

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

PROZEUS
PROZESSE und STANDARDS

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Transaktionsstandards

Optimale Warenverfügbarkeit in der Textilbranche – Nachbelieferung mit EANCOM® bis ins Regal

PROZEUS – eBusiness-Praxis für den Mittelstand

Inhalt

02	Kurzwissen
03	Projektsteckbrief
04	Motivation und Rahmenbedingungen
05	Zielsetzung und Lösungsansatz
08	Technische und organisatorische Anforderung
08	Projektverlauf
09	Nutzen und Wirtschaftlichkeit
10	Fazit

Kurzwissen

DESADV | Despatch Advice Message, elektronische Liefermeldung im standardisierten EANCOM®-Format

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

EDI | Electronic Data Interchange, elektronischer Datenaustausch

ERP | Enterprise Resource Planning, Softwarelösungen für die Steuerung von betrieblichen Geschäftsprozessen

GLN | Globale Lokationsnummer (ehemals ILN – Internationale Lokationsnummer); weltweit gültige Nummernstruktur zur eindeutigen Identifizierung von physischen, funktionalen oder rechtlichen Einheiten von Unternehmen und/oder Unternehmensteilen, zum Beispiel Lager oder Wareneingangsrampen

GTIN | Globale Artikelidentnummer (ehemals EAN – Internationale Artikelnummer); international abgestimmte, einheitliche und weltweit überschneidungsfreie Artikelnummer für Produkte und Dienstleistungen

INVOIC | Elektronische Rechnungserstellung im EANCOM®-Format

LUG | Lagerumschlagsgeschwindigkeit, eine der wichtigsten Kennzahlen zur Planung und Steuerung der Bestandshöhe. Formelansatz: Umsatz in Verkaufswert/Durchschnittsbestand in Verkaufswert

NOS-Artikel | Niemals-Null-Bestand (engl. Never out of Stock); steht für Artikel, die vom Kunden grundsätzlich im Sortiment als verfügbar erwartet werden

ORDERS | Elektronische Auftragserstellung im EANCOM®-Format

OSA | Optimale Regalverfügbarkeit (engl. Optimal Shelf Availability); GS1-Anwendungsempfehlung zur Vermeidung von Out-of-Stock-Situationen

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

SLSRPT | Sales Data Report; die Nachricht ermöglicht die Übermittlung von Verkaufsdaten bezüglich Waren und Dienstleistungen, wie zum Beispiel den Verkaufsort, die Preisgestaltung, den Marktsektor und den Vertriebspartner. Der Empfänger kann diese Informationen unter anderem zur Planung, Produktion und zum gezielten Marketing nutzen.

Projektsteckbrief

Unternehmen	Fuchs & Schmitt GmbH & Co. KG
Ort	Aschaffenburg, Bayern
Branche	Textilgroßhandel
Mitarbeiter	100
Jahresumsatz	39 Mio. Euro (2008)
Projekttitel	Optimale Warenverfügbarkeit in der Textilbranche – Nachbelieferung mit EANCOM® bis ins Regal
Projektpartner	Ludwig Beck am Rathauseck Textilhaus Feldmeier AG

Motivation

Im Textilhandel steigen die Anforderungen an eine effiziente Warennachversorgung und flexible Kollektionswechsel. Vor diesem Hintergrund gewinnt der elektronische Datenaustausch an Bedeutung; auch zahlreiche Kunden von Fuchs & Schmitt setzen auf EDI-basierte Prozesse. Mit dem PROZEUS-Projekt stellt sich das Unternehmen auf diese Entwicklung ein und verbessert zugleich die Kundenzufriedenheit.

Lösung

Eine neue Software-Anwendung ermöglicht die Erstellung von Umsatzanalysen, Analysen der Lagerumschlagsgeschwindigkeit sowie Abverkaufsauswertungen. Als Basis dienen Daten, die über den EDI-Standard EANCOM® ausgetauscht werden. Darüber hinaus wird das ERP-System um ein Programm-Modul für die automatische Warennachlieferung ergänzt. Durch diese Anwendung werden sämtliche Prozesse vereinfacht und beschleunigt.

