

Gefördert durch das



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

PROZEUS
PROZESSE und STANDARDS



Klassifikationsstandards

Prozessoptimierung durch Stammdatenmanagement

Umsetzung in kleinen und mittleren Unternehmen

PROZEUS – eBusiness-Praxis für den Mittelstand

Inhalt

| | |
|----|--|
| 02 | Kurzwissen |
| | eBusiness-Standards im Mittelstand – Wettbewerbsfaktoren in der globalen Wirtschaft |
| 03 | PROZEUS |
| | Wir machen Sie fit fürs eBusiness |
| 04 | eBusiness-Standards einsetzen – die „gleiche Sprache“ sprechen |
| 05 | MEFA Befestigungs- und Montagesysteme GmbH |
| | Optimierung der Stammdaten-Ablaufprozesse |
| 10 | Renner GmbH |
| | Stammdaten für elektronische Produktkataloge |
| 14 | Ritz Pumpenfabrik GmbH & Co. KG |
| | Standardprodukte und kundenorientierte Konfiguration von Pumpen |
| 19 | Rhein-Main-Erodier-Center + Schneider |
| | Präzisionswerkzeug- und Vorrichtungsbau GmbH |
| | Verbesserung der Kundenbeziehungen durch Stammdatenmanagement |
| 24 | SLT Lasertechnik Edelstahl- und Blechverarbeitungen GmbH |
| | Stammdatenmanagement: Produktdatenoptimierung |
| 29 | SIPLAST Siegerländer Plastik GmbH |
| | eCI@ss im ERP-System zur Verbesserung der Datenhaltung |
| 33 | STAUF Klebstoffwerk GmbH |
| | Aufbau einer standardisierten, medienneutralen Datenhaltung |
| 38 | Systemc GmbH |
| | Automatisierung von Unternehmensprozessen |
| 43 | Wissenschaftliche Gerätebau Dr. Ing. Herbert Knauer GmbH |
| | Produktdatenmanagement mit eCI@ss und UNSPSC |
| 49 | Zusammenfassung und Ausblick |
| 50 | Platz für Ihre Notizen |

Kurzwissen

BMEcat | XML-basierter Standard zur Übertragung elektronischer Produktkataloge.

CAD | Computer Aided Design; Computerunterstützte Konstruktion; Erstellung von technischen Zeichnungen.

CMP | Cross-Media-Publishing; medienübergreifendes Publizieren von Inhalten auf der Grundlage von medienneutralen Daten.

CRM | Customer Relationship Management; Kundenbeziehungsmanagement; CRM-Systeme dienen der zentralen Datenhaltung und Auswertung von Kundeninformationen.

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.

DATEV eG | eine deutsche Genossenschaft für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte mit Sitz in Nürnberg; viele ERP-Systeme bieten bereits DATEV-Schnittstellen an.

eCl@ss | Internationaler Standard zur Klassifizierung und Beschreibung von Produkten, Materialien und Dienstleistungen.

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

EDIFACT | Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Trade; ein branchenübergreifender internationaler Standard für das Format elektronischer Daten im Geschäftsverkehr.

ERP | Enterprise Resource Planning; ERP-Systeme sind umfangreiche Warenwirtschaftssysteme zur Unternehmenssteuerung, um die Ressourcen Kapital, Betriebsmittel und/oder Personal möglichst effizient einzusetzen.

GAEB | Gemeinsamer Ausschuss Elektronik im Bauwesen; GAEB hat sich die Aufgabe gestellt, die Rationalisierung im Bauwesen mittels Datenverarbeitung zu fördern.

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

PDM | Produktdatenmanagement.

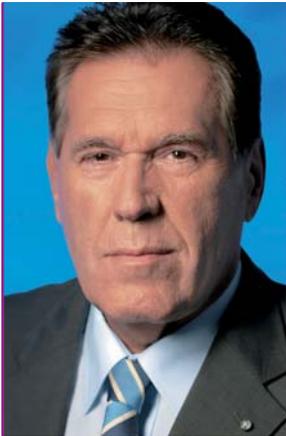
PIM | Produktinformationsmanagement.

PPS | Produktionsplanung und -steuerung; PPS-Systeme unterstützen bei der Produktionsplanung und -steuerung, um kurze Durchlaufzeiten, Termineinhaltung, optimale Bestandshöhen und eine wirtschaftliche Nutzung der Betriebsmittel zu realisieren; PPS-Systeme können Bestandteil von ERP-Systemen sein.

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

WWS | Warenwirtschaftssystem.

eBusiness-Standards im Mittelstand – Wettbewerbsfaktoren in der globalen Wirtschaft



Die Fähigkeit, Geschäftsprozesse elektronisch abzuwickeln, ist ein entscheidender Erfolgsfaktor zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen. Insbesondere im Zeichen der Globalisierung stellt eBusiness gerade für kleine und mittlere Unternehmen eine Chance dar, diese Herausforderungen zu meistern und Geschäftsmöglichkeiten im In- und Ausland zu realisieren.

Dabei sorgen eBusiness-Standards dafür, dass Unternehmensprozesse automatisiert, ohne Medienbrüche und damit schnell, effizient und Kosten sparend ablaufen können. Nach wie vor gibt es jedoch eine Vielzahl von eBusiness-Standards.

Das führt insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu Unsicherheit und zu einer abwartenden Haltung.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat sich deshalb die Aufgabe gestellt, die Nutzung von eBusiness-Standards in Deutschland zu beschleunigen und dabei mit der Initiative „PROZEUS – Prozesse und Standards“ vor allem KMU Hilfestellung zu geben. Inzwischen stehen zahlreiche Informationen und Anwendungsbeispiele sowie Broschüren und Merkblätter zum Thema eBusiness-Standards auf der Transferplattform www.prozeus.de kostenfrei zum Herunterladen bereit. Das Angebot wird in den nächsten Jahren praxisgerecht weiter ausgebaut.

Nutzen Sie das Angebot von PROZEUS für die Vorbereitung Ihrer strategischen unternehmerischen Entscheidungen! Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei Ihren eBusiness-Aktivitäten.

Ihr

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Michael Glos'.

Michael Glos

Bundesminister für Wirtschaft und Technologie

PROZEUS

Wir machen Sie fit fürs eBusiness

PROZEUS fördert die eBusiness-Kompetenz von kleinen und mittleren Unternehmen durch integrierte **PROZEsse** **U**nd etablierte **S**tandards und macht sie fit für die Teilnahme an globalen Beschaffungs- und Absatzmärkten. PROZEUS wird gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

Die nicht Profit orientierte Initiative PROZEUS hat mit GS1 Germany, dem Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum für unternehmensübergreifende Geschäftsabläufe, und IW Consult, Tochterunternehmen des Wirtschaftsforschungsinstitutes Institut der deutschen Wirtschaft Köln, zwei starke Wegbereiter.

PROZEUS wendet sich an kleine und mittlere Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern, die Informationen über eBusiness-Standards suchen. PROZEUS bietet Praxisberichte von über 70 kleinen und mittleren Unternehmen sowie zahlreiche Veröffentlichungen rund um eBusiness und eBusiness-Standards. Außerdem werden Fachveranstaltungen, Beratungen und eine Dienstleister-Datenbank angeboten.

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
- Prozessesstandards

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

Alle Informationen rund um eBusiness, eBusiness-Standards und PROZEUS finden Sie auch im Internet unter www.prozeus.de

In der vorliegenden Broschüre werden die Erfahrungen und Ergebnisse von neun Unternehmen aus verschiedenen Branchen vorgestellt, die im Rahmen von PROZEUS Projekte zur Prozessoptimierung durch Stammdatenmanagement umgesetzt haben. Bei den Projekten, die im Zeitraum Juli 2006 bis Juli 2008 umgesetzt wurden, stand 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. Im Internet können die ausführlichen Projektverläufe Schritt für Schritt nachgelesen werden.

03

Die IW Consult GmbH dankt folgenden Unternehmen für die Bereitstellung von Informationen und Erfahrungen aus PROZEUS-Projekten:



MEFA Befestigungs- und Montagesysteme GmbH



Renner GmbH



Ritz Pumpenfabrik GmbH & Co. KG



Rhein-Main-Erodier-Center + Schneider Präzisionswerkzeug- und Vorrichtungsbau GmbH



SLT Lasertechnik Edelstahl- und Blechverarbeitungen GmbH



SIPLAST Siegerländer Plastik GmbH



STAUF Klebstoffwerk GmbH



Systemec GmbH



Wissenschaftliche Gerätebau Dr. Ing. Herbert Knauer GmbH

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 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-

