseren Kunden. Die Rückschau zeigt, dass der interne Nutzen noch sehr viel stärker ist als erwartet. Inzwischen übertragen wir das mit dem Handelspartner dennree Begonnene erfolgreich auf weitere Partner.“



Gerhard Kamlage
Geschäftsführer



© PROZEUS



Kosmetik

Materialfluss automatisieren mit Hilfe von EPC/RFID und eCl@ss

Identifikationsstandards



ALGI Seifenfabrik GmbH & Co. KG

Stockheim, Bayern
Hersteller von Haar- und Körperpflegemitteln, Seifen und Seifenfiguren
43 Mitarbeiter
5,5 Mio. EUR Jahresumsatz
www.algi.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/algi/



„Kleinere Unternehmen müssen moderne Wege ausprobieren, um später bereit zu sein, wenn IT-gestützte Abläufe von Kunden gefordert werden. Sie sind dann in der Lage, eine Umstellung auch ohne hohe Zusatzkosten kurzfristig zu meistern. Beginnen Sie frühzeitig, grenzen Sie vorab Problemfelder ein und finden Sie Lösungen, den Datenaustausch mit den anderen EDV-Systemen zu realisieren und wichtige Unternehmenszahlen zu extrahieren. Nicht nur für einen Wettbewerbsvorsprung, sondern für den Erhalt Ihrer Wettbewerbsfähigkeit.“

Hermann Küpferling
EDV-Leiter

Beim Wareneingang bzw. Zugang aus der Produktion erhält jede Palette ein RFID-Label, das die Identifizierung bei allen Folgebewegungen ermöglicht. Bei größeren Bestellmengen bringen idealerweise die Lieferanten bereits RFID-Labels an, was die Abwicklung des Wareneingangs und die Einlagerung vereinfacht.

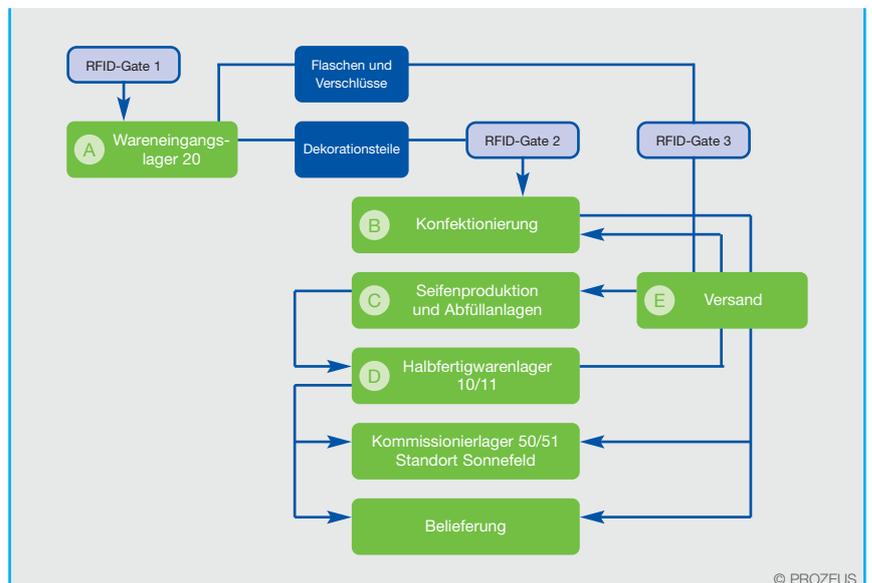
Die Materialbereitstellung für Produktionsaufträge erfolgt über einen mobilen Handscanner. Hierbei wird die benötigte Menge und die Zuordnung der verbrauchten Chargen über das RFID-Label angezeigt. Umlagerungen werden über das Auslesen des RFID-Labels sowie der Angabe des Abgangs- und Zugangslagerortes dokumentiert. Verkaufsartikel werden ebenfalls chargengenau auf Paletten eingelagert, so dass das RFID-Label die Ware bis zur endgültigen Kommissionierung für den Verkauf begleitet.

Mit Hilfe des RFID-Labels wird dem ERP-System die produzierte Menge mitgeteilt, ebenso die Umlagerung nach der Produktion in ein Außenlager. Einheitlich nach eCl@ss klassifizierte und anhand von Artikelmerk-

malen detailliert beschriebene Einkaufs- und Verkaufsartikel sowie Halbfabrikate können nicht mehr verwechselt werden. Zudem wird die Weiterverarbeitung für andere eBusiness-Bereiche (z.B. EDI, Online-Shop) optimal erleichtert. Beispielsweise wird eine Datenverbindung zum ERP-System hergestellt oder in der Online-Vermarktung können neue Kundenkreise gefunden werden.

Unsere Erfolge

Als größten Erfolg bei der Umsetzung von eBusiness ist die enorme Zeiterparnis im Wareneingang zu nennen. So werden Vorteile gegenüber der manuellen Erfassung von rund 80 Prozent erzielt. Vorgänge bei der Warenannahme, die vorher fünf Minuten dauerten, benötigen nun nur noch ein- bis zweiminütige Umlagerungen oder Bereitstellungen reduzieren sich auf 20 Sekundenzeiträume. Kostenseitig fallen zudem aufwändige Recherchen bei Fehlbuchungen weg. Insgesamt belaufen sich die zeitlichen Einsparungen auf etwa 280 Stunden pro Jahr.



© PROZEUS

Einstieg in den standardisierten elektronischen Datenaustausch (EDI)



Kosmetik

In der Parfümeriebranche stehen insbesondere kleine Fachhandelsbetriebe unter enormem Wettbewerbsdruck. Um gegenüber anderen Vertriebsformen und Handelsformaten konkurrenzfähig zu bleiben, müssen sie sämtliche Effizienz- und Kostensenkungspotenziale mobilisieren. Ein Schlüsselfaktor ist in diesem Zusammenhang der Aufbau von eBusiness-Kompetenz. Für Mußler bedeutet der Einstieg in den elektronischen Datenaustausch (EDI) daher eine strategisch weitsichtige Entscheidung. Zugleich unterstreicht die vertrauensvolle Kooperation mit dem multinationalen Konzern Coty, welche Wertschätzung der Fachhandel aufgrund seiner besonderen Beratungs- und Servicequalität in der Industrie genießt.

Mithilfe der weltweit kompatiblen eBusiness-Standards schafft Mußler schließlich die Basis, seine Geschäftsprozesse auch mit weiteren Geschäftspartnern wie beispielsweise L'Oréal automatisiert abzuwickeln. Betriebswirtschaftliche Informationen tauscht Mußler mit Coty im standardisierten Nachrichtenformat EANCOM® (Version D.01B) aus.

Unsere Erfolge

- Steigerung der Kundenzufriedenheit und Verbesserung der Beziehung zum strategisch relevanten Geschäftspartner Coty: Umstellung von bis dato manuellen auf elektronische Geschäftsprozesse in der Supply Chain – von der Bestellung über die Warenvereinnahmung bis zur Rechnungslegung
- Steigerung der Kosteneffizienz in unterschiedlichen Prozessschritten
 - Verbesserung der Wirtschaftlichkeit durch beschleunigte Abwicklung des Geschäftsdatenaustauschs
 - produktiverer Einsatz von Mitarbeitern durch Vermeidung manueller Eingabetätigkeiten
 - Kostenreduzierung durch geringere Lagerbestände im Zentrallager
- Weitere Verbesserung der Beratungs- und Servicequalität: Entlastung der Mitarbeiter von unqualifizierten Arbeitsroutinen ermöglicht stärkere Fokussierung auf die Kundenberatung

Transaktionsstandards



Mußler GmbH

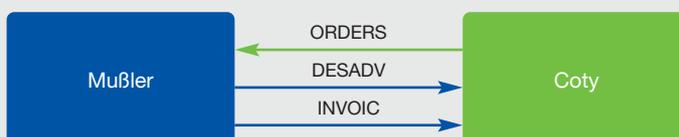
Stuttgart, Baden-Württemberg
Parfümeriefilialist mit fünf
Filialen in Stuttgart
30 Mitarbeiter
3,8 Mio. EUR Jahresumsatz
www.mussler-beauty.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/mussler/

„Wir wollen nicht zu denen gehören, die es nicht mehr gibt. Darum nutzen wir diese Effizienzpotenziale und haben uns für ECR entschieden. Der Einsatz von standardisierten Geschäftsdokumenten im elektronischen Datenaustausch bringt Verbesserungen der Wirtschaftlichkeit und der Produktivität; Fehler ebenso wie Kosten werden dabei reduziert.“



Mattias Mußler
Geschäftsführer

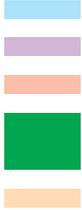
Soll-Situation



© PROZEUS



Logistik



Transaktionsstandards

Sendungsverfolgung mit NVE (SSCC) und elektronische Speditionsabrechnung (INVOIC)

Der Informationsaustausch bei der Sendungsübernahme und die Übermittlung von Rechnungen erfolgte bislang über Fax und E-Mail. Im Rahmen des Projektes wurden zwei ineinandergreifende Projektziele, nämlich das Zusammenspiel von Identifikations- und Kommunikationstandards, gleichzeitig realisiert. Zunächst wurde mit Einführung eines neuen Lagerverwaltungssystems beim Projektpartner mit der Auszeichnung jeder Palette mittels NVE (SSCC) die Basis geschaffen, jede Versandeinheit lückenlos bis zum Empfänger mittels elektronischer Nachrichtenarten wie ein Lieferavis (DESADV) und Statusmeldung (IFTSTA) zu verfolgen. Außerdem wurde die elektronische Rechnungsdatenübermittlung auf Basis der EANCOM®-Nachrichtenart INVOIC umgesetzt.