Dienstleister

- INTEX EDV Software GmbH
- ITL Systemhaus GmbH
- er.com EDI-Systeme

Projektdauer

Januar 2008 bis Oktober 2008 (zehn Monate)

Investitionen

Hardware: keine
Software: 60.000 Euro
Personentage: 125

Amortisationsdauer

ein Jahr



Motivation und Rahmenbedingungen

Hoher Margendruck, anspruchsvolle Konsumenten: Auf dem hart umkämpften Textilmarkt sind neue, kooperative Konzepte und Strategien gefragt. Industrie und Handel tragen heute gemeinsam die Vertriebsverantwortung. Im Zusammenspiel können sie Kollektionen und Warenpräsentationen flexibler auf die Nachfrage abstimmen und so ihre Wertschöpfung steigern.

Der elektronische Datenaustausch auf der Basis einheitlicher EANCOM®-Standards hat sich in der Textilbranche heute weitgehend durchgesetzt. Die Mehrzahl der Textileinzelhändler nutzt EDI-gestützte Kassen- und Abrechnungsprogramme. Um die Geschäftsprozesse mit seinen Kunden zu optimieren, plante auch der

bayerische Textilgroßhändler Fuchs & Schmitt den Umstieg auf eBusiness. Die Vorteile: Mithilfe von EDI lassen sich Bestände und Produktlieferungen schnell und bedarfsgerecht steuern. Der automatisierte, unternehmensübergreifende Informationsfluss stellt zugleich die Basis für detaillierte Abverkausanalysen und Prognosen dar. Damit kann das Unternehmen den Anforderungen des Handels nach optimaler Warenverfügbarkeit (Optimal Shelf Availability) künftig besser gerecht werden.

Die wesentlichen Nutzenpotenziale:

- Steigerung der eBusiness-Kompetenz: Effiziente Kommunikation mit Geschäftspartnern sowie automatische Weiterverarbeitung von Geschäftsnachrichten, zum Beispiel Artikelstammdaten (PRICAT), Lieferscheine (DESADV), Rechnungen (INVOIC) und Sales Report-Daten (SLSRPT)

- Optimale Warenversorgung des Kunden: Die Fuchs & Schmitt-Kunden erwarten eine zeitnahe Nachlieferung von NOS-Artikeln und stark nachgefragten Produkten. Regallücken sollen mit der Umsetzung von OSA (Optimal Shelf Availability) vermieden werden.
- Einsparungen bei Kosten und Personal: Die Automatisierung von Geschäftsprozessen durch den EDI-Datenaustausch bringt erhebliche Einsparungen mit sich.
- Verbesserung des Services und der Bearbeitungszeit: Mithilfe von OSA (Optimal Shelf Availability) haben die Kunden jederzeit einen Überblick über die Lagerbestände und die Lagerumschlagsgeschwindigkeit (LUG) der Fuchs & Schmitt-Produkte. Damit sind eine zeitnahe Nachlieferung und ein flexibler Warenaustausch gewährleistet.



Zielsetzung und Lösungsansatz

Reibungsloser Informationsfluss, schnelle Reaktionszeiten, bedarfsgerechte Sortimente: Mit dem Einstieg ins eBusiness schafft Fuchs & Schmitt die Voraussetzungen für mehr Erfolg am Point of Sale. Produkte mit niedriger Lagerumschlagsgeschwindigkeit können rasch identifiziert und gegen Artikel mit guten Absatzchancen ausgetauscht werden.

Grundlage für die Erstellung von Umsatzanalysen, LUG-Analysen und Abverkaufsauswertungen ist das EANCOM®-Nachrichtenformat für den elektronischen Datenaustausch. Der weltweit einheitliche und ERP-unabhängige Standard leitet sich vom offiziellen UN/EDIFACT-Standard ab. Ein zusätzliches Programm-Modul für das unternehmenseigene ERP-System steuert darüber hinaus die automatische Warennachlieferung.

Im Folgenden werden die im Projekt umgesetzten Katalogaustauschformate erläutert:

PRICAT – PRICE/SALES CATALOGUE, Preisliste/Katalog

Die Preisliste/Katalog-Nachricht wird von einem Lieferanten an seine Kunden gesendet. Die Nachricht kann für eine komplette Auflistung aller Produkte eines Lieferanten oder als Ankündigung einzelner Änderungen dienen. Der Katalog enthält Informationen über jedes einzelne Produkt, den Preis und die logistische Kette. Die Nachricht kann entweder nur allgemeine Produktinformationen mit Gültigkeit für alle Kunden beinhalten oder zur Übertragung ganz bestimmter, kundenbezogener Informationen genutzt werden, wie etwa spezieller Preiskonditionen. Jedes Produkt des Katalogs wird durch eine eindeutige GTIN-Nummer bezeichnet, auf die sich die Kunden in allen künftigen Transak-



tionen beziehen. Bei Änderungen, Löschungen oder Ergänzungen zu einem Produkt wird die Nachricht erneut gesendet. Der Nachrichtentyp Preisliste/Katalog kann auch dazu dienen, Daten an eine zentrale Datenbank zu liefern und sie allen interessierten Partnern zur Verfügung zu stellen.