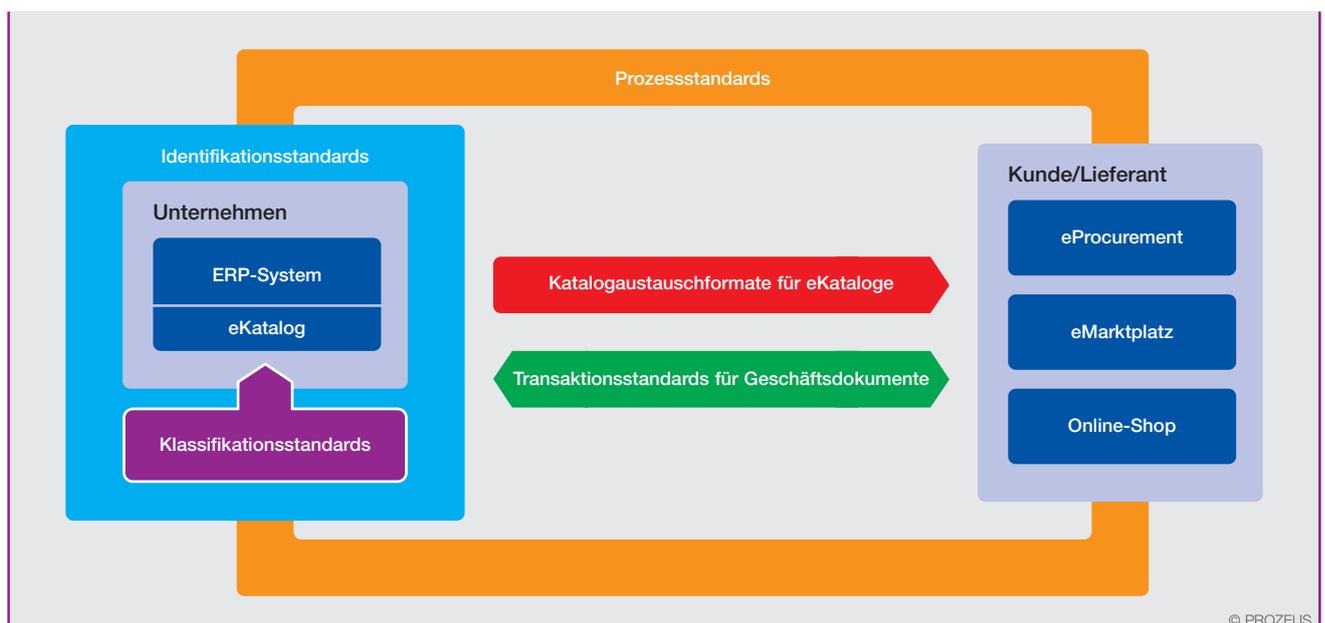
und Prozesskosten erheblich zu reduzieren.

eBusiness-Standards ...

- identifizieren Ihre Produkte eindeutig.
- strukturieren und beschreiben klar Ihre Produktdaten.
- vereinfachen die Übertragung Ihres Produktkatalogs.
- bestimmen die elektronischen Übertragungsformate Ihrer Geschäftsdokumente.
- vereinheitlichen Ihre Geschäftsprozesse.
- verbessern Ihre bestehenden und schaffen neue Kundenbeziehungen.
- vereinfachen Ihre Internationalisierung.
- erschließen neue Potenziale für Ihr Unternehmen.

Nachfolgend lesen Sie, wie neun Unternehmen ihre Stammdaten auf der Basis von eBusiness-Standards optimiert haben.

04



© PROZEUS

eBusiness-Standards im Unternehmen

Optimierung der Stammdaten-Ablaufprozesse

Das Unternehmen

Die MEFA Befestigungs- und Montagesysteme GmbH entwickelt, fertigt und vertreibt seit 1949 Rohrmontagesysteme für die Bereiche Sanitär, Heizungsbau, Klima- und Lüftungstechnik sowie den Anlagenbau. Das Lieferprogramm umfasst neben allen Komponenten zur Rohrmontage auch Dienstleistungen für Planung, Vormontage und Baustellenlogistik. In der Befestigungsbranche zählt MEFA zu den fünf wichtigsten Unternehmen in Deutschland. Nachdem der Schwerpunkt der Firmenaktivitäten bis zum Beginn der 90er-Jahre in der SHK-Branche lag, zwangen rückläufige Auftragszahlen des Bauhauptgewerbes MEFA, sich auch in anderen Marktsegmenten zu engagieren. Außerdem baute das Unternehmen seine Exportaktivitäten aus.

Die Motive

Durch die zentrale Pflege und die standardisierte Artikelerfassung (Erfassungsrichtlinie) wurde die Qualität der Daten erheblich verbessert. Die Erfassung erfolgt nun einfacher und sicherer. Außerdem gewährleistet eine kontinuierliche Pflege der Daten im ERP die zeitnahe Bereitstellung aktueller Daten. Die Klassifizierung erfolgt nach eCI@ss, der Datenaustausch nach DATANORM und BMEcat.

Vor Projektbeginn gab es vermehrt Anfragen von Kunden nach einem eShop bei MEFA. Diese Nachfragen nahmen das Unternehmen zum Anlass, um den Ausbau des Webkatalogs zu einem voll funktionsfähigen eShop

voranzutreiben. Im Zuge der ersten Projektrecherchen wurde schnell klar, dass dies nur nach gründlicher Überarbeitung der Artikelstammdaten, der Wiederherstellung des ERP als führendes System und der Schaffung von passenden Schnittstellen zu realisieren ist.

Die Projektziele

Am Ende des Projekts sollte ein funktionierendes, zweisprachiges eShop-System stehen, das es Kunden ermöglicht, rund um die Uhr Produkte zu bestellen. Ein solches System ermöglicht zum einen, ohne zusätzlichen personellen Aufwand Kundengruppen zu erschließen, die mit den bisherigen Vertriebskanälen nicht erreicht werden konnten. Zum anderen sollten auch die Abläufe außerhalb des eShop-Systems optimiert werden, da über die eingerichteten Schnittstellen auch andere externe Daten eingelesen werden können (z.B. die Bestellung der Auslandsniederlassungen, die über keine Anbindung an das ERP verfügen). Überdies sollten die Durchlaufzeiten einer Bestellung verkürzt werden. Durch die Klassifizierung sollte eine Darstellung der aufbereiteten Daten auf Internetplattformen erzielt werden, was den Zugang zu weiteren Kunden und Marktsegmenten und die Kommunikation mit Lieferanten (eProcurement) verbessert. Um die Auftragsabwicklung zu erleichtern, sollten standardisierte Datenaustauschformate (DATANORM, BMEcat) helfen, die Artikelstammdaten in die ERP-Systeme der Kunden zu integrieren. Die Grafik auf der folgenden Seite erläutert das gesamte Projekt.



MEFA Befestigungs- und Montagesysteme GmbH

Ort

Kupferzell

Bundesland

Baden-Württemberg

Branche

Bauwirtschaft

Produkte

Rohrmontagesysteme für Sanitär, Heizungsbau, Klima- und Lüftungstechnik

Mitarbeiter

230

Jahresumsatz

35 Mio. EUR

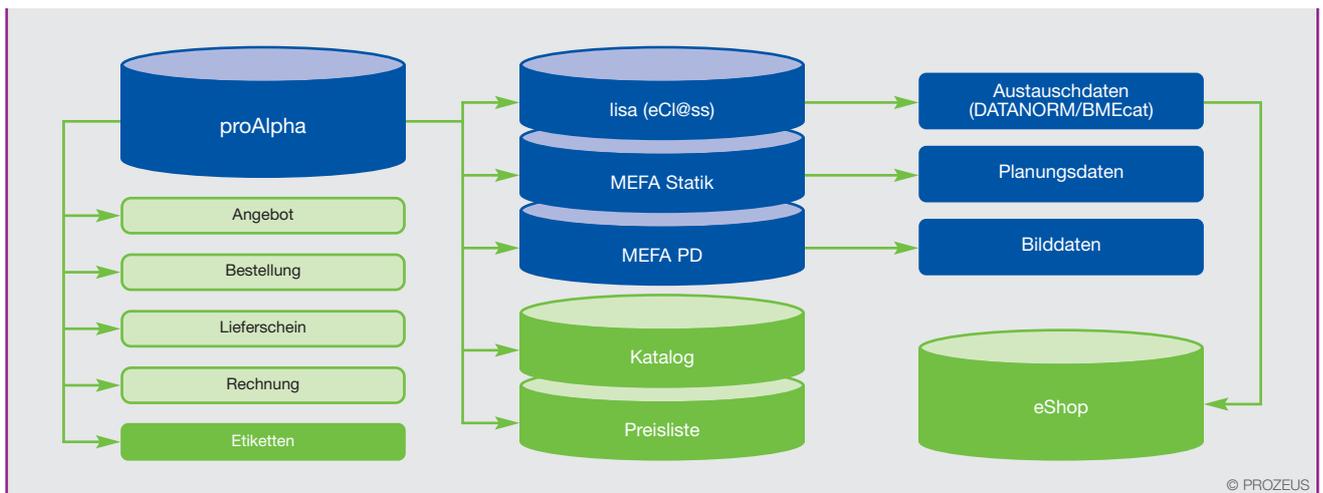
Internet

www.mefa.de

05



MEFA-Zentrale in Kupferzell



Projektdarstellung MEFA

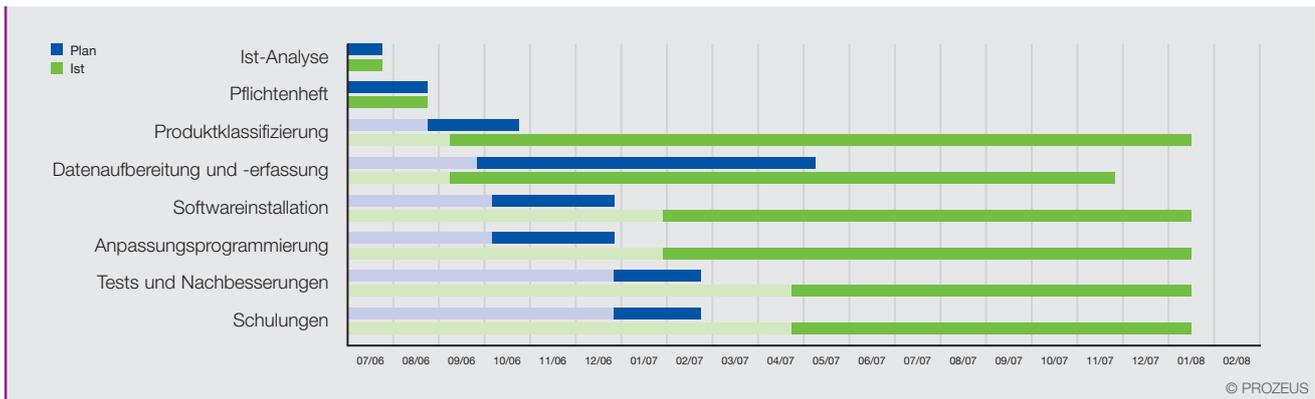
Mit dem Projekt sollten die größtenteils manuell ablaufenden Prozesse im Unternehmen auf eine elektronische Ebene gebracht werden. Ziel war es, von den Stammdaten bis zur Auftragsabwicklung alle Prozesse elektronisch abzuwickeln und Medienbrüche zu vermeiden.