Unsere Erfolge

Die Anwendung branchenübergreifender EANCOM®-Nachrichtentypen ist auch im Logistiksektor möglich und damit bestens geeignet, Einsparpotenziale zu realisieren.

Dabei stellen eine dauerhafte und hohe Kundenzufriedenheit in Verbindung mit klar strukturierten Abläufen einen wesentlichen Punkt für mittelständische Unternehmen dar, um im täglichen Ringen mit großen Konzernspeditionen zu überleben.



Hartmann Spedition & Logistik AG

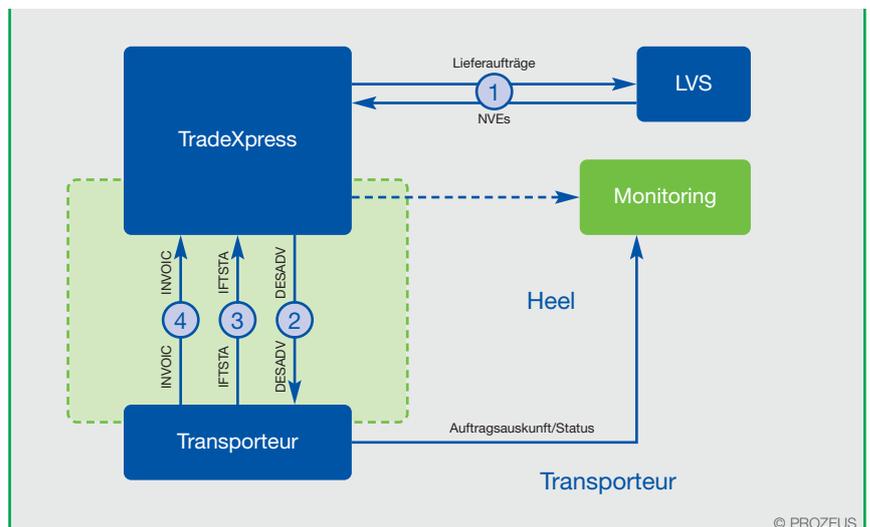
Muggensturm,
Baden-Württemberg
Europaweiter Anbieter sämtlicher Services in der Logistikkette
120 Mitarbeiter
24 Mio. EUR Jahresumsatz
www.hartmannag.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/hartmann/



„Vor Beginn eines Projektes sollten unterschiedliche Auslegungen der umzusetzenden Standards für alle

Beteiligten geklärt sein, damit sich hieraus während des Projektverlaufes keine Verzögerungen ergeben. Elektronischer und standardisierter Datenaustausch bietet gerade für mittelständische Unternehmen große Chancen, interne Prozesse optimal zu gestalten und somit auch Kosten zu sparen.“

Günther Stoll
Logistikleiter



© PROZEUS



Einsatz von EPC/RFID zur Materialverfolgung von Paletten – vom Rohmaterial über die Produktion bis in den Verkauf

Die Verwendung von Radiofrequenztechnologie zur automatischen Identifikation (RFID) von Waren stand im Mittelpunkt des Projektes. Der Einsatz von RFID beginnt und endet an der Zufahrt des Palettenwerks im Hafengebiet von Wismar. Das gelieferte Schnittholz der Zulieferer von PSW wird bei der Übergabe vermessen, erfasst und mit einem Transponder versehen.

Durch das angebundene ERP System können von diesem Moment an zuerst das Schnittholz und später die fertigen Paletten verfolgt werden. Hierbei stellen sowohl die Produktion als auch die Trocknung der fertig produzierten Paletten wichtige Beobachtungspunkte in der Produktionslinie von PSW dar.

Unsere Erfolge

Durch das Tracking des gesamten Prozesses entsteht eine genaue Rückverfolgbarkeit für die Kunden des Palettenherstellers. Dabei kommen neben klar lesbaren Informationen auch Ultrahochfrequenz (UHF)-Transponder Class 1 Gen 2 für den automatisierten Auslesevorgang zum Einsatz.

Durch die Verwendung der GS1-Standards EPC, SGTIN und GRAI ist PSW bereits heute bereit für zukünftige Anforderungen von Industrie und Handel.

Identifikationsstandards



PALETTEN-SERVICE Wismar GmbH

Wismar,
Mecklenburg-Vorpommern
Produktion von Holzflachpaletten
sowie von Sonderpaletten
50 Mitarbeiter
12 Mio. EUR Jahresumsatz
www.psh.ag
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/paletten_service/

„Der Einsatz der EPC/RFID-Technologie ermöglicht bei PSW ein durchgehendes Prozess-Tracking.



Das elektronische Warenwirtschaftssystem, und damit auch die Produktionsplanung, werden mit Hilfe der Erfassung der Lagerbestände sowie des Einsatzes von Sägeprogrammen und von Fertigungsstücklisten für die Endprodukte unterstützt. Durch die neue Rohmaterialeinteilung erwarte ich eine Einschnittoptimierung zu Gunsten der Rohmaterialausnutzung sowie eine Verschnittminimierung. Letzlich verbreitet damit das Palettentagging die Idee von der Holzflachpalette als intelligentem Ladungsmittelträger weiter.“

Ingo Mönke
Geschäftsführer





Effiziente Beschaffung von Elektronikbauteilen mit EANCOM®-Nachrichten

Transaktionsstandards



ESA Elektroschaltanlagen Grimma GmbH

Grimma, Sachsen
 Elektro
 190 Mitarbeiter
 22 Mio. EUR Jahresumsatz
www.esa-grimma.de
 Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/esa/



„Da ist ein Paket am Wareneingang und keiner weiß, wo es herkommt und zu welchem Projekt es gehört – das wird es in Zukunft bei uns nicht mehr geben.“

Jörg Reinker
 Geschäftsführer

Wesentliche Geschäftsvorfälle von der Auftragserstellung, -änderung und -bestätigung bis hin zur Lieferavisierung und Rechnung werden elektronisch mit den Nachrichtentypen ORDERS, ORDRSP, ORDCHG, DESADV und INVOIC abgewickelt. Da ESA fast ausschließlich Erzeugnisse nach Kundenspezifikation in Einzel- bis Kleinserien hergestellt, löst der Vertrieb eines ESA-Produkts immer vorab eine kundenauftragsbezogene Beschaffung notwendiger Teile aus. Die elektronische Auftragsabwicklung mit EANCOM®-Nachrichten steigert dabei die Effizienz im Beschaffungsprozess, und Sachbearbeiter von Routinetätigkeiten werden bei der Belegerstellung und -prüfung entlastet. Dies hat auch zur Folge, dass Bestell- und Lieferinformationen schneller und in besserer Qualität im PPS-System zur Verfügung stehen.

Aufwand im Detail je Geschäftsvorfall:

- 27 PT für 600 Bestellungen mit 650 Lieferbestätigungen
- 13 PT für 800 Eingangsrechnungen
- 2 PT für die Handbuchung von Rechnungen im Controlling
- 13 PT für die Handeingabe von Lieferscheinen

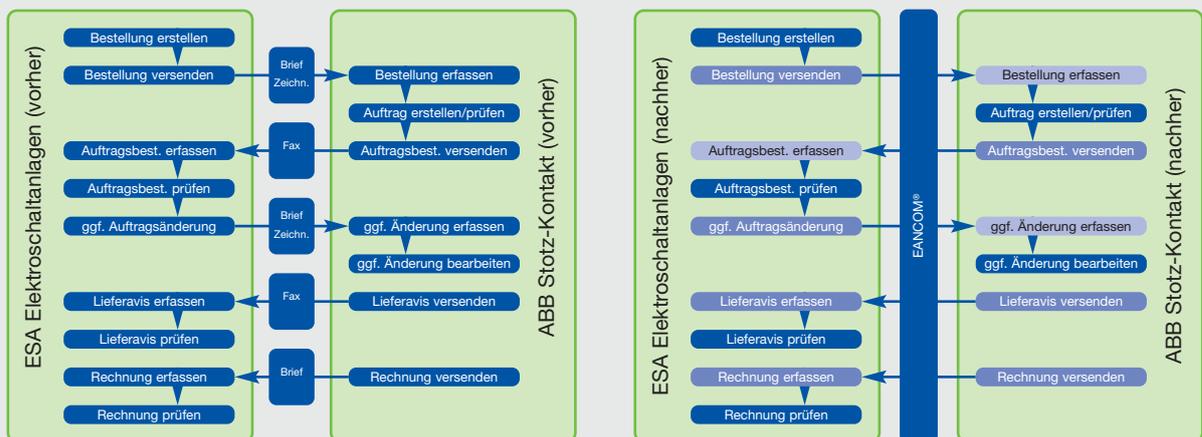
Nach der EDI-Einführung beträgt der Personalaufwand nur noch 33 PT im Monat. Übersichtlichere und besser verfügbare Informationen durch schnellere und aktuellere EDI-Prozesse reduzieren die Fehlerquote deutlich.