DESADV – DESPATCH ADVICE, Liefermeldung

Die Liefermeldung enthält Einzelheiten zu Gütern, die aufgrund von vereinbarten Bedingungen versandt wurden. Sie kündigt den detaillierten Inhalt einer Sendung an. Die Nachricht bezieht sich auf einen Versandort und einen oder mehrere Empfangsorte und kann mehrere unterschiedliche Einzelpositionen, Packstücke oder Bestellungen umfassen. Mit Hilfe dieser Nachricht weiß der Empfänger, wann welche Güter ver-

sandt wurden, er kann den Wareneingang vorbereiten und die Daten der Lieferung mit der Bestellung vergleichen. Die Liefermeldung kann entweder für die Lieferung einer Warensendung oder die Lieferung einer Warenrücksendung verwendet werden.

SLSRPT – SALES DATA REPORT, Verkaufsdatenbericht

Der Verkaufsdatenbericht wird vom Verkäufer an Lieferanten, an die Zentrale, an ein Verteilzentrum oder an einen Dritten gesendet, zum Beispiel ein Marketinginstitut. Mit Hilfe des Reports kann der Empfänger die Verkaufsdaten automatisch verarbeiten. Die Verkaufsdaten je Verkaufsort enthalten Produktidentifikation(en), Verkaufsmenge, Preis- und Aktionskennzeichnungen und können zur Produktionsplanung oder für statistische Zwecke verwendet werden.

Beispiel einer SLSRPT-Nachricht im EANCOM®-Format

```

UNH+246+SLSRPT:D:96A:UN:EAN004'
BGM+73E+3875+9'
DTM+137:20080818:102'
NAD+CO+4028816000003::9'                                Unternehmenszentrale, durch die GLN identifiziert
NAD+BY+4028816000003::9'                                Käufer mit GLN
NAD+SU+4039965000004::9'                                Lieferant mit GLN
CUX+2:EUR:10'
LOC+162+4028816001000::9'                                Verkaufsort, für dessen Abverkäufe der Bericht erstellt wird mit
DTM+356:20080811:102'                                    Verkaufsdatum: 11.08.2008
LIN+1++4047184570956:EN:9'                                Verkaufter Artikel, durch die GTIN identifiziert
RFF+SB:9999'                                             Aktionskennzeichnung
PRI+AAA:66::LIU'
PRI+AAB:119::RTP'                                        Preisangaben, hier: Bruttokalkulation, Einzelhandelspreis
QTY+153:1:PCE'                                          Mengenangaben
LIN+2++4047184554109:EN::9'
RFF+SB+9999'
PRI+AAA:58.8::LIU'
PRI+AAB:149::RTP'
QTY+153:1:PCE'
LIN+3++4047184667373:EN::9'
RFF+SB:9999'
PRI+AAA:78.2::LIU'
PRI+AAB:139::RTP'
QTY+153:1:PCE'
LIN+4++4047184773241:EN::9'
RFF+SB:9999'
PRI+AAA:63::LIU'
PRI+AAB:159.95::RTP'
QTY+153:1:PCE'
LIN+5++4047184596239:EN::9'

```

© PROZEUS

06

INVOIC – INVOICE, Rechnung

Die Rechnung übermittelt Zahlungsforderungen für Güter und Dienstleistungen, die entsprechend den Vereinbarungen zwischen Verkäufer und Käufer geliefert wurden. Dieser Nachrichtentyp dient bei korrekter Kennzeichnung auch zur Über-

mittlung von Proforma-Rechnungen, Gutschriften und Belastungsanzeigen. Verkäufer können einen oder mehrere Geschäftsvorfälle gleichzeitig berechnen. Eine Rechnung kann unter anderem Güter oder Dienstleistungen einer oder mehrerer Bestellungen, Lieferan-

weisungen und Abrufe umfassen. Die Nachricht kann Referenzangaben zu Zahlungsbedingungen, Transportdetails und zusätzliche Informationen für Zoll- und Statistikzwecke bei grenzüberschreitenden Transaktionen beinhalten.