Zunächst sollte dazu das ERP-System als führendes System etabliert und mit den vorhandenen IT-Inseln über Schnittstellen verbunden werden. Dazu war es vor allem notwendig, die Artikelstammdaten anhand entsprechender Datenqualitätsstandards zu überarbeiten und diese dann allen Systemen, die Artikelstammdaten verarbeiten, komplett zur Verfügung zu stellen. Als Katalogstandards sollten neben dem bereits vorhandenen DATANORM auch BMEcat zum Einsatz kommen. Damit können die nach eCI@ss klassifizierten Stammdaten übertragen werden.

Der Projektverlauf

Nach 18 Monaten Projektlaufzeit konnte ein Großteil der Ziele erreicht werden. Heute ist die MEFA Befestigungs- und Montagesysteme GmbH in der Lage, den Artikelstamm nach gängigen Standards (eCI@ss, DATANORM) zu erfassen und zu pflegen. Die Daten können anhand einer im Rahmen des Projekts erarbeiteten Erfassungsrichtlinie angepasst und einheitlich erfasst werden. Damit steht ein homogener Datenpool zur Verfügung, der für verschiedene Bereiche genutzt werden kann.

Mit Hilfe der datacrossmedia aus Ludwigshafen und deren Produktdatenmanager (PDM) lisa ist es nun möglich, die angepassten Daten in den vorgegebenen Katalogaustauschformaten DATANORM und BMEcat auszugeben. Damit können die Anforderungen der Kunden besser erfüllt werden. Das System lässt sich bei Bedarf um andere Formate erweitern.



Zeitablauf des Projekts bei MEFA (Plan und Ist)

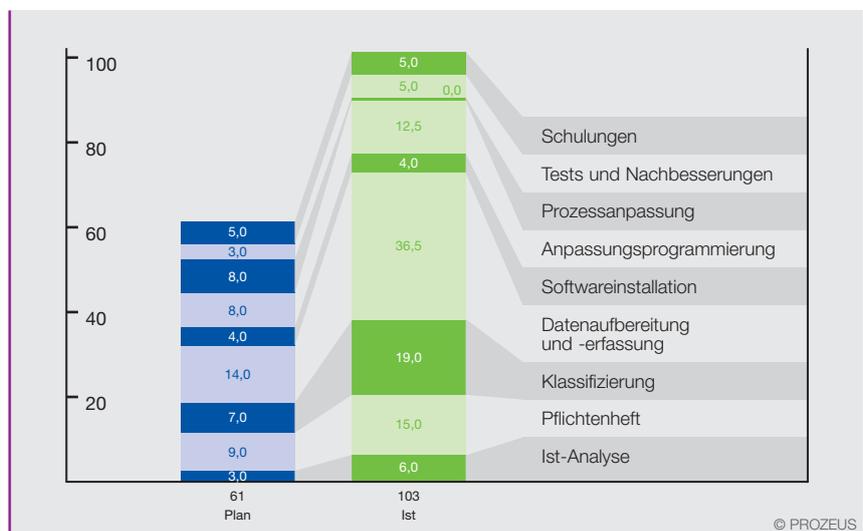
Außerdem dient PDM lisa vorerst als Plattform für die Datenpflege außerhalb des ERP-Systems. Die Modifikationen am ERP konnten bisher nicht umgesetzt werden, da ein Release-Wechsel mit umfangreichen Änderungen der Artikelstammfunktionen unmittelbar bevorsteht. In lisa werden auch die Zuweisung der Warengruppen und der Klassen nach eCI@ss 6.0 vorgenommen.

Aus lisa kann nun mit den optimierten Daten ein eKatalog für Internet und CD-ROM erstellt werden. Dieser eKatalog ermöglicht zunächst eine hierarchische und eine Volltextsuche. 2008 kam die Suche nach Merkmalen hinzu.

Der eKatalog verfügt zudem über ein Shopmodul, das es Kunden ermöglicht, online zu bestellen. Wichtiger Bestandteil des Shops sind Schnittstellen für Transaktionsdaten, z.B. UGL/UGS. Damit können Kunden, Lieferanten und die Niederlassungen im Ausland systemunabhängig Daten mit MEFA austauschen.

Die Optimierung der internen Abläufe konnte bisher nicht erreicht werden. Vor allem die Schnittstellenprobleme mit dem ERP-System verhinderten, dass der Pflegeaufwand für die Daten wie geplant reduziert werden konnte. Aus diesem Grund konnte ERP auch noch nicht zum führenden System ausgebaut werden.

Der Zeitrahmen wurde zu eng gesteckt; hinzu kamen Engpässe durch andere Projekte, die in großem Umfang Personal beanspruchten. Der Kostenrahmen dagegen konnte eingehalten werden.



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei MEFA



Lagerung von Materialien in der Schienenhalle

Der Nutzen

Personal

Eine wichtige Erkenntnis dieses Projekts war, dass man den Bereich eBusiness und die Arbeit, die investiert werden muss, nicht unterschätzen sollte. Um die Ziele im vorgegebenen Zeitrahmen erreichen zu können, müssen die vorhandenen Personalressourcen konsequent eingesetzt werden.

In der Anfangsphase des Projekts, vor allem bei der Erstellung des Pflichtenhefts, hat die Zusammenarbeit innerhalb des Teams und mit dem externen Berater bestens funktioniert. Es war einfacher als gedacht, die einzelnen Projektteilnehmer aus den Fachabteilungen für die Ideen des Projekts zu gewinnen. Der Motivationsgrad war hoch.

Nachdem die Grundlagen erarbeitet waren, änderte sich die Situation im Fortgang des Projekts. War man zu Beginn schnell vorangekommen, benötigte die Umsetzung der Ergebnisse weit mehr Zeit als geplant. Dies lag vor allem daran, dass die erarbeiteten Vorgaben im Detail nicht einfach für alle Artikel übernommen werden konnten. Teilweise musste man wieder an den Anfang zurück und neu beginnen. Viele Einzelheiten konnten erst mit Fortschreiten der Projektbearbeitung erfasst werden.

Zusätzlich führte der Einsatz der einzelnen Teammitglieder für andere Projekte zu hohem Zeitverlust, der nicht mehr kompensiert werden konnte.

Es wäre mit Sicherheit sinnvoll, bei einem solchen Projekt einen unabhängigen Berater (weder IT-Anbieter noch eigener Mitarbeiter) einzubeziehen, der das Grundwissen über eBusiness kontinuierlich erweitert und vor allem das Projekt losgelöst vom Tagesgeschäft überwacht.

Technik

Vorgabe des Projekts war, mit zwei vorhandenen Systemen die Umsetzung des Pflichtenhefts zu erreichen. Am Produktdatenmanager lisa (datacrossmedia) und dem ERP-System (proAlpha) sollten lediglich Modifikationen vorgenommen werden.

Im Zuge der Erstellung des Pflichtenhefts wurde das ERP zu einem großen Problem. Die geplanten Modifikationen (Schnittstellen, Aufnahme von Standards u.ä.) hätten nur mit großem finanziellem Aufwand oder gar nicht realisiert werden können. Die Annahme, dass ein etabliertes ERP-System bestimmte Grundvoraussetzungen mitbringt, war falsch. Dies wird bei zukünftigen Projekten im Hause MEFA zu beachten sein.

Dagegen hat das PDM bisher alle Erwartungen erfüllt. Die Wahl eines flexiblen Systems hat sich ausgezahlt. Nach Bedarf können neue Standards aufgenommen und weitere Schnittstellen etabliert werden. Der finanzielle Aufwand ist dabei überschaubar. Das Projekt hat auch gezeigt, dass die Zusammenarbeit mit einem IT-Berater, der bereits über umfangreiche Kenntnisse von Standards verfügt, unabdingbar ist. Ohne die Erfahrungen von datacrossmedia hätte das Projekt noch deutlich mehr Zeit in Anspruch genommen.

Standards

Bei der Auswahl der passenden Katalogaustauschformate, Klassifikations- und Transaktionsstandards ist es zwingend notwendig, den Entwicklungsstand der eigenen Branche in Sachen eBusiness zu kennen. Es nützt nichts, wenn anerkannte Standards aus der Automobilindustrie etabliert werden, mit denen die eigenen Kunden nichts anfangen können. Eine Umfrage unter Kunden, die bereits DATANORM einsetzen, war sehr hilfreich bei der Auswahl der Standards.