Die gesteigerte Aussagefähigkeit der Materialwirtschaft für den Kunden erhöht die Flexibilität in Hinsicht auf Lieferfähigkeit und -termine; bei Verzögerungen oder Fehlmaterialien können entsprechende Gegenmaßnahmen eingeleitet werden (Alternativbeschaffung, Lieferantenrücksprache etc.).

Unsere Erfolge

Vor Einführung von EDI resultierte aus dem bisherigen Transaktionsvolumen ein Aufwand in Summe von 55 Personentagen (PT) je Monat.

In einer konservativen Schätzung wird ein ROI von rund 40 Prozent veranschlagt, was einer Amortisationsdauer von etwa zwei bis zweieinhalb Jahren entspräche.





Produktinformationsmanagement: Stammdaten für elektronische Produktkataloge

Durch die Einführung der eBusiness-Anwendung ist die Firma Renner in der Lage, Ersatzteillisten und Datenblätter für ca. 6.000 Produkte (22.000 Artikel) und Produktvarianten auf Knopfdruck „on-the-fly“ mehrsprachig zu erzeugen. Flexibilität in Umfang und Darstellung von Produktdaten konnte durch den Einsatz des Layout-Programms XSLfast (jCatalog) erzielt werden. Die Layouts können im Unternehmen selbst schnell und flexibel erstellt werden.

Es konnte nicht nur eine Reduzierung des manuellen Aufwands sowie der Bearbeitungszeit erzielt werden, sondern auch die damit verbundene Steigerung der Servicequalität für alle Kunden rund um den Globus. Das eingeführte PIM-System (jCatalog) ermöglicht den Vertriebsmitarbeitern, die die entsprechenden Produktdaten z.B. zur Angebotserstellung benötigen, intern von jedem Arbeitsplatz aus den Zugriff auf die zentralen, konsistenten und aktuellen Daten. Parallel zu der bereits bestehenden Renner-Klassifikation wurden alle Produkte zusätzlich noch nach eCl@ss 5.1.3 klassifiziert. Durch die Einführung dieses Klassifikationsstandards sowie des Standard-Katalogformats BMEcat 1.2 ist die Firma Renner nun auch in der Lage, ihre Produkte in die elektro-

nischen Beschaffungssysteme ihrer Kunden einzubringen und Neukunden über Marktplätze und Beschaffungsportale zu erreichen.

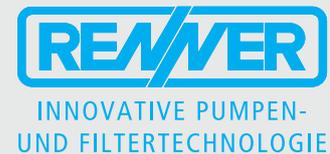
Unsere Erfolge

Pro Tag erreichen wir eine Zeitersparnis bei der Dokumentationserstellung von ca. 1 bis 1,5 Stunden, dies spiegelt sich in einer wirtschaftlicheren, schnelleren Erstellung von Produktinformationen wieder. Bei Änderungen an Produkten, welche die Produktinformationen berühren, werden weitere 0,5 bis 1,5 Stunden pro Tag eingespart.

Hinzu kommt noch die Durchgängigkeit der Produktinformationen und die zusätzlichen Möglichkeiten der Mehrfachnutzung der Daten. Es können Prozesse im Unternehmen realisiert werden, die ohne das Stammdatenmanagement und PIM nicht möglich gewesen wären. Der Zugriff aller im Vertrieb tätigen Personen auf tagesaktuelle Produktinformationen war vor der PIM-Einführung gar nicht möglich.

Die im Unternehmen frei gesetzten Ressourcen können nun effizient in weitere Datenpflege und erweiterte PIM-Prozesse eingesetzt werden.

Klassifikationsstandards



Renner GmbH

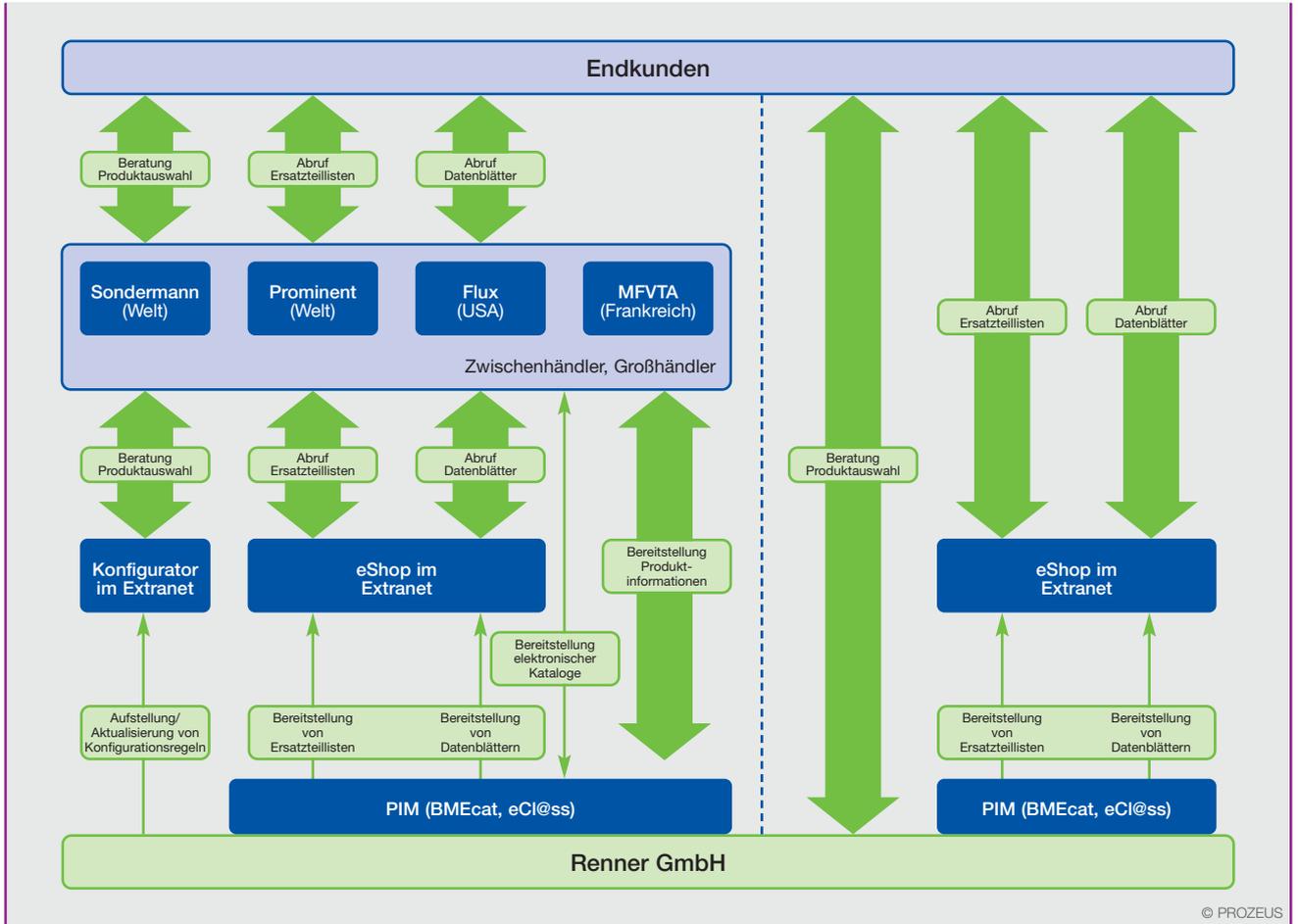
Maulbronn-Schmie,
Baden-Württemberg
Pumpen und Filtergeräte
30 Mitarbeiter
3,7 Mio. EUR Jahresumsatz
www.renner-pumpen.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/renner/

„Ziel erreicht, effizient und schnell korrekte Produktinformationen tagesaktuell am richtigen Ort. Wir