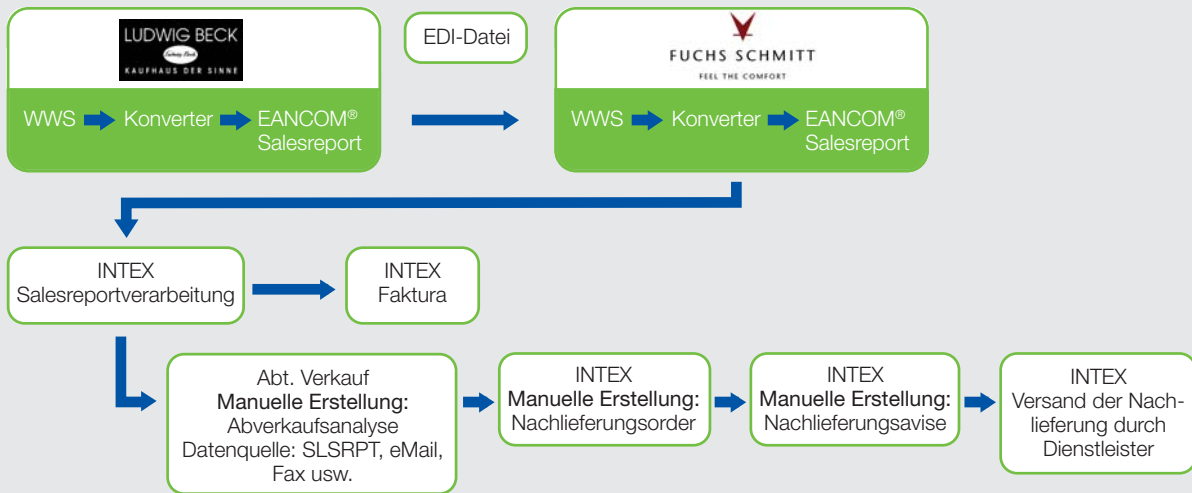
Ausgangssituation

Das notwendige EDI-Know-how und die Infrastruktur an Hard- und Software waren bereits vor dem Projektstart vorhanden. Auch die für den OSA-Prozess notwendigen Sales Reports wurden vom Handel geliefert. Diese basierten zwar auf dem EANCOM®-Format SLSRPT,

doch waren einige Inhalte wie z. B. der Verkaufspreis als optionale Angabe nicht in der Nachricht enthalten. Deshalb mussten in einem aufwendigen Abstimmungsprozess mit den betreffenden Handelskunden individuell die Nachrichten abgeglichen werden. Weiterhin

wurden die Informationen aus dem Sales Report, wenn überhaupt, nur manuell ausgewertet. Eine schnelle Analyse der Warenbestandssituation bei den Handelskunden vor Ort war daher nicht möglich.

OSA – Optimal Shelf Availability



© PROZEUS

Prozessabläufe nach Projektabschluss

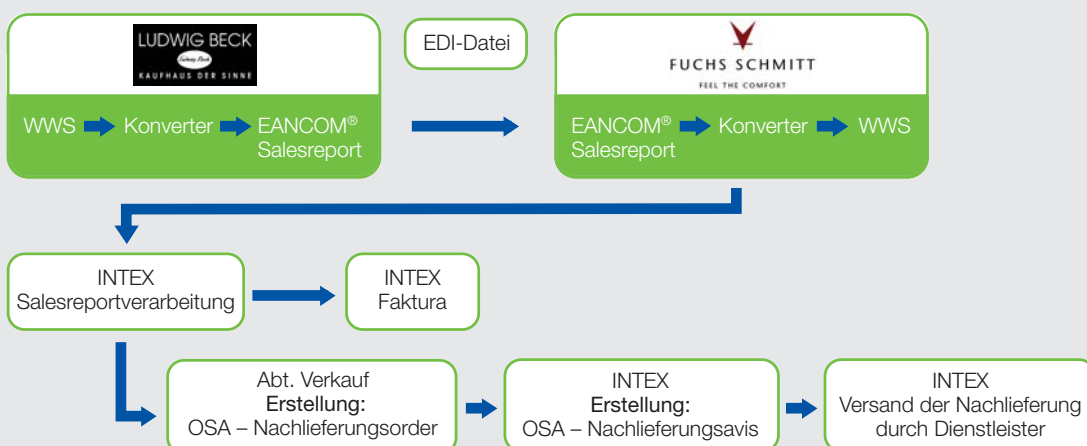
Nach der erfolgreichen Einführung des eBusiness erhält Fuchs & Schmitt wöchentlich Abverkaufszahlen (Sales Report) von Ludwig Beck – per elektronischem Datenaustausch im EANCOM®-Format. Eine spezielle Konverter-Software wandelt die Daten in ein vom internen Warenwirtschaftssystem lesbares Format um. Aus diesen Daten