Mit BMEcat und DATANORM wurden zwei Katalogaustauschformate gewählt, die in der SHK-Branche (Sanitär, Heizung und Klima) angewendet werden.

Die Klassifikation nach eCl@ss wird für die klassischen Zielmärkte von MEFA zunächst wenig Vorteile bringen, da dieser Standard dort bisher kaum Verwendung findet. Aber für die Etablierung der Produkte in anderen Branchen, z.B. der Industrie, ist eCl@ss sehr hilfreich. Die Daten können auf Beschaffungsplattformen aufgespielt und dort verwendet werden.

Bei den Transaktionsstandards konnte auf keine der in der Industrie verbreiteten Standards zurückgegriffen werden. EDIFACT beispielsweise ist in der SHK-Branche kaum bekannt. Die hohen Kosten für die Installation der Schnittstellen wären zum heutigen Zeitpunkt nicht zu rechtfertigen. Stattdessen wurde auf UGL/UGS und GAEB zurückgegriffen, die in zunehmendem Maße angewendet werden.

Die Zukunft

Durch das PROZEUS-Projekt wurde das Verständnis für eBusiness-Lösungen geschärft. Die Ergebnisse bilden die Basis für einen Ausbau des elektronischen Datenaustauschs in den nächsten Jahren.

2008 wurden die noch fehlenden Daten überarbeitet, eCl@ss 6.0 wurde übernommen. Anfang 2009 geht der eShop online. Außerdem soll ein neuer Versuch unternommen werden, die vorhandenen Komponenten miteinander zu vernetzen und das ERP, zumindest in Teilen, zum führenden System zu machen.

Darüber hinaus sollen Artikel-, Kunden- und Projektdaten so aufbereitet werden, dass sie schnell und effizient genutzt werden können. Die Fertigstellung eines CRM-Systems und die bessere Verarbeitung von GAEB-Dateien mittels des ERP sind weitere Ziele für die nächsten Monate.

Im Laufe der nächsten Jahre wird die Effizienz und Akzeptanz der eingesetzten Standards zu überprüfen sein. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse werden in neue Projekte einfließen.

Fazit

„Der Aufbruch in das eBusiness-Zeitalter hat in unserer Branche erst begonnen.

Wir investieren heute, um morgen dabei zu sein.“



Jürgen Uez
Marketingleiter bei MEFA



Beispiel aus der Fertigung

Stammdaten für elektronische Produktkataloge



Renner GmbH

Ort

Maulbronn-Schmie

Bundesland

Baden-Württemberg

Branche

Maschinenbau/Anlagenbau

Produkte

Kreiselpumpen, Tauchkreiselpumpen und Filtergeräte

Mitarbeiter

30

Jahresumsatz

3,7 Mio. EUR

Internet

www.renner-pumpen.de

Das Unternehmen

Das 1981 gegründete Unternehmen Renner GmbH entwickelt und produziert magnetisch gekuppelte Kreiselpumpen, Tauchkreiselpumpen und Filtergeräte. Die Produkte werden nicht auf Lager produziert, sondern auftragsbezogen montiert. Hierfür hat das Unternehmen ein Baukastensystem entwickelt, mit dem die Produkte aus (meist bestehenden) Einzelteilen angepasst, zusammengestellt und gefertigt werden können. Ein Großteil der Produkte wird für den jeweiligen Kunden neu dimensioniert und kundenspezifisch gefertigt. Nur ein geringer Anteil an Anfragen kann über das bestehende Sortiment abgedeckt werden.

Mittlerweile sind 30 Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt. Die Fertigung des Unternehmens erfolgt überwiegend an zwei Standorten in Maulbronn, während der Vertrieb im Wesentlichen über Vertriebspartner in den einzelnen Zielmärkten weltweit durchgeführt wird.

Die Motive

Die Optimierung der Kundenberatung, die Erstellung von Papierkatalogen und die Aufbereitung von Stammdaten für elektronische Produktkataloge durch ein integriertes Produktinformationsmanagement unter Nutzung von eCI@ss und BMEcat waren die Motive für eine Einführung eines Produktinformationsmanagement (PIM)-Systems.

Die Bearbeitung von Kundenanfragen erfolgte in der Vergangenheit jeweils manuell und fallbezogen. Jede einzelne Kundenanfrage bedeutete für die Renner GmbH einen enormen Aufwand. Die Aufbereitung der notwendigen Produktdaten bildete die Grundlage für die Umsetzung weiterer eBusiness-Lösungen mit der Zielsetzung, den Aufwand zu reduzieren und damit Mitarbeiter (Ressourcen) für weitere Tätigkeiten zu entlasten.

Die Einführung einer PIM-Lösung und das damit verbundene Bereinigen und Aufbereiten von Produktdaten zur Darstellung in verschiedenen Ausgabemedien, z.B. Datenblättern, Ersatzteillisten, elektronischen und papierbasierten Katalogen, sollten den Einstieg in den elektronischen Geschäftsverkehr bedeuten. In dieser ersten Projektphase sollten die Grundlagen für weitere eBusiness-Aktivitäten in der Zukunft geschaffen werden, etwa für den Aufbau eines Konfigurators oder für die Bereitstellung elektronischer Produktkataloge für Zwischenhändler und elektronische Märkte.



Mechanische Fertigung bei der Renner GmbH

Die Projektziele

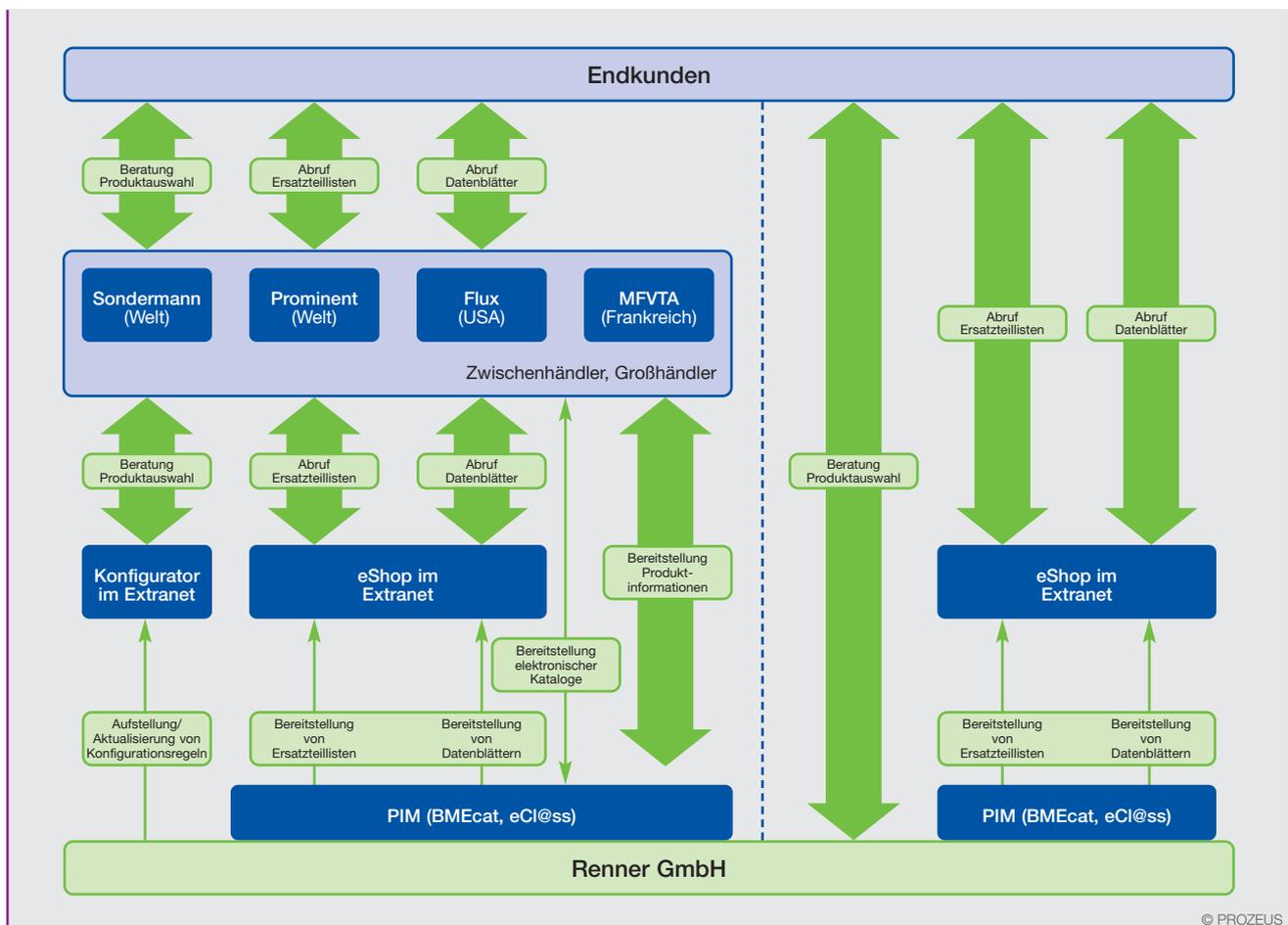
Folgende Ziele verfolgte die Renner GmbH mit der Umsetzung der Lösung:

- Intensivierung der Marketingaktivitäten und damit Verbesserung der Wettbewerbsposition durch effizientere Präsentation von Produktdaten
- Unterstützung des Direktkontakts mit Händlern und Kunden, um ausgewählte Anfragen schneller und automatisiert abwickeln zu können
- Erreichen neuer Interessenten- und Kundengruppen durch die Nutzung

innovativer Technologien und Lösungsansätze, wie eShop, elektronische Märkte, elektronische Produktkataloge für eProcurement-systeme

- Mehrsprachige Aufbereitung und Darstellung von Produktdaten für eine Unterstützung der landesspezifischen Abwicklung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten

Die Renner GmbH plante die Einführung mehrerer eBusiness-Anwendungen in zwei zeitlich getrennten Phasen. Die folgende Grafik erläutert das gesamte Projekt.