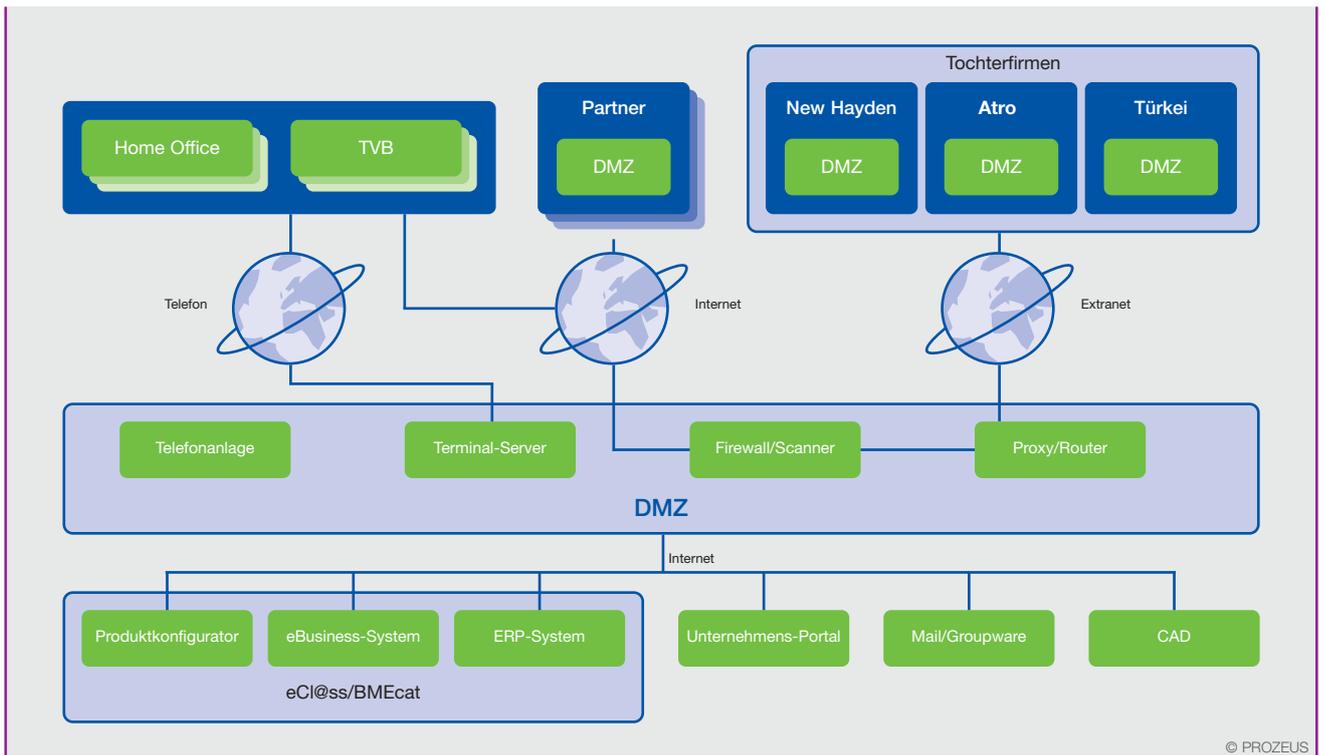


haben in der Zwischenzeit ein weiteres produktbegleitendes Dokument via PIM realisiert und weitere Ressourcen im Unternehmen für effizientere Nutzung freigesetzt.“

Karin Renner
Geschäftsführerin



Projektdarstellung Renner



Projektdarstellung Ritz Pumpenfabrik

Kundenorientierte Konfiguration von Pumpen



Maschinenbau/Anlagenbau

Im Rahmen von PROZEUS wurden bei Ritz die Produktstammdaten auf die Beschreibung durch eCI@ss umgestellt mit der Zielsetzung, eine einheitliche unternehmensinterne und unternehmensübergreifende Produktbeschreibung zu erhalten. Durch diese Vereinheitlichung wurde einerseits eine geeignete technische Basis für den überbetrieblichen Geschäftsverkehr gelegt und andererseits diese Beschreibung zur Optimierung der Auftrags- und Angebotsbearbeitung herangezogen.

Dabei wurde die Auftragsbearbeitung dahingehend optimiert, dass nun bei einer Kundenanfrage nicht nur auf Basis der nach eCI@ss klassifizierten Produktdaten schneller Kundenanfragen beantwortet werden können, sondern auch die Konfiguration einfacher Pumpen durch den Vertrieb unmittelbar zu einer Stückliste führt und somit die Produzierbarkeit und ein errechneter Liefertermin bereits in der Kundenbetreuung sichergestellt werden können. Damit wurde die Liefertreue wesentlich verbessert.

Unsere Erfolge

Durch den Einsatz von eCI@ss als Standard für die normierte Artikelbeschreibung konnten die bislang existierenden und getrennten Artikelwelten des Vertriebs und der Fertigung zusammengeführt und dadurch der Aufwand für die Stammdatenverwaltung nahezu um 50 Prozent verringert werden. Ferner wurde durch die Einführung von eCI@ss bei Ritz ein wichtiger Schritt in Richtung einer Standardklassifikation für Produkte und Ersatzteile der Pumpenindustrie gemacht. Durch die Verwendung von eCI@ss konnte der Angebotsprozess sowie der Übergang von einem Angebot in einen Auftrag deutlich verkürzt werden, indem eCI@ss-konforme Artikelstammdaten als Basis für die Stücklistenzeugung verwendet werden. Durch diesen Schritt wurde der Prozess der Auftragserstellung für Pumpen in Standardkonfiguration um ca. 25 Prozent verkürzt.

Neben diesen Prozessverbesserungen ist Ritz zudem in der Lage, elektronische Produktkataloge an seine Kunden zu senden und diese auch ebenfalls für die interne Nutzung einzusetzen. Es können Produktkataloge mit oder ohne Listenpreise sowie kundenindividuelle Kataloge erstellt werden.

Klassifikationsstandards



RITZ

Ritz Pumpenfabrik GmbH & Co. KG

Schwäbisch Gmünd,
Baden-Württemberg
Vertrieb industrieller Pumpen
200 Mitarbeiter
25 Mio. EUR Jahresumsatz
www.ritz.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/ritz/

„Wenn irgendwie möglich, anfangen – den richtigen Zeitpunkt gibt es nie, warum nicht dann, wenn die Teilnahme an einem Förderprojekt möglich ist, der Appetit kommt beim Essen.“

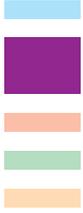


Hans-Jürgen Steeb
Leiter IT/ORG

35



Metall



Klassifikationsstandards

Materialklassifizierung und Produktdatenmanagement in SAP R/3

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

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 Projektes direkt mit realisiert wurden. Die erfolgreichen Ergebnisse waren während des Projektes bereits sichtbar und spürbar. Für alle Mitarbeiter ist die Umstellung auf integrierte und digitale Prozesse ein großer Schritt, es wurde deshalb in kleinen Paketen und mehrmals geschult.

Der Gesamtprozess vom Auftragsingang bis zum Controlling wurde im Rahmen des Projektes 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.

Bei Wiederholaufträgen konnte der Verwaltungsaufwand um 70 Prozent reduziert werden. Die Suche und Nachfrage in der Fertigung nach Stammdateninformationen wurde fast komplett reduziert. Die Integration der Fertigung im System lässt eine deutlich schnellere und exaktere Reaktion auf Kunden- und Lieferantenwünsche zu. Die eBusiness-Anwendungen ersparen 80 Prozent des bisherigen Zeitaufwandes. Auf eine geplante Neueinstellung einer Teilzeitkraft wurde aus diesem Grund verzichtet. 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.

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

Unsere Erfolge

Durch die Unterstützung der externen Beratung war der Einstieg in integrierte Prozesse und die dafür notwendigen und relevanten Stammdaten



KS Metallbearbeitung GmbH

36

Spaichingen, Baden-Württemberg
Metallverarbeitung
14 Mitarbeiter
1,8 Mio. EUR Jahresumsatz
www.ks-metall.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/ks-metall/



„Mit der Einführung eines innovativen Stammdatenmanagements und der Schaffung von eBusiness-Anwendungen bei Kunden und Lieferanten positionieren wir uns als strategischer Partner. Gleichzeitig werden die Prozesse durch Standards effizienter, und wir steigern dadurch unsere Leistungsfähigkeit.“

Tanja Schuhmacher
Projektleiterin



© PROZEUS

Projektdarstellung KS Metallbearbeitung

Produktinformationsmanagement und Online-Shop mit BMEcat und eCl@ss



Metall

Im Rahmen des Projektes sollte der bestehende Online-Shop auf eine neue technologische Plattform gestellt werden, mit der u.a. auch osteuropäische Sprachen darstellbar sind. Daneben sollte die Produktdatenpflege flexibler und vereinfacht werden, da bisher immer noch HTML-Formatierungen für die Produktdatenpflege notwendig waren. Durch den eingeschränkten Funktionsumfang der bisherigen Lösung konnten auch keine gruppierten oder konfigurierbaren Produkte abgebildet werden, durch die 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 (eCl@ss) ermöglicht werden, um nachgelagerten Vertriebsstufen die Produktdaten standardisiert zur Verfügung zu stellen.

Der Online-Shop steht nun mit umfangreichen Funktionen wie z.B. Produktvergleich, Cross- und Up-Selling, Produkt-Filter u.v.m. für die Kunden zur Verfügung.

Darüber hinaus können den Kunden klassifizierte Austauschformate zur Verfügung gestellt werden, was bisher nicht möglich war.

Unsere Erfolge

Im Rahmen der Umsetzung dieses Projektes waren einige Hürden zu überwinden. Die Datenerfassung und -aufbereitung erwies sich als deutlich komplexer als im Vorfeld eingestuft und sorgte im Verlauf des Projektes für erheblichen Zeitverzug. Neben den fehlenden Produktdaten musste auch das Thema einer durchgängigen Artikelnummernsystematik bearbeitet werden, um hier eine Struktur für die Zukunft bereitstellen zu können.

Die Klassifizierung der Produktdaten nach eCl@ss 5.1.4 verlief relativ unproblematisch. Durch die neuen Features des Online-Shops bietet das Unternehmen seinen Kunden 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. Neben den inhaltlichen Themen standen auch immer wieder Ressourcenbedingte Engpässe dem raschen Projektverlauf im Wege (bedingt durch Messen, Urlaub, Auslastung), die im Projektplan so nicht konsequent eingeplant waren.