werden zum einen die Rechnungen für den Kunden Ludwig Beck (Depotgeschäft) erstellt und zum anderen geprüft, ob so genannte Abrufartikel verkauft wurden. Ist dies der Fall, wird für die verkauften Abrufartikel ein Nachlieferungsorder erstellt, aus dem wiederum die entsprechenden Avise generiert werden. Anhand des Lieferscheins

wird nun die Nachorder an den Kunden ausgeliefert. Durch diesen Prozess kann eine optimale Warenverfügbarkeit (OSA – Optimal Shelf Availability) beim Kunden gewährleistet werden. Infolgedessen erhöht sich die Flächenleistung, die LUG verbessert sich und der Rohertrag wird gesteigert.

07

OSA – Optimal Shelf Availability



© PROZEUS

Technische und organisatorische Anforderungen

Mit einer Sprache sprechen: Die Teilnahme am weltweiten GLN-System ist die Voraussetzung für den Austausch elektronischer Abverkaufsdaten – und für eine optimale Abstimmung zwischen Industrie und Handel.

Für die Versendung und den Empfang von EDI-Daten müssen alle beteiligten Geschäftspartner eine GLN besitzen. Die Globale Lokationsnummer kann bei GS1 Germany beantragt werden. Mit ihrer Hilfe lassen sich sowohl die Teilnehmer mittels GLN als auch die Produkte mittels GTIN in den Sales Reports eindeutig und überschneidungsfrei identifizieren.

Darüber hinaus benötigen die Geschäftspartner einen Konverter, der die elektronischen Nachrichten in ein für alle lesbares Format (EANCOM®-Format) übersetzt.

Fuchs & Schmitt verfügte bereits vor dem Projektstart über eine moderne und leistungsfähige IT-Landschaft (Client-Server-Lösung). Investitionen in die Hard-



ware waren deshalb nicht erforderlich. Lediglich ein Programmmodul für das ERP (Intex) musste neu entwickelt werden.

Projektverlauf

08

Punktlandung: Im vorgesehenen Zeitraum von zehn Monaten konnte Fuchs & Schmitt alle erforderlichen EDI-Prozesse implementieren und in den Echtbetrieb überführen. Nicht unerheblich für den Projekterfolg war auch die systematische Schulung der Mitarbeiter.

Der Startschuss für das Projekt fiel Anfang Januar 2008. Auf dem Kick-off-Meeting ermittelten die Projektteilnehmer zunächst den Status quo. Über einen Monat hinweg wurden daraufhin die Ist-Prozesse bei Fuchs & Schmitt sorgfältig analysiert und ein Soll-Konzept sowie eine detaillierte Projektplanung erarbeitet. Zeitgleich fand die Auswahl der Software-Dienstleister statt. Im nächsten Schritt stand die Programmierung der für das Projekt notwendigen Software auf dem Programm.

Dabei traten vereinzelt Probleme auf, die jedoch schnell zu beheben waren. Die Programmierarbeiten der Beta-Version verliefen planmäßig und konnten Ende Juni 2008 abgeschlossen werden.

Die anschließende Testphase dauerte bis Ende September 2008. Unvorhergesehene Schwierigkeiten bereitete die Programmierung der Grunddatenversorgung für das Softwarepaket der LUG. Die Programmierer fanden auch hierfür zeitnah eine Lösung. In speziellen

Schulungen machten sich die Mitarbeiter mit den neuen Softwarepaketen vertraut. Ab Anfang Oktober wurde die Anwendung im Echtbetrieb eingesetzt.