Projektdarstellung Renner



Präzisionsbearbeitung von Bauteilen

Der Projektverlauf

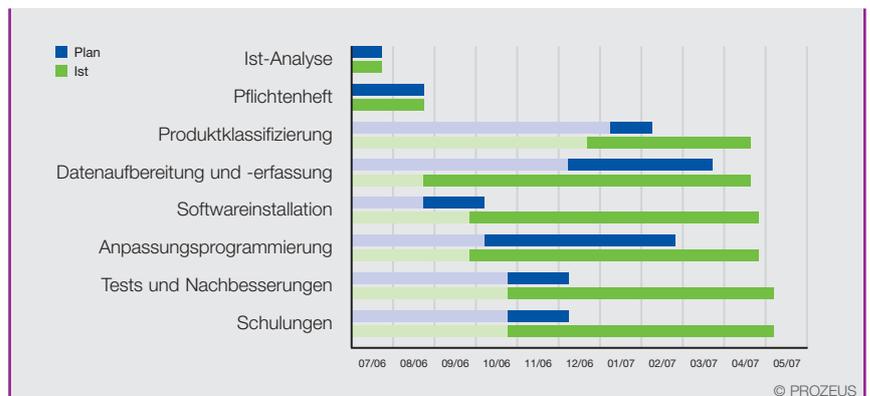
Mit Unterstützung durch den Dienstleister Fraunhofer IAO gelang eine effiziente Einarbeitung in das Thema PIM. Auch bei der Erstellung des Pflichtenhefts sowie des Zeit- und Kostenplans war es sehr hilfreich, von den Erfahrungen des Fraunhofer IAO bei der Konzeption, Auswahl und Einführung von PIM-Lösungen zu profitieren. Aufgrund der geringen Größe des Unternehmens und der starken Einbindung in operative Alltagsaktivitäten war es den Mitarbeitern der Abteilung Technische Dokumentation bislang nicht möglich, sich tiefergehend mit der Thematik elektronisches PIM und CMP (Cross Media Publishing) zu beschäftigen. Obwohl es offensichtlich war, dass für die Bereit-

stellung der verschiedenen Ausgabe-medien, insbesondere der neuen Medien, eine Lösung gefunden werden musste, fehlten die notwendige Zeit bzw. freie Ressourcen. Ohne externe Dienstleister wäre die Durchführung eines solchen Projekts im geplanten Zeitfenster nicht möglich gewesen.

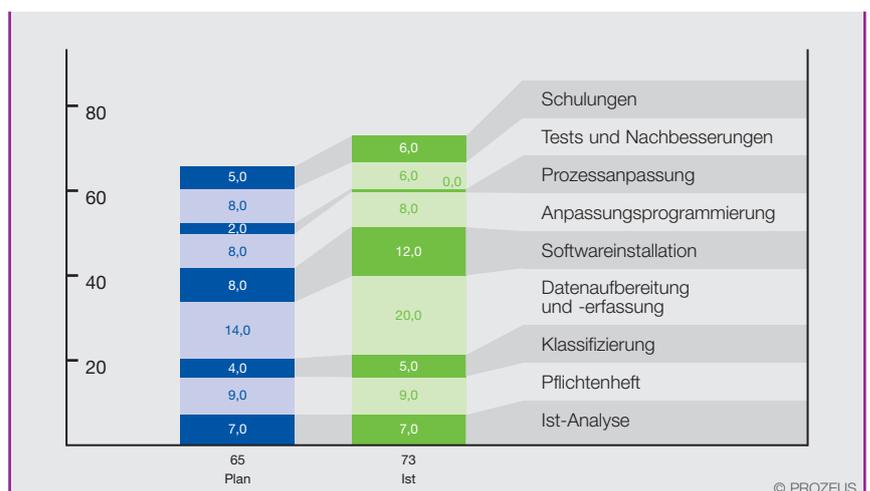
Dennoch erschien der vorgegebene Zeitrahmen für die Einführung des PIM inklusive der Pflege aller Produktinformationen zunächst sehr eng, im Verlauf des Projekts erwies sich jedoch gerade dies als positiv.

Feste Terminabsprachen und deren Einhaltung waren ebenso wichtig wie kurze Wege, schnelles Handeln und eine klare Zielführung. Ein solches

12



Zeitablauf des Projekts bei Renner (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Renner

Projekt durfte nach Ansicht des Unternehmens nicht nur als ein „Nebenher“ zum Tagesgeschäft gesehen werden, sondern musste einen festen Platz im Alltag einnehmen und bedurfte der Unterstützung aller Beteiligten.

Der Nutzen

Das Projekt wurde mit geringer Zeitverzögerung erfolgreich abgeschlossen. Durch die Einführung der eBusiness-Anwendung im Rahmen des neunmonatigen PROZEUS-Praxisprojekts „Prozessoptimierung durch Stammdatenmanagement“ ist die Renner GmbH nach Ablauf der Projektphase 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 direkt im Unternehmen schnell und flexibel erstellt werden.

Durch das Projekt konnten nicht nur der manuelle Aufwand und die Bearbeitungszeit reduziert werden, auch der Service für alle Kunden rund um den Globus wurde verbessert.

Das PIM-System (jCatalog) ermöglicht den Vertriebs-Mitarbeitern, welche die entsprechenden Produktdaten z.B. zur Angebotserstellung benötigen, 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 eCI@ss 5.1.3 klassifiziert. Durch die Einführung dieses Klassifikationsstandards

sowie des Standard-Katalogformats BMEcat 1.2 ist die Renner GmbH nun auch in der Lage, ihre Produkte in die elektronischen Beschaffungssysteme ihrer Kunden einzubringen und Neukunden über Marktplätze und Beschaffungsportale zu erreichen. Die Möglichkeit, nach eCI@ss 5.3.1 klassifizierte Produktdaten im BMEcat 1.2-Format bereitzustellen, war bisher noch keine direkte Kundenforderung. „Dies zu können, gibt aber ein gutes Gefühl für die Zukunft“, so Karin Renner.

Der vorgesehene Zeit- und Kostenrahmen war äußerst knapp, wurde jedoch nur geringfügig überschritten.

Die Zukunft

Zukünftig plant das Unternehmen Renner den Ausbau und Aufbau weiterer eBusiness-Anwendungen wie:

- Aufbau eines Konfigurators (Pumpenauswahl)
- Bereitstellung elektronischer Produktkataloge für Zwischenhändler und elektronische Märkte
- Mehrsprachige Aufbereitung und Darstellung von Produktdaten für eine Unterstützung der landesspezifischen Abwicklung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten
- Erreichen neuer Interessenten- und Kundengruppen durch die Nutzung innovativer Technologien und Lösungsansätze, wie z.B. eShop, elektronische Märkte, elektronische Produktkataloge für eProcurement-Systeme

Es wird sicherlich noch einige Monate oder Jahre in Anspruch nehmen, diese weiterführenden Ziele zu erreichen. Doch die Weichen dafür sind mit der Einführung der PIM-Lösung bereits jetzt gestellt.



Konstruktion von Pumpen

Fazit

„Durch die Einführung der eBusiness-Anwendungen hat sich unser manueller Aufwand und die Bearbeitungszeit deutlich reduziert. Dies führt zu einer Steigerung der Servicequalität für unsere Kunden.“



Karin Renner
Geschäftsführerin Renner GmbH

Standardprodukte und kundenorientierte Konfiguration von Pumpen



**Ritz Pumpenfabrik
GmbH & Co. KG**

Ort

Schwäbisch Gmünd

Bundesland

Baden-Württemberg

Branche

Maschinenbau/Anlagenbau

Produkte

Industrielle Pumpen

Mitarbeiter

220

Jahresumsatz

28 Mio. EUR

Internet

www.ritz.de

Das Unternehmen

Die Ritz Pumpenfabrik ist ein mittelständisches Unternehmen, das industrielle Pumpen für unterschiedliche Anwendungsbereiche herstellt und vertreibt.

Ritz ist seit über 130 Jahren in der Pumpenindustrie tätig. Die Palette an Pumpen für Rein- und Abwasser ist sehr umfassend, so dass für viele verschiedene Anwendungsfälle und Medien geeignete Lösungen angeboten werden können. Dies betrifft sowohl die Werkstoffe als auch Bauformen und Dichtungsausführungen. Die Einsatzgebiete der Pumpen reichen von der Wasserversorgung/Wasserentsorgung über die Abwasserentsorgung/Umwelttechnik, die Industrie-/Verfahrenstechnik und den Bergbau bis hin zur Schwimmbadtechnik.

kaufsplattform eines großen Kunden teilnehmen und Anfragen, Ausschreibungen und Aufträge von dessen Portalplattform manuell abrufen. Der persönliche Kontakt bei der Auftragsbearbeitung trat dabei zusehends in den Hintergrund. Dies betraf insbesondere Standardprodukte von Ritz.