Katalogaustauschformate



37

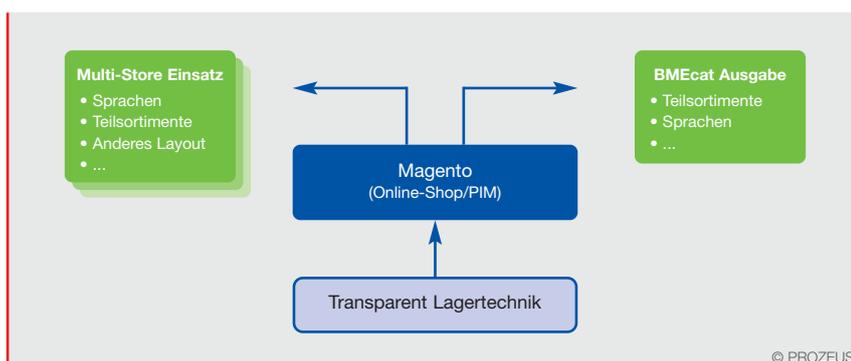
Transparent Lagertechnik GmbH

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



© PROZEUS

Projektdarstellung Transparent Lagertechnik



Entwicklung eines eProcurement-Portals



Katalogaustauschformate



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

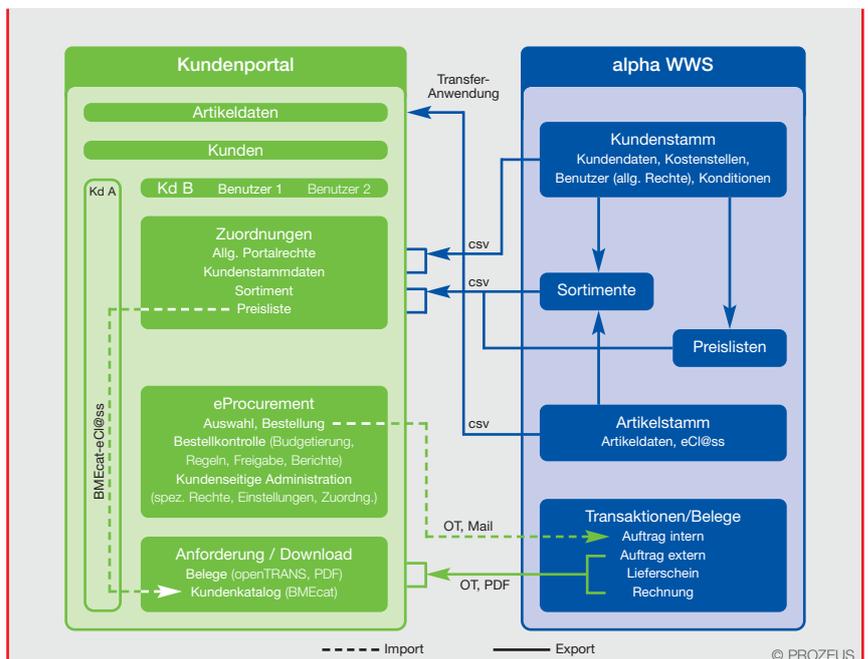
Mit der Entwicklung eines eProcurement-Systems kann alpha seinen Kunden eine B2B-Bestellplattform zur elektronischen Beschaffung von Produkten bereitstellen und wird dabei den umfangreichen Marktanforderung (z.B. Datenschutz, vielfältige Suchfunktion, erweitertes Rechtesystem, Bestellüberwachung, Budgetierung, rechtsabhängige 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 eCI@ss-Datenfelder (Klassifikation, Merkmale-Werte, Schlagwörter) erweitert und Importfunktionen für eCI@ss-Artikelinformationen geschaffen.

Unsere Erfolge

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 übertriften. Umsatzsteigerung und Vertriebsausbau wurden durch den Projektabschluss ohne personelle Aufstockung im Innendienst erreicht und damit der für uns wichtige Effizienzindikator (Rohrertrag ./ Personalkosten) um ca. sechs Prozent verbessert.

Wie wichtig für die Kundenbindung – und damit unmittelbar umsatzrelevant/-stabilisierend – der Einsatz von eBusiness-Standards ist, zeigte unmittelbar nach Abschluss des Projekts die Ausschreibung eines unserer Bestandskunden (Automobilindustrie-Zulieferer), der seine Bürobedarfsbeschaffung zukünftig über eine externe eProcurement-Plattform abwickeln wird: Die von uns hierfür bereitgestellten Artikeldaten müssen unabdingbar eCI@ss-klassifiziert sein. Ohne die im Projekt realisierten Funktionserweiterungen hätten wir diesen Kunden verloren!





Prozesse optimieren und Kosten senken mit EANCOM®-Nachrichten

Die Geschäftsdatenkommunikation lief beim Voggenreiter Verlag traditionell über die klassischen Kanäle wie Fax, Telefon und eMail. Rechnungen wurden papierbasiert versendet und verursachten dadurch unnötig hohe Kosten, gekoppelt mit erschwelter Prozesstransparenz.

Diese Gründe und die stetig steigenden Anforderungen der Handelspartner zum Thema des elektronischen Datenaustausches nahm der Voggenreiter Verlag als Herausforderung und Chance an, um seine eigenen Prozesse zu optimieren und Kosten zu senken. Im Fokus des Projekts standen dabei die folgenden Nachrichtentypen, die auf dem EANCOM® Standard basieren:

- PRICAT – elektronische Artikelstammdaten
- ORDERS – elektronische Bestellungen
- ORDRSP – elektronische Bestellbestätigung
- INVOIC – elektronische Rechnung
- RETANN – elektronische Retourenankündigung

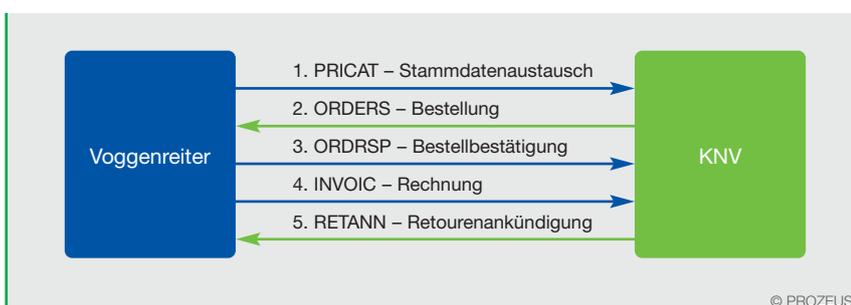
Unsere Erfolge

Der qualitative Nutzen des Projekts ist in monetären Werten nicht auszudrücken und schwer zu schätzen.

Letztlich lässt sich jedoch sagen, dass durch die starken partnerbezogenen Nachrichtentypen ORDRSP (Bestellbestätigung) und RETANN (Retourenankündigung) die Kunden-/Lieferantenbindung nur Vorteile hat, die sich in besseren Konditionen oder unkomplizierteren Kommunikationswegen ausdrücken. Optimierung muss nicht immer rein auf monetären Faktoren beruhen, manchmal sind es die Soft Skills, die ein Unternehmen erfolgreich machen.

Die effektivste Anpassung im neuen Prozessablauf ist die automatisierte Rechnungserstellung (INVOIC) und Versendung zum Kunden. Basis des hohen Einsparpotenzials sind die vielen manuellen Einzelschritte sowie Fehleingaben, die vermieden werden können. Stammdaten werden per EANCOM®-Nachricht PRICAT zwischen dem Kunden und Voggenreiter ausgetauscht. Das hat den Vorteil, dass manuelle Erfassungen und Stammdatenanpassungen voll automatisch und immer aktuell zwischen den Warenwirtschaften ausgetauscht werden können.

Auf Basis dieser Daten werden seit Abschluss des Projekts alle Artikel bestellt und abgerechnet. Viele wertvolle Arbeitsstunden werden auf diese Weise effizient eingespart.



Projektdarstellung Voggenreiter

Transaktionsstandards



Voggenreiter Verlag GmbH

Bonn, Nordrhein-Westfalen
 Verlag für Musikbücher und
 Tonträger sowie Vertrieb von
 Musikinstrumenten und
 Lehrmaterial
 15 Mitarbeiter
 9 Mio. EUR Jahresumsatz
www.voggenreiter.de
 Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/voggenreiter/

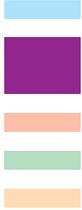
„Die elektronische Übermittlung von Belegen zwischen Geschäftspartnern sollte im 21. Jahrhundert eigentlich längst die Regel sein. Eine branchenübergreifende Lösung, die den elektronischen Austausch von Stammdaten, Aufträgen, Liefererschein, Rechnungen und Gutschriften ermöglicht, sorgt für optimale Kundenzufriedenheit und stellt somit für uns einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil dar.“



Hermann Henning
 Kaufmännischer Leiter



Pharma/Gesundheit



Klassifikationsstandards

Zentrales Produktdatenverwaltungssystem mit eCI@ss zum Single-Source-Publishing

Das PROZEUS-Projekt fand für die Bürkle GmbH in zwei Phasen statt. Grundlage war der Aufbau eines zentralen Produktdatenverwaltungssystems zum Single-Source-Publishing mit eCI@ss und BMEcat. Die Daten sollten primär in zwei unterschiedliche Medien ausgegeben werden, in den Online-Shop/Website (Phase 1) und in das DTP-Programm für den Printkatalog/Broschüren (Phase 2).