Die Dokumentation für PROZEUS gestaltete sich zunächst für alle Projektbeteiligten schwieriger als erwartet. Die übersichtliche Struktur des Projekthandbuchs erlaubte jedoch einen schnellen Überblick über den Stand der einzelnen Projekt-Aktivitäten – eine große Hilfe bei der Planung und Umsetzung.

Name des Arbeitspaketes	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt
Ist-Analyse	[Green bar]									
Organisation	Analyse des Ist-Zustandes im Unternehmen -> Organigramm u. Prozessablaufdiagramm erstellt									
Personal	Analyse des Personals – Welche Abteilung/Mitarbeiter prozessbeteiligt, zuständig oder verantwortlich sind									
Technik	Analyse der vorhandenen Hard- und Software – Welche Hard- bzw Software ist bereits vorhanden									
Schnittstellen	Analyse der vorhandenen Schnittstellen – Welche Schnittstellen sind bereits vorhanden									
Datenmanagement	Analyse des Datenmanagements – Welche Datenarten und Datenformate werden zur Zeit manuell verarbeitet.									
Soll-Prozessbeschreibung	[Green bar]									
Organisation	Beschreibung des Soll-Zustandes im Unternehmen -> Organigramm u. Prozessablaufdiagramm erstellt									
Personal	Welche Abteilungen/Mitarbeiter sind in Zukunft prozessbeteiligt, zuständig oder verantwortlich									
Technik	Welche Hard- bzw. Software wird in Zukunft benötigt.									
Schnittstellen	Was muss an vorhandenen Schnittstellen verändert werden, bzw. welche zusätzlichen Schnittstellen werden für die Zukunft benötigt									
Datenmanagement	Welche Datenarten und Datenformate fallen weg, bzw. werden in Zukunft verarbeitet.									
Projektplanentwicklung & Dokumentation	[Green bar]									
Auswahl des Dienstleisters	Professionelle Programmierarbeiten erfordern einen Dienstleister, der das notwendige Know How besitzt. Dieser wurde hier ausgewählt.									
Umsetzungsphase	[Green bar]									
Programmierung	[Green bar]									
Testphase	Test der entwickelten Betaversion – Problemlberichte an Dienstleister zur Beseitigung der Fehler [Green bar]									
Echtbetrieb	Die Anwendung befindet sich in der Alphaphase und geht in den Echtbetrieb – Problemlberichte an Dienstleister zur Beseitigung der Fehler [Green bar]									
Mitarbeiterschulungen	Schulung der Mitarbeiter im Umgang mit der neuen Anwendung. Damit ein reibungsloser Prozessablauf gewährleistet werden kann. [Green bar]									

Nutzen und Wirtschaftlichkeit

Know-how-Vorsprung innerhalb der Textilbranche: Mit Einführung von OSA hat die Fuchs & Schmitt GmbH & Co. KG die Warenversorgung beim Pilotpartner Ludwig Beck grundlegend optimiert. Der Mehrwert ist für beide Seiten messbar. Während Ludwig Beck ein deutliches Plus bei Flächenleistung (LUG) und Ertrag verzeichnet, verbucht Fuchs & Schmitt steigende Umsätze und eine bessere Kundenbindung.

Die Umstellung auf den elektronischen Datenaustausch ist für Fuchs & Schmitt der Schlüssel zu mehr Effizienz und Kundenorientierung. Die Mehrzahl der Einzelhändler legt heute Wert auf den EANCOM®-Standard PRICAT zur Übertragung von Artikelstammdaten. Dies erspart eine aufwändige und ineffektive Datener-

fassung im eigenen EDV-System. Im Rahmen des OSA-Projekts hat Fuchs & Schmitt außerdem die Voraussetzungen geschaffen, um die Vertriebssteuerung aktiv mitzugestalten.

Kosten

Investitionen in die Hardware waren nicht erforderlich, da alle

Abläufe über die bestehende Server-Client-Lösung abgewickelt werden konnten. Für die Software standen keine ausreichenden Standardlösungen am Markt zur Verfügung. Für die erforderliche Programmierung fiel bei Fuchs & Schmitt eine einmalige Investition in Höhe von 60.000 Euro an.