Standardprodukte sollten durch exakte Produktdaten so beschrieben werden, dass eine Auswahl der gewünschten Produkte schnell realisiert werden kann. Individualprodukte wurden typischerweise auf der Basis von Produktdaten sowie daraus abgeleiteten Kenngrößen berechnet und konfiguriert. Zur effizienten Konfiguration von Individualprodukten sollten die Produktdaten in einem Zustand vorliegen, der eine Konfiguration erlaubt. Eingesetzte eBusiness-Standards sind eCl@ss und BMEcat.

Die Motive

Eine effiziente Bearbeitung von Kundenanfragen setzt eine stabile und qualitativ hochwertige Datenbasis sowohl für Standard- als auch Individualprodukte voraus. Geänderte Abläufe sowie die sich internationalisierende Struktur und die technologische Weiterentwicklung der Kunden und Lieferanten stellen neue Anforderungen an die Unternehmensprozesse bei Ritz. Im Zuge der Prozessänderungen setzen Kunden und Lieferanten verstärkten eBusiness-Technologien ein. So musste Ritz an der Ein-

Die Projektziele

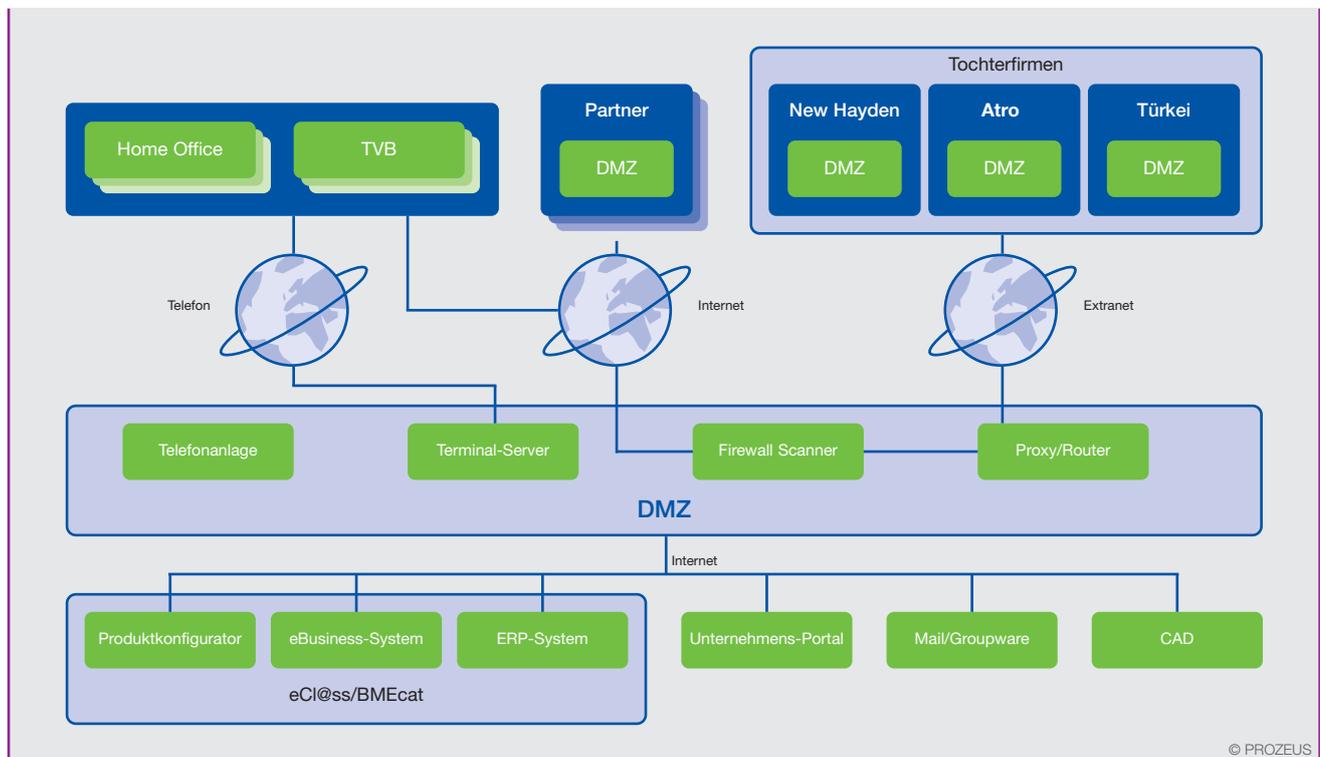
Auf Basis der Produktdaten sollten eine effiziente Auswahl von Standardprodukten sowie eine schnelle und kundenorientierte Konfiguration von Pumpen möglich sein. Der Effizienzgewinn sollte dabei durch neue bzw. geänderte Prozesse auf Basis der Produktdaten realisiert werden, also durch kürzere Suchzeiten bei Produktdaten, ein verbessertes Lieferantenmanagement und die Reduktion von Lieferzeitüberschreitungen durch eine optimierte Auftragsbearbeitung.

Die Grundlage dieser Lösung bildete eine effiziente und konsolidierte Datenbasis in Kombination mit verfügbaren, aber evtl. auch zu erweiternden eBusiness-Standards. Der Einsatz von eBusiness-Standards betraf dabei einerseits die Bereinigung der Artikelstammdaten auf Basis einer standardisierten Produktklassifikation wie eCI@ss, andererseits die Optimierung der Schnittstellen zu

Lieferanten und Kunden durch den Einsatz von eBusiness-Standards für den Austausch von Produktdaten (etwa BMEcat). Somit sollte der Einsatz von eBusiness-Standards die Wettbewerbsfähigkeit von Ritz auf den globalen Märkten verbessern und die Teilnahme an neuen Märkten ermöglichen bzw. sicherstellen. Die folgende Grafik erläutert das gesamte Projekt.



3D-Zeichnung einer Unterwassermotorpumpe



Projektdarstellung Ritz Pumpen

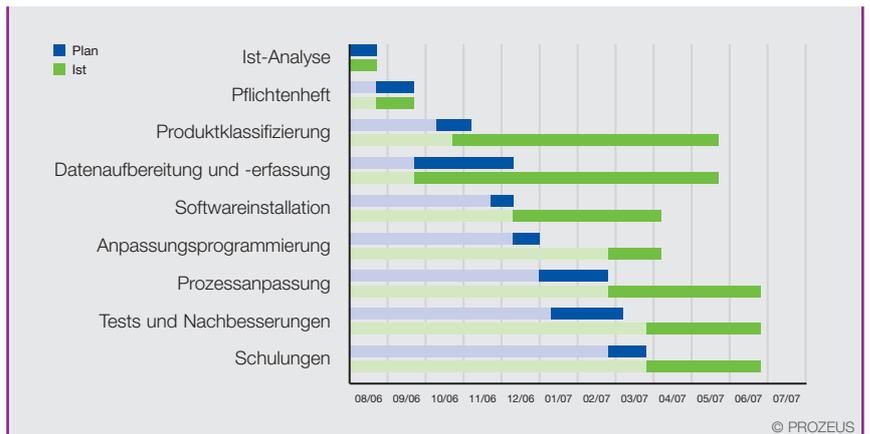
Im Rahmen des PROZEUS-Projekts galt das Augenmerk insbesondere der Konsolidierung der Datenbasis. Damit war nicht nur die interne Bereinigung der verfügbaren Artikeldaten gemeint, sondern auch die Erweiterung der Artikeldaten durch klassifikatorische Produktdaten. Da Ritz als Hersteller industrieller Pumpen langjährige Er-

fahrung im Bereich der Beschreibung von Pumpen besitzt, flossen die Erfahrungen und Ergebnisse der Konsolidierung der Produktdaten auch in die Weiterentwicklung der Produktklassifikation eCI@ss für diesen Produktbereich ein und wurden allen Nutzern des Standards zur Verfügung gestellt.

Der Projektverlauf

Im Oktober 2006 begann Ritz im Rahmen des PROZEUS-Projekts die Produktstammdaten auf die Beschreibung durch eCI@ss umzustellen. Ziel war es, eine einheitliche unternehmensinterne und unternehmensübergreifende Produktbeschreibung zu erhalten. Durch diese Vereinheitlichung sollte einerseits eine geeignete technische Basis für den überbetrieblichen Geschäftsverkehr gelegt werden, andererseits sollte diese Beschreibung auch zur Optimierung der Auftrags- und Angebotsbearbeitung herangezogen werden.