Sowohl die Zugriffszahlen als auch die Umsätze im Online-Shop bestätigen, dass die bessere Datenqualität und Strukturierung der Informationen unter anderem auch 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. Auch Neuprodukte können jetzt schnell und unkompliziert online angeboten werden, und die Daten sind somit bereits für den kommenden Katalog hinterlegt.

Phase 2 wurde mit der ersten Erstellung des Produktkataloges im Juni 2010 abgeschlossen. Auch erste Produktbroschüren wurden bereits aus der Datenbank erstellt.

Unsere Erfolge

Der wohl größte Stolperstein während des Projektverlaufes war die Qualität der Produktdaten. Ein weiteres Problem war, dass die drei Dienstleister (ERP-Anbindung, Online-Shop, Datenbank) voneinander abhingen.

Die Webseiten-Besucherzahl konnte um 100 Prozent gesteigert werden, die Aufträge über den Online-Shop um 60 Prozent. Des Weiteren können Kosteneinsparungen 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 TM voraussichtlich um 40 bis 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 ca. 50 Prozent bei einem Katalog, 70 Prozent bei Broschüren und 90 Prozent bei Produktinformationsblättern erzielt.

40



Bürkle GmbH

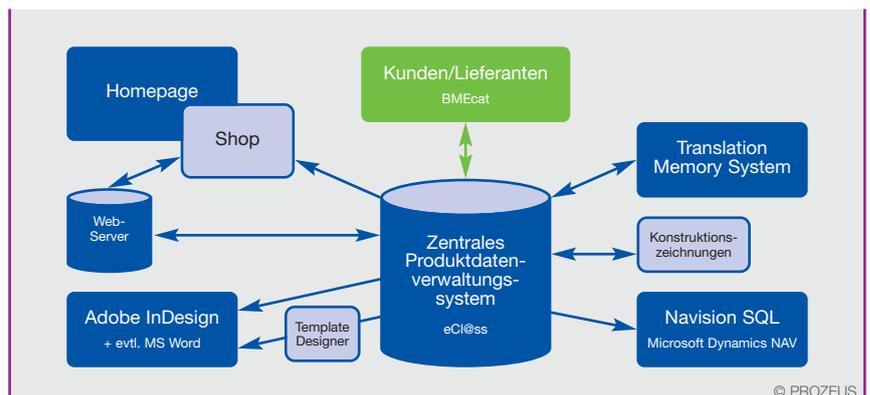
Bad Bellingen,
Baden-Württemberg
Medizintechnik
33 Mitarbeiter
7,0 Mio. EUR Jahresumsatz
www.buerkle.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/buerkle/



„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



© PROZEUS

Projektdarstellung Bürkle



Category Management und elektronischer Austausch von Abverkaufsdaten mit EANCOM® (Sales Report)

Die MEDICON Apotheken legen viel Wert auf die Beratung ihrer Kunden und sind Zentrum der Gesundheit, Drehscheibe für Information sowie beratende Anlaufstelle in Krankheits- und Gesundheitsfragen. In drei MEDICON Apotheken werden hierzu die beiden Produktsortimente, bestehend aus OTC- und RX Produkten, im Bereich der Frei- und Sichtwahl optimiert und neu platziert. Basis für die Optimierung bildet der achsstufige Category-Management-Prozess nach GS1 Germany.

Gleichzeitig wird in den MEDICON Apotheken die eBusiness-Kompetenz aufgebaut. Abverkaufsdaten aus den drei Apotheken werden per EDI im GS1-Standard mittels der standardisierten EANCOM®-Nachrichtenart Sales Report (SLSRPT) an den Geschäftspartner Klosterfrau gesendet.

Unsere Erfolge

Erste Ergebnisse aus der Optimierung der Sichtwahl zeigen, dass jetzt mehr apothekenpflichtige Artikel aus Sichtwahl gegenüber vorher verkauft werden konnten. Alle drei Testapotheken aus dem Projekt weisen Zuwächse beim Absatz zwischen 10 und 22 Prozent auf. Dabei stieg der Umsatz durchschnittlich um 19 bis 23 Prozent. Analog wuchs dasselbe Sortiment am Gesamtmarkt sowohl mengenmäßig als auch wertmäßig lediglich um rund 5,5 Prozent. Es wird davon ausgegangen, dass sich solche Erfolge auch weiterhin fortsetzen.

Prozessstandards

MEDICON APOTHEKE

MEDICON Apotheke im Soldan Haus oHG

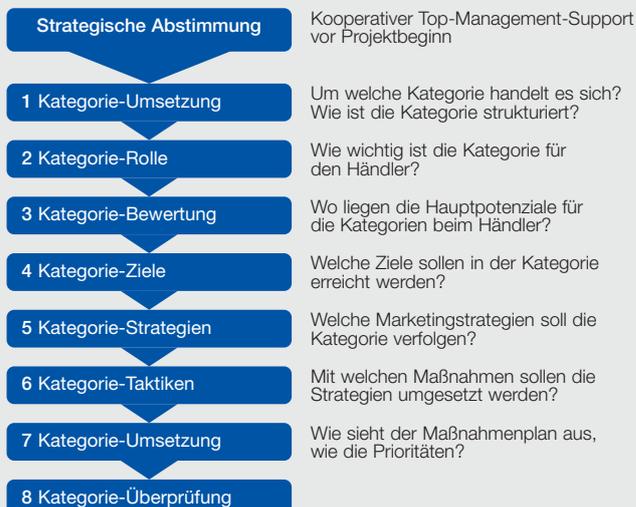
Nürnberg, Bayern
Kooperation aus drei wirtschaftlich von einander unabhängigen Apothekenunternehmen
52 Mitarbeiter
7,1 Mio. EUR Jahresumsatz
www.medicon-apotheke.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/medicon/

„Die MEDICON Apotheken-Gruppe möchte den Nutzen für ihre Kunden durch eine gezielte



Steuerung der Warengruppen in der Sicht- und Freiwahl erhöhen und somit die Bedürfnisse der Bestandskunden rundum befriedigen. Unser Ziel ist es außerdem, durch eine Optimierung der Sortimente neue Kunden zu gewinnen und sie auf diese Weise langfristig als Stammkunden an uns zu binden. Im Category-Management-Projekt nutzen wir Synergieeffekte, die nur durch eine enge Zusammenarbeit von Händler und Hersteller entstehen können.“

Verena Schielein
Kaufmännische Leitung



© PROZEUS



Stammdatenmanagement mit eCl@ss und Kataloge mit BMEcat



Katalogaustauschformate

42

WERKZEUG EYLERT

Werkzeug-Eylert GmbH & Co.KG

Chemnitz, Sachsen
Produktionsverbindungshandel
52 Mitarbeiter
12,4 Mio. EUR Jahresumsatz
www.eylshop.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/eylert/

Im Februar 2008 wurde im Rahmen von PROZEUS im Unternehmen Werkzeug-Eylert GmbH & Co. KG ein Projekt zur Nutzung der Standards BMEcat und eCl@ss gestartet. Mit Hilfe der Standards sollten die Grundlagen für eine schnelle, fehlerfreie und kostengünstige Herstellung des 1.400 Papierseiten zählenden Kataloges geschaffen werden.

Das Unternehmen, ein Großhändler und Dienstleister für Werkzeuge und Maschinen aus Chemnitz in Sachsen, hatte sich das Ziel gestellt, gedruckte Kataloge mittels einer Database-Publishing-Software direkt aus dem ERP-System bereitzustellen. Damit sollten die Voraussetzungen für eine kürzere Auflagenfolge geschaffen werden. Außerdem waren hohe Anforderungen an das Layout zu berücksichtigen, der Katalog sollte weiterhin „wie von Hand gemacht“ aussehen. Ein zweites Ziel war die Ausgabe elektronischer Kataloge im BMEcat-Format mit eCl@ss-Klassifizierung und den entsprechenden Sachmerkmalen. Inhalt des Projektes war die Klassifizierung einer ausgewählten Artikelgruppe. Mittlerweile wurden 30.000 Artikel mit erheblichem Zeitaufwand klassifiziert.

Unsere Erfolge

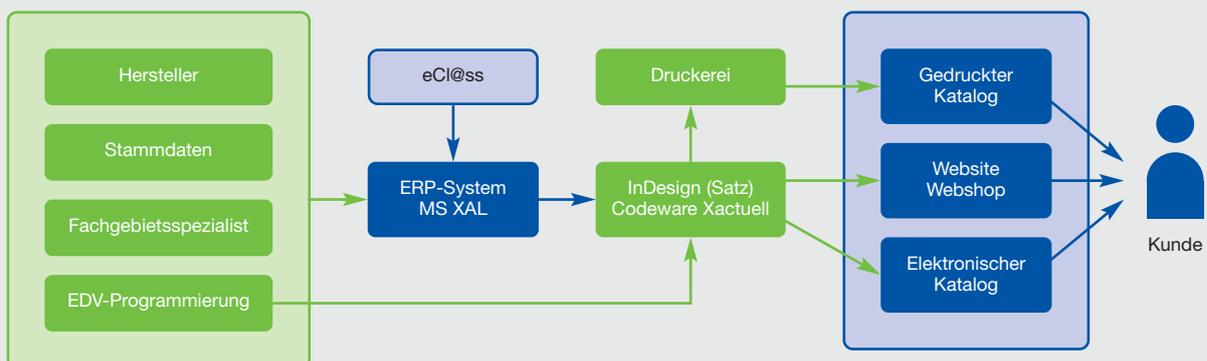
Mithilfe der Standards ist es möglich, innerhalb von 24 Stunden eine 1.400 Seiten zählende Katalogvorlage auszulesen, und das bei gleichzeitiger Senkung der externen Kosten für den Grafiker um 60 Prozent.