Amortisation

Eine direkte Amortisation der Kosten erfolgt nicht, da mit der neuen Lösung keine bestehenden Abläufe optimiert werden. Vorteile ergeben sich jedoch dadurch, dass Fuchs & Schmitt die Waren-

versorgung seiner Kunden gezielt mitsteuern kann. Bereits in der halbjährigen Pilotphase konnte mit dem Pilotkunden Ludwig Beck ein Umsatzplus in Höhe von 14.500 Euro erwirtschaftet werden. Selbst bei einer nur moderaten Ausweitung

des OSA-Projekts auf weitere Kunden ist der Return on Investment innerhalb eines Jahres erreicht. Für 2009 ist die Anbindung von 14 weiteren Fachhändlern geplant.

Fachhändlergröße	Mehrumsatz je Händler	Mehrumsatz gesamt	Rohertrag (30 %) in Euro
5 x Größenklasse D	6.000,00 €	30.000,00 €	9.000,00 €
4 x Größenklasse C	10.000,00 €	40.000,00 €	12.000,00 €
5 x Größenklasse B	20.000,00 €	100.000,00 €	30.000,00 €
Bestand Beck	30.000,00 €	30.000,00 €	9.000,00 €
Gesamt		200.000,00 €	60.000,00 €

Fazit

Das aktuelle PROZEUS-Projekt hat Signalwirkung für die gesamte Branche. Fuchs & Schmitt liefert ein hervorragendes Beispiel dafür, wie Hersteller ihre Geschäftsprozesse mit dem Bekleidungsfach-einzelhandel erfolgreich vernetzen und gemeinsam vorhandene Umsatzpotenziale ausschöpfen. Gerade Spezialisten sind häufig nicht in der Lage, im eigenen Unternehmen vertikale Vertriebsstrukturen aufzubauen. Hier können Unternehmen wie Fuchs & Schmitt ihre Handlungsspielräume nutzen und eine größere Vertriebsverantwortung

übernehmen. Der Auftrag des Herstellers endet heute nicht mehr mit der Auslieferung der Ware an den Fachhandel. Aufgrund des hohen Kostendrucks und steigender Konsumentenerwartungen sind die Händler auf Unterstützung bei der Bedarfsplanung und Nachschubversorgung angewiesen. Die optimale Bestückung der Regale ist meist nur zu Beginn der Saison gewährleistet; auf Entwicklungen während der Saison kann kaum noch reagiert werden. An diesem Punkt setzt die Initiative von Fuchs & Schmitt an. Das Unternehmen

steuert Ware mit schlechten Lagerumschlaggeschwindigkeiten aus und versorgt den Fachhandel – soweit möglich – mit sehr gut laufenden Artikeln nach. Durch die Einführung von Optimal Shelf Availability wird eine echte Win-Win-Situation geschaffen: Die Kunden von Fuchs & Schmitt erreichen eine höhere Flächenleistung und steigern ihren Ertrag. Die Fuchs & Schmitt GmbH & Co. KG erhöht ihren Umsatz und stärkt die Kundenbindung.

„Eine marktgerechte Kollektion ist von großer Bedeutung, die Profilierung gegenüber dem Wettbewerb und eine enge Kundenbindung schaffen wir aber nur über den Service. Mit den Daten aus dem Sales Report haben wir das Baumaterial. Es liegt nun an uns, die konkreten Geschäftsprozesse an den Kundenwünschen auszurichten.“

Reinhold Milsch, Geschäftsführer Fuchs & Schmitt GmbH & Co. KG



Weiterführende Informationen

Optimal Shelf Availability: Durch optimale Regalverfügbarkeit zu treuen Kunden

Anwendungsempfehlung: „Optimal Shelf Availability: die lückenlose Erfüllung der Verbraucherwünsche“

EANCOM® 2002: EDI-Anwendungsempfehlung von GS1 Germany

Über PROZEUS

PROZEUS unterstützt die eBusiness-Kompetenz von kleinen und mittleren Unternehmen durch integrierte PROZESe und etablierte Standards. Die nicht Profit orientierte Initiative PROZEUS wird betrieben von GS1 Germany, dem Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum für unternehmensübergreifende Geschäftsabläufe, und IW Consult, Tochterunternehmen des Wirtschaftsforschungsinstitutes Institut 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 (siehe Bestellkarte).

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, der 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

Gustav-Heinemann-Ufer 84-88
50968 Köln

Tel.: 0221 49 81-834

Fax: 0221 49 81-856

eMail: prozeus@iwconsult.de

<http://www.iwconsult.de>

**Ab dem 17. August 2009 neue Adresse:
Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln**



GTIN 4

0000011016754