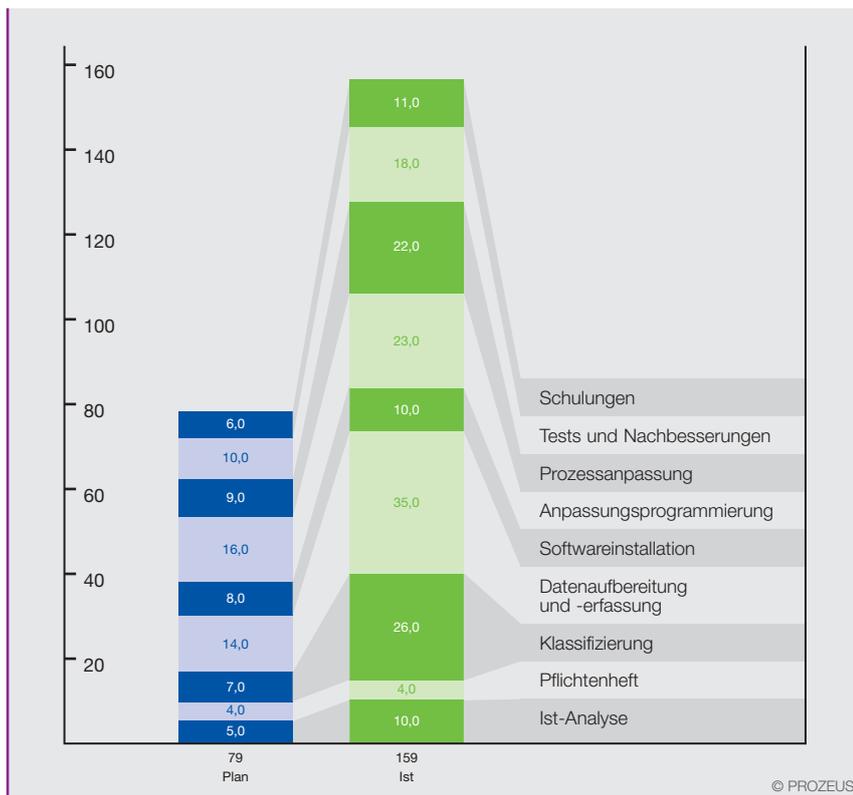
Dieses Vorhaben wurde im Juli 2007 erfolgreich abgeschlossen. Die Auftragsbearbeitung wurde dahingehend optimiert, dass Kundenanfragen nun nicht nur auf Basis der nach eCI@ss klassifizierten Produktdaten schneller beantwortet werden können. Vielmehr führt auch die Konfiguration einfacher Pumpen durch den Vertrieb unmittelbar zu einer Stückliste. Dadurch konnte die Einhaltung der Liefertermine wesentlich verbessert werden.



Zeitablauf des Projekts bei Ritz Pumpen (Plan und Ist)



Schematische Darstellung eines Pumpenmotors



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Ritz Pumpen

Der Nutzen

Zur Umsetzung der Ziele führte Ritz im Rahmen eines ERP-Testsystems zunächst die beiden Artikelwelten des Vertriebs und der Fertigung in einheitliche Artikelstammdatensätze zusammen. Die Funktionalitäten der verschiedenen Sichten – also die Preisbildung auf Seiten der Vertriebsartikel und die Stücklistenerzeugung auf Seiten der PPS-Artikel – wurden mit übernommen. Die neuen Artikelstammdatensätze wurden dann nach eCl@ss nummeriert und die entsprechenden Merkmalleisten zur normierten Beschreibung hinterlegt. Da bis dato eine Artikelklassifizierung nach der Nomenklatur des VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbauer), die keine Produktmerkmale

liefert, durchgeführt wurde, musste im ersten Schritt ein Abgleich von VDMA und eCl@ss für die relevanten Produktgruppen durchgeführt werden. Dieser Abgleich hat gezeigt, dass alle Artikelstammdatensätze, die in den Ritz Standardpumpen verbaut werden, durch ca. 30 eCl@ss-Klassen repräsentiert werden können, und dass alle Zukaufteile durch insgesamt ca. 300 eCl@ss-Klassen beschrieben werden konnten. Es wurde deutlich, dass weit weniger eCl@ss-Klassen als zunächst angenommen berücksichtigt werden mussten.

Da die neuen Artikelstammdatensätze über die notwendige Funktionalität zur Preisbildung verfügten, konnten auf dieser Basis ebenfalls direkt Angebote erzeugt werden.

Fazit

„Ritz möchte die Optimierung der Prozesse mit Kunden und Lieferanten im

Rahmen des PROZEUS-Projekts angehen, Lösungen für die bestehenden Probleme auf der Basis von Standards erarbeiten und als Praxisbeispiel zur Verfügung stellen.“



Hans-Jürgen Steeb
Leiter IT/ORG bei Ritz Pumpen

Das ERP-System wurde um die Funktionalität erweitert, aus den für einzelne Artikel konkret hinterlegten Werten der eCI@ss-Merkmale Stücklisten direkt zu erzeugen. Erweitert wurde diese Funktionalität durch die Möglichkeit, auf Basis der eCI@ss normierten Artikelbeschreibungen einen elektronischen Produktkatalog nach BMEcat zu erstellen und an Kunden zu liefern. Dies betraf einerseits die Ritz Pumpen, aber auch Ersatzteile für Pumpen.

In einem ersten Schritt hat sich Ritz dabei auf Standardkonfigurationen von Pumpen konzentriert und darauf aufbauend den Angebots- und Auftragsprozess neu definiert. Um die Datenbasis sicherzustellen, wurde ein Stammdatenprozess definiert, innerhalb dessen es nur noch der IT erlaubt ist, auf Anfrage und nach Abgleich mit eCI@ss-Klassen neue Artikelstammdaten zu erstellen bzw. solche von Lieferanten in das System zu übernehmen.

Die Zukunft

Durch den Einsatz von eCI@ss als Standard für die normierte Artikelbeschreibung konnten die bislang getrennten Artikelwelten des Vertriebs und der Fertigung zusammengeführt werden, was den Aufwand für die Stammdatenverwaltung nahezu um 50 Prozent verringerte. Ferner ging Ritz mit der Einführung von eCI@ss einen wichtigen Schritt in Richtung einer Standardklassifikation für

Produkte und Ersatzteile der Pumpenindustrie. Da nun eCI@ss-konforme Artikelstammdaten als Basis für die Stücklistenerzeugung verwendet werden, konnten der Angebotsprozess sowie der Übergang von einem Angebot in einen Auftrag deutlich verkürzt werden. Durch diesen Schritt konnte der Prozess der Auftragserstellung für Pumpen in Standardkonfiguration um ca. 25 Prozent verkürzt werden.

Neben diesen Prozessverbesserungen ist Ritz nun auch in der Lage, elektronische Produktkataloge an seine Kunden zu senden. Dies betrifft nicht nur Kataloge in deutscher Sprache, sondern auch in den übrigen Katalogsprachen, für die entsprechende Artikelstammdaten vorliegen. Der elektronische Produktkatalog dient somit als zentrales Datenaustauschformat innerhalb des Unternehmens sowie zwischen Ritz und seinen Kunden. Es können Produktkataloge mit oder ohne Listenpreise und kundenindividuelle Kataloge erstellt werden.

Da im ersten Schritt Zukaufteile sowie vorkonfigurierte Pumpen betrachtet wurden, muss der gefundene Ansatz nun auch auf kundenindividuelle Pumpen ausgedehnt werden. Dadurch können weitere Optimierungspotenziale genutzt werden. Des Weiteren wird aktuell die Einrichtung eines Online-Shops für Ersatzteile auf Basis der genormten Artikelstammdaten geprüft, da für diesen Bereich konkrete Kundenanfragen vorliegen.

Verbesserung der Kundenbeziehungen durch Stammdatenmanagement

Das Unternehmen

Die Firma RMEC + Schneider mit Sitz in Oberursel ist ein klassisches mittelständisches Unternehmen des Werkzeug- und Vorrichtungsbaus mit insgesamt 52 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von ca. 5 Mio. Euro. Hauptkundensegmente sind der nationale Automobilbau sowie die Elektroindustrie. Neben der Fertigung von Werkzeugen und Vorrichtungen unterhält RMEC + Schneider eine eigene Konstruktionsabteilung, arbeitet aber auch mit externen Konstrukteuren zusammen. Zur Konstruktion der Werkzeuge und Vorrichtungen werden Zukaufteile/Normteile und selbst zu verarbeitende Rohstoffe eingesetzt. Somit besteht das Hauptgeschäft von RMEC + Schneider in der Eigenfertigung von Werkzeugen, wobei ein erheblicher Anteil an Zukaufteilen eingesetzt wird.

Die Motive

Die Optimierung der Angebots- und Auftragsbearbeitung durch den Einsatz der Klassifikation eCI@ss und des Katalogaustauschformats BMEcat standen im Vordergrund des geplanten Projekts.

Durch den Einsatz von eBusiness-Standards für die Produktbeschreibung und den Austausch von Produktkatalogen sollte der primär papiergebundene Prozess der Angebotsbearbeitung automatisiert und elektronisch abgebildet werden. Manuelle Dateneingaben und die damit verbundenen Fehler sollten auf diese Weise vermieden und der Prozess deutlich beschleunigt werden.

Ferner sollten Produktinformationen in Form von Artikel- oder Materialstammdaten eingeführt und dauerhaft im Prozess der Auftragsbearbeitung verankert werden. Ein weiteres Ziel im Rahmen der Einführung der eBusiness-Technologien war die Anpassung und Optimierung der Unternehmensprozesse. Exakte Materialstammdaten sollten die Grundlage für nahezu alle Prozessfunktionen innerhalb der Angebotsbearbeitung sowie für fast alle zu erstellenden Belege bilden.