„Um dauerhaft am Ball zu bleiben, sollten Sie permanent an der Verbesserung Ihrer Prozesse arbeiten.“



Sprechen Sie mit Ihren Mitarbeitern und begeistern Sie diese für Ihre Projekte. Eine gute Organisation und die uneingeschränkte Unterstützung der Projektgruppe durch die Geschäftsleitung und alle Mitarbeiter, ergänzt durch den Einkauf von möglichst flexiblen Technologien, die ohne Umstände erweiterbar sind, garantieren Ihnen den Fortschritt Ihres Unternehmens.“

Gisela Eylert
Leiterin Verwaltung/EDV



© PROZEUS

Projektdarstellung Werkzeug-Eylert

Stammdatenmanagement mit BMEcat, eCl@ss und proficl@ss



Produktionsverbindungshandel

Die Heinz Hesse KG bewirbt ihre Produkte durch einen Papierkatalog und durch einen Internetauftritt. Beide Präsentationen beruhen auf einem PDF-Ansatz, d.h. einerseits wird der Katalog ausgedruckt, andererseits wird die PDF-Datei unterteilt nach Kapiteln im Internetauftritt verlinkt. Dem Anwender werden weder eine Suche (nur die PDF-interne Suche) noch individuelle Preise angeboten. Der Katalog steht derzeit nur in Deutsch zur Verfügung.

Zudem erhält die Heinz Hesse KG vermehrt Anfragen nach elektronischen Produktdatenkatalogen im BMEcat-Format nach eCl@ss und proficl@ss. Diese Anfragen können nicht bedient werden. Durch dieses Projekt wurde sowohl der Wunsch nach elektronischen und klassifizierten Daten erfüllt als auch die Umstrukturierung der Stammdaten und deren Pflege insgesamt vereinfacht und verbessert.

Unsere Erfolge

Das Projektziel wurde voll erreicht! Bei der Durchführung des Projektes sind keine technischen Probleme aufgetreten, der Erfassungsaufwand für die Produktdaten wurde jedoch unterschätzt. Der ursprüngliche Plan, unseren Herstellern Excel-Tabellen zur Pflege von Produktdetaildaten bereitzustellen, funktionierte nur teilweise. Letztendlich wurden viele Produktdaten doch durch die Heinz Hesse KG selbst gepflegt. Somit ergab sich eine Projektverlängerung von ursprünglich sieben auf 10 Monate.

Leider werden Klassifikations- und Transaktionsstandards in der Industrie noch viel zu wenig eingesetzt. Einige Kernkunden können nun mit BMEcat-Katalogen bedient werden, viele andere Unternehmen können mit den Daten noch nicht viel anfangen. Hier besteht noch erhebliches Potenzial!

Katalogaustauschformate



Heinz Hesse KG

Heinz Hesse KG

Wuppertal, Nordrhein-Westfalen
Werkzeughandel
10 Mitarbeiter
5,5 Mio. EUR Jahresumsatz
www.heinz-hesse-kg.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/hesse/

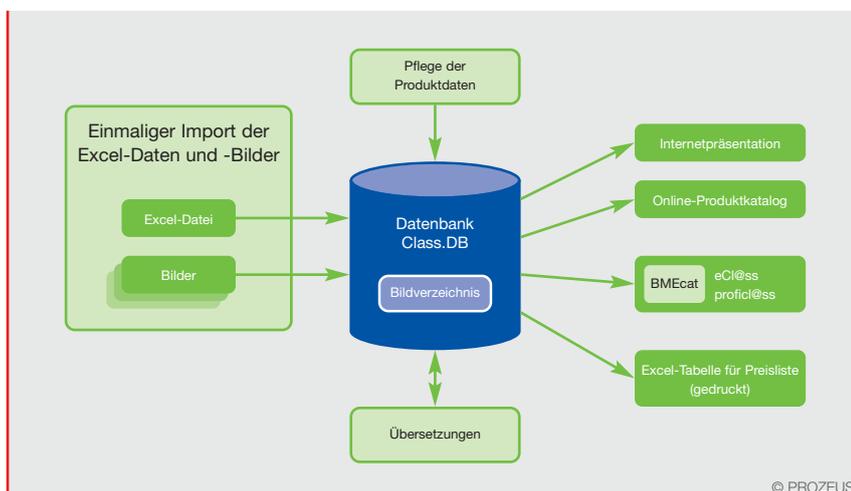
„Unterschätzen Sie nicht Kosten und Aufwand, die hinter einer Umstellung stehen. Holen Sie sich



externe Branchenkenner mit ins Boot. Ohne unseren externen Partner hätten wir gar nicht gewusst, worauf es ankommt. Ein Pflichtenheft ist bei so einem IT-Projekt unbedingt notwendig, ohne sollten Sie gar nicht anfangen! Sie brauchen vor allem eine realistische Einschätzung von Dauer, Umfang und einzelnen Schritten des Projektes. Schließlich konkretisiert das Pflichtenheft auch Ihre Erwartungen an das Resultat.“

Thomas Hesse
Geschäftsführer

43



© PROZEUS

Projektdarstellung Heinz Hesse



Textil

Identifikationsstandards



44

JOST

Modehaus Jakob Jost GmbH

Grünstadt, Rheinland-Pfalz
Top-Mode in vier Filialen in
Grünstadt, Landau, Worms
und Frankenthal

250 Mitarbeiter

26,2 Mio. EUR Jahresumsatz

www.mode-jost.de

Vollständiger Projektbericht:

www.prozeus.de/prozeus/praxis/jost/



„Die RFID-Technologie bietet durch die Möglichkeit, viele Produkte in kurzer Zeit und ohne Sichtkontakt zu identifizieren, gerade für den Fashionsektor viel Potenzial.“

Patric Knoll
Geschäftsführung

Implementierung von RFID für einen schnelleren und genaueren Datenaustausch mit Lieferanten

Eine genaue Bestandskontrolle ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Modebusiness – sowohl für Händler als auch für Lieferanten. Mit der genauen Steuerung von Wareneingangs- und Verteilprozessen können die Geschäftspartner flexibler auf die Kundenwünsche reagieren und insgesamt wirtschaftlicher arbeiten. Hierzu hat das Modehaus komplett auf die Radiofrequenz-Technologie RFID umgestellt. So lassen sich Waren- und Datenflüsse exakt steuern, Bestände und Warenverfügbarkeit optimieren und nicht zuletzt die Kosten senken.

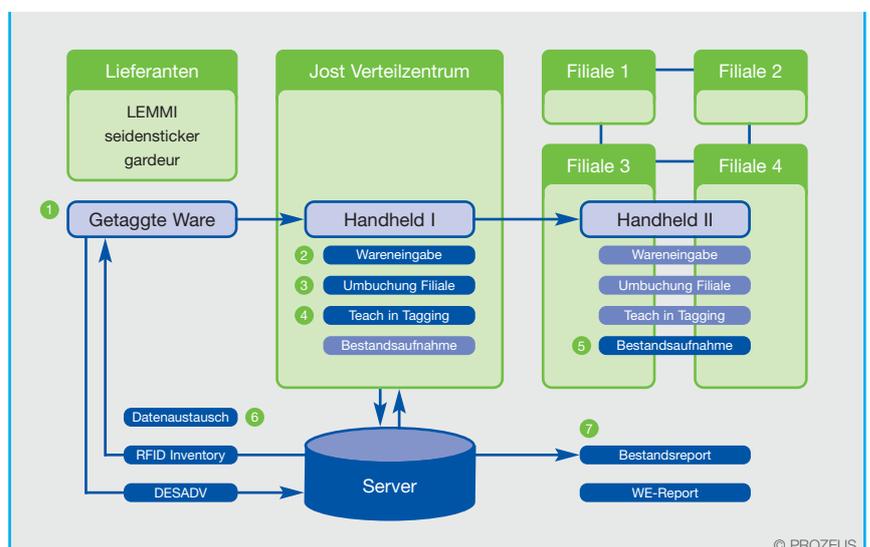
Letztlich handelt es sich hier um eine RFID-Lösung für KMU, deren Investitionsrahmen hinsichtlich Geld und Ressourcen begrenzt ist: Getaggte Ware wird mit einem vorab versendeten elektronischen Lieferavis (DESADV) im Verteilzentrum angeliefert, Mitarbeiter erfassen die Artikel mit einem RFID-Handlesegerät und automatisch erfolgt ein Abgleich der ausgelesenen Artikelidentnummern

mit den Daten auf dem Lieferavis. Daraufhin werden die Kleidungsstücke auf die einzelnen Filialstandorte verteilt.

Unsere Erfolge

Mit der Umstellung von der manuellen auf die automatische Warenerfassung per RFID reduziert sich der Zeitaufwand beim Zählen der Artikel erheblich: beim Wareneingang um 75 Prozent sowie bei der Bestandsaufnahme um 80 Prozent. Gleichzeitig haben die Mitarbeiter jederzeit den Überblick über den gesamten Bestand; Bestandslücken sind sofort erkennbar. Fehlende Ware kann zeitnah nachsortiert oder nachbestellt werden.

Von der neu gewonnenen Datenverfügbarkeit profitieren Händler wie Lieferanten gleichermaßen. Künftig kann RFID auch in Zusammenhang mit der Elektronischen Artikelsicherung (EAS) genutzt werden.





Textil

EPC/RFID zur Produktidentifikation von Einzelartikeln in der Prozesskette

Hintergrund für das Projekt PROZEUS ist das schnelle Wachstum des Unternehmens und die permanente Erweiterung des Produktangebots. Mittlerweile bietet das Unternehmen 20.000 unterschiedliche Bekleidungsartikel und Accessoires über seine Multi-Channel-Vertriebsstrategie den Kunden im Internet an. Hierbei wirkt sich das genaue Wissen über Bestände unmittelbar auf den Umsatz aus. Im Internet drückt sich das eindeutig in den Online-Bewertungen der Kunden (Kundenzufriedenheit) aus.

Eine hundertprozentige Bestands-Transparenz und effiziente Lagerprozesse sind daher unverzichtbar. Dafür wird jeder Artikel im Wareneingangsprozess mit einem RFID-Etikett ausgestattet. Das sogenannte „Tag“ wird nach der Erfassung des EPC (Electronic Product Code) automatisch an die Warenwirtschaft weitergemeldet.

Die Einlagerung der Einzelteile erfolgt nach genauen Regalplätzen. Der Mitarbeiter erfasst mit einem RFID-Handgerät zunächst den einzulagernden Artikel.

Im zweiten Schritt erfasst er den Barcode des Lagerplatzes. Sodann findet eine Verknüpfung von Elektronischem Produkt-Code (EPC) mit dem Lagerplatz statt; diese Information wird im Warenwirtschaftssystem gespeichert.

Unsere Erfolge

Bei rund 93.000 EUR für Investitionen wird der Return on Investment (ROI) nach rund 2 Jahren erreicht. Das bedeutet, dass das eingesetzte Kapital schnell wieder erwirtschaftet wird.

Neben den erzielten Verbesserungen bei den internen Prozessen sieht man die größten Einsparpotenziale bei der Vermeidung von negativen Kundenbewertungen. Durch Lieferverzögerungen, Nicht-Lieferungen etc. schätzt man den Schaden negativer Online-Bewertungen auf ca. 2.000 bis 5.000 EUR pro Monat. Diese Beträge entstehen aus nachfolgenden Umsatzeinbußen, personalintensiven Sonderkosten und Entschädigungsleistungen für die Kunden.

Identifikationsstandards



Trends & Brands GmbH

Bonn, Nordrhein-Westfalen
Multichannel-Fashion-Retailer für modische Designer- und Markenware
44 Mitarbeiter
26,2 Mio. EUR Jahresumsatz
www.kissafrog.de
Vollständiger Projektbericht:
www.prozeus.de/prozeus/praxis/trends_brands/

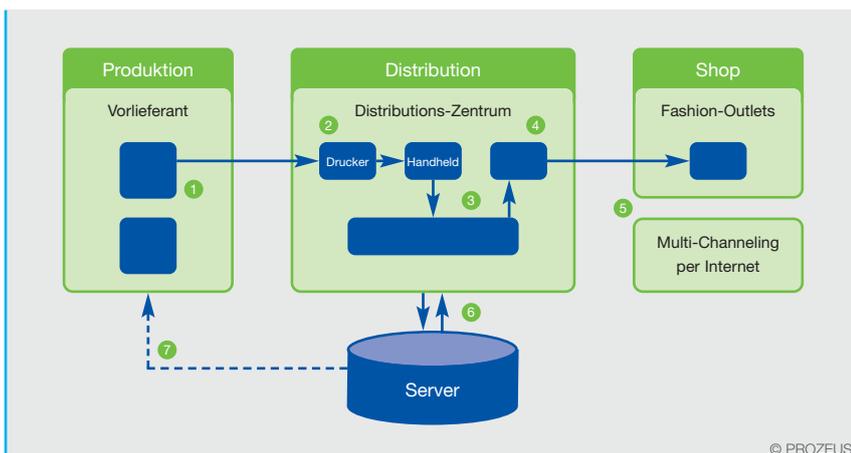
45

„Am Ende zählt nur ein zufriedener Kunde. Je öfter ein Kunde online kauft, desto wertvoller wird er für den Multi-Channel-Betreiber.



Hierfür ist es unerlässlich, Bestände transparent zu halten und einen fehlerfreien Versand zu gewährleisten. Auch deshalb raten wir allen, sich frühzeitig mit dem Thema EPC/RFID auseinanderzusetzen.“

Ali Abbassi
Logistik und EDV



© PROZEUS

PROZEUS ProzessBegleitung

PROZESS-Innovation jetzt noch leichter gemacht!

Sie wollen Ihre Geschäftsprozesse optimieren und neue eBusiness-Anwendungen einführen, basierend auf eBusiness-Standards wie zum Beispiel EDI, RFID oder Category Management.

Die ProzessBegleitung von PROZEUS unterstützt Sie bei Ihrem Vorhaben mit:

- Expertenwissen von GS1 Germany
- Workshops, individuell und vor Ort
- Handlungsempfehlungen

Das Angebot ist kostenlos für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Sie können zudem Förderung von bis zu 1.950 EUR vom BMWi erhalten.

Mehr Information und die Möglichkeit zur Online-Bewerbung unter: www.prozeus.de

Bitte melden Sie sich jetzt an, die Anzahl ist begrenzt.

46



Über PROZEUS

PROZEUS unterstützt die eBusiness-Kompetenz mittelständischer Unternehmen durch integrierte PROZEusse 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 wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gefördert. Mit umfassenden Informationsmaterialien wendet sich PROZEUS an Entscheider in den Unternehmen, um sie für das Thema eBusiness zu sensibilisieren und entsprechende Aktivitäten anzustoßen. Kostenlose Broschüren zu den im Folgenden genannten Themengebieten finden Sie auf unserer Homepage unter www.prozeus.de zum Download, oder können Sie bei uns bestellen.

eBusiness

„Electronic Business“ beschreibt Geschäftsprozesse, die über digitale Technologien abgewickelt werden. Lösungen reichen vom einfachen Online-Shop oder Katalogsystem bis zu elektronischen Beschaffungs-, Vertriebs- und Logistikprozessen. PROZEUS stellt Leitfäden, Checklisten und Merkblätter zur Auswahl der richtigen eBusiness-Standards, den technischen Voraussetzungen und zur Auswahl von IT-Dienstleistern bereit.

Identifikationsstandards

Mithilfe standardisierter Identifikationsnummern kann jedes Produkt weltweit eindeutig und überschneidungsfrei bestimmt werden. EAN-Barcodes und EPC/RFID gehören zu den bekanntesten Nummernsystemen bei Konsumgütern. Umsetzung, Nutzen und Wirtschaftlichkeit zeigt PROZEUS in Praxisberichten und Handlungsempfehlungen.

Klassifikationsstandards

Produkte lassen sich über Klassifikationsstandards nicht nur identifizieren, sondern auch beschreiben. Hierfür wird das Produkt in Warengruppen und Untergruppen eingeordnet. Beispiele solcher Standards sind eCI@ss, GPC und Standardwarenklassifikation. Einen Überblick geben die Handlungsempfehlung Klassifikationsstandards sowie Praxisberichte und Leitfäden.

Katalogaustauschformate

Elektronische Produktdaten können mit standardisierten Katalogaustauschformaten wie BMEcat oder der EANCOM®-Nachricht PRICAT fehlerfrei an Lieferanten oder Kunden übertragen werden. Auch in dieser Rubrik bietet PROZEUS diverse Praxisberichte und Auswahlhilfen.

Transaktionsstandards

Geschäftliche Transaktionen wie Bestellungen, Lieferungen und Rechnungen können mithilfe von Transaktionsstandards elektronisch abgewickelt werden. Verbreitete Transaktionsstandards sind EANCOM®, EDIFACT und GS1-XML. Anwendungsgebiete, Nutzen und Wirtschaftlichkeit können Sie in Praxisberichten und Handlungsempfehlungen nachlesen.

Prozessstandards

Prozessstandards wie Category Management geben den Rahmen für die Automatisierung komplexer Geschäftsprozesse. Sie definieren die Bedingungen, unter denen Prozesse wie Nachlieferungen oder Bestandsmanagement ablaufen, und welche Daten in jedem Arbeitsschritt mit wem ausgetauscht werden. PROZEUS bietet mit Praxisbeispielen konkrete Umsetzungshilfe.

Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt:



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>



Institut der deutschen
Wirtschaft Köln Consult GmbH

Consult GmbH

Konrad-Adenauer-Ufer 21
50668 Köln

Tel.: 0221 49 81-834

Fax: 0221 49 81-856

eMail: prozeus@iwconsult.de

<http://www.iwconsult.de>



EAN 9 783602 450473 Köln, Neuauflage Januar 2011

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über www.ddb.de abrufbar. ISBN 978-3-602-45046-6
ISBN 978-3-602-45047-3 (PDF)

Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH

Postfach 10 18 63, 50468 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>

Bilder: aus den beschriebenen Unternehmen, Layout: rheinfaktor.de



www.prozeus.de