Die Projektziele

Die primäre Zielsetzung von RMEC + Schneider war die Optimierung der Angebots- und Auftragsbearbeitung durch den Einsatz von elektronischen Produktklassifikationen (z.B. eCI@ss) und Produktkatalogen (z.B. BMEcat). Um die genannten Anforderungen der Serienproduzenten an den Werkzeugbau noch besser erfüllen zu können, sollten Produktinformationen klassifiziert in Form eines elektronischen Produktkatalogs in das einzuführende ERP-System eingelesen und damit sowohl für die rechnergestützte Bestellung als auch die Erstellung von Fertigungsaufträgen zur Verfügung stehen. Durch diese technologische Schnittstelle sollten Rationalisierungspotenziale genutzt und Fehlerquellen reduziert werden. Die Basis für die Umsetzung der eBusiness-Technologien bildete ein ERP-System, das die Prozesse des Werkzeugbaus optimal unterstützt. Auf Grundlage dieses Systems wurden Lieferanten der Firma RMEC + Schneider ausgewählt, die Normteile liefern und in der Lage sein sollten, elektronische Produktdaten bereitzustellen.



Rhein-Main-Erodier-Center + Schneider Präzisionswerkzeug- und Vorrichtungsbau GmbH

Ort

Oberursel/Ts.

Bundesland

Hessen

Branche

Maschinenbau/Anlagenbau

Produkte

Werkzeuge, Vorrichtungen,

Konstruktion

Mitarbeiter

52

Jahresumsatz

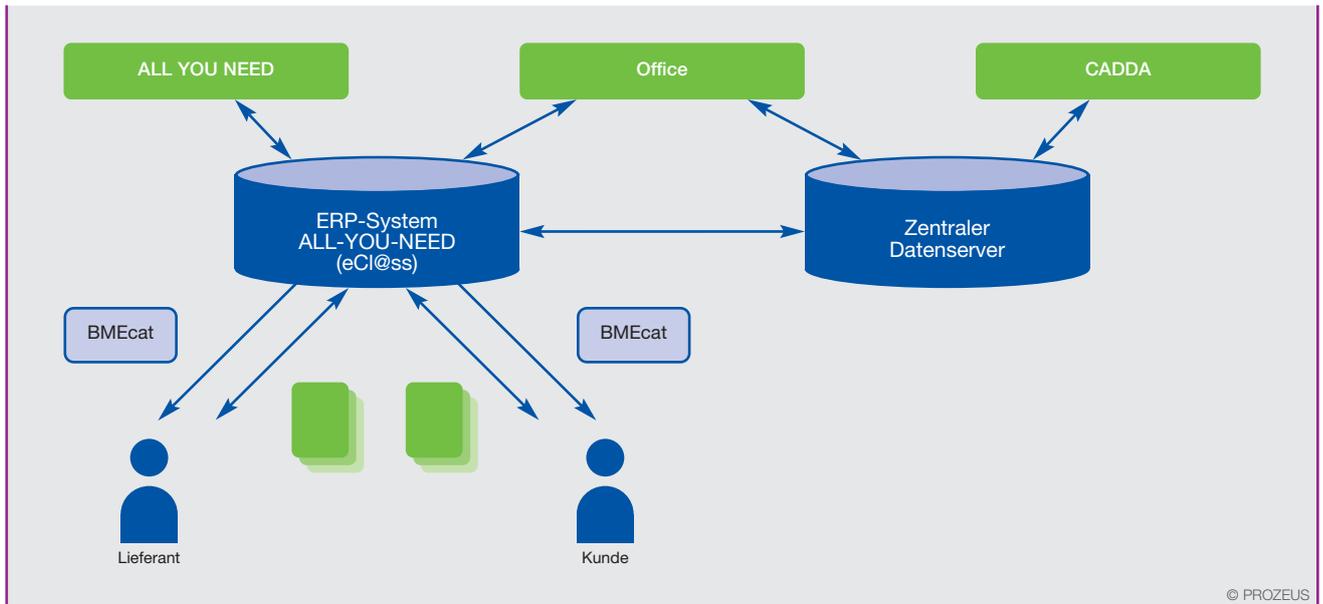
5 Mio. EUR

Internet

www.rmec-schneider.de

Es war geplant, diese elektronischen Produktdaten bei der Angebotserstellung direkt als Zukaufteile aus dem Artikelstamm in Angebote zu übernehmen oder in die Planung eines

Fertigungsauftrags einfließen zu lassen. Beide Aufgabenbereiche konnten durch das ERP-System abgedeckt werden. Die folgende Grafik erläutert das gesamte Projekt.

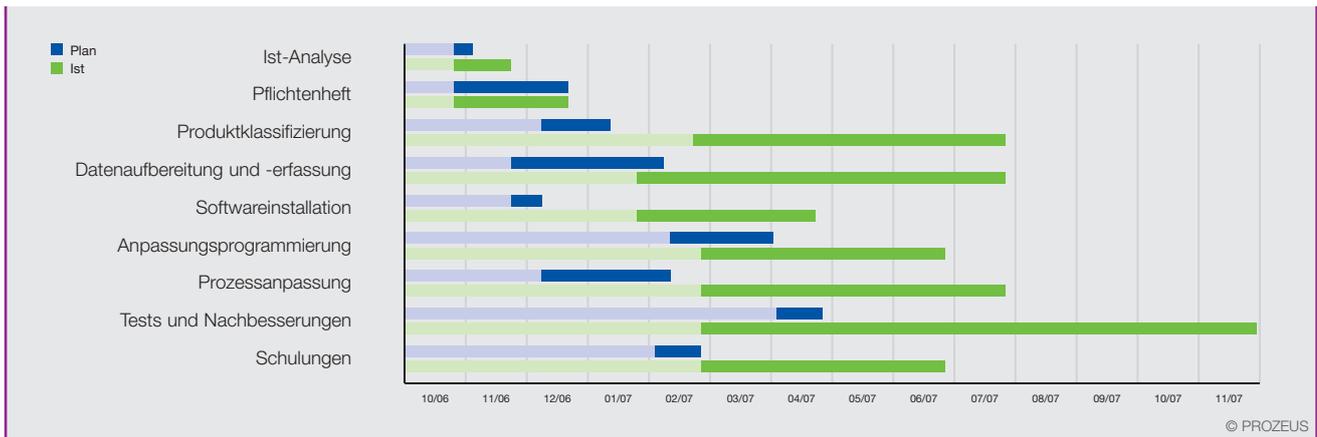


Kontrolle eines Fertigungsauftrags

Auf Basis genommener Artikeldaten sollte das ERP-System die Durchführung und Überwachung der Beschaffung von produktionsrelevanten Materialien ermöglichen. Davon versprach man sich eine Erhöhung der Liefertreue, da verspätete Warenlieferungen frühzeitig erkannt werden und eine Änderung der Fertigungsplanung vorgenommen werden kann.

Der Projektverlauf

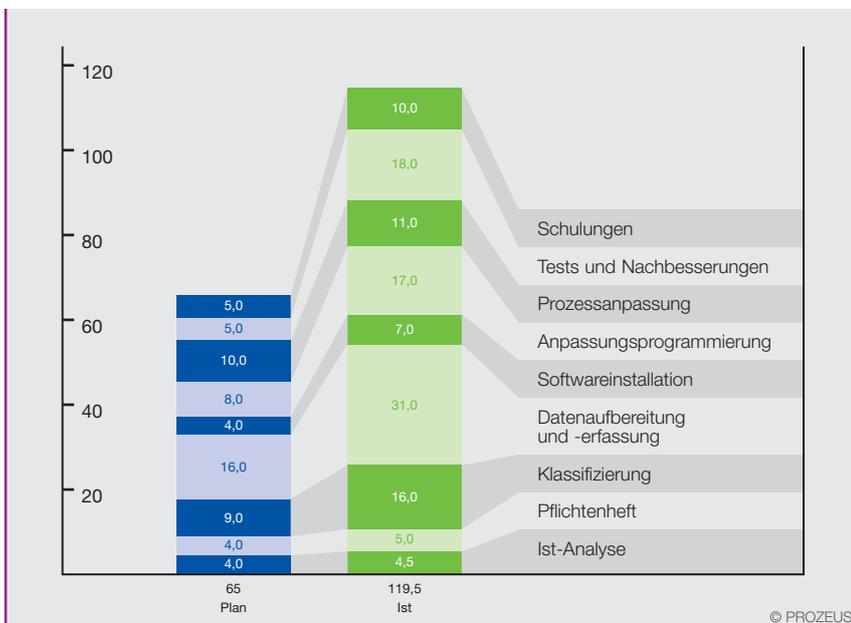
Im Oktober 2006 begann RMEC + Schneider im Rahmen des PROZEUS-Projekts die Produktstammdaten auf die Beschreibung durch eCI@ss umzustellen. Durch diese Vereinheitlichung sollte einerseits eine geeignete technische Basis für den überbetrieblichen Geschäftsverkehr gelegt werden, andererseits sollte diese Beschreibung zur Optimierung der Auftrags- und Angebotsbearbeitung dienen.



Zeitablauf des Projekts bei RMEC + Schneider (Plan und Ist)

Dieses Vorhaben wurde im Oktober 2007 erfolgreich abgeschlossen. Die Auftragsbearbeitung wurde dahingehend optimiert, dass auf Basis der nach eCI@ss klassifizierten Produktdaten nicht nur schneller Kundenanfragen beantwortet werden können.

Vielmehr können nun insbesondere auch Angebote und Aufträge mit den benötigten Stücklisten und Arbeitsplänen zügiger erstellt werden. Artikelinformationen, die mittels BMEcat und klassifiziert nach eCI@ss geliefert werden, können automatisch in das neue System integriert werden.



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei RMEC + Schneider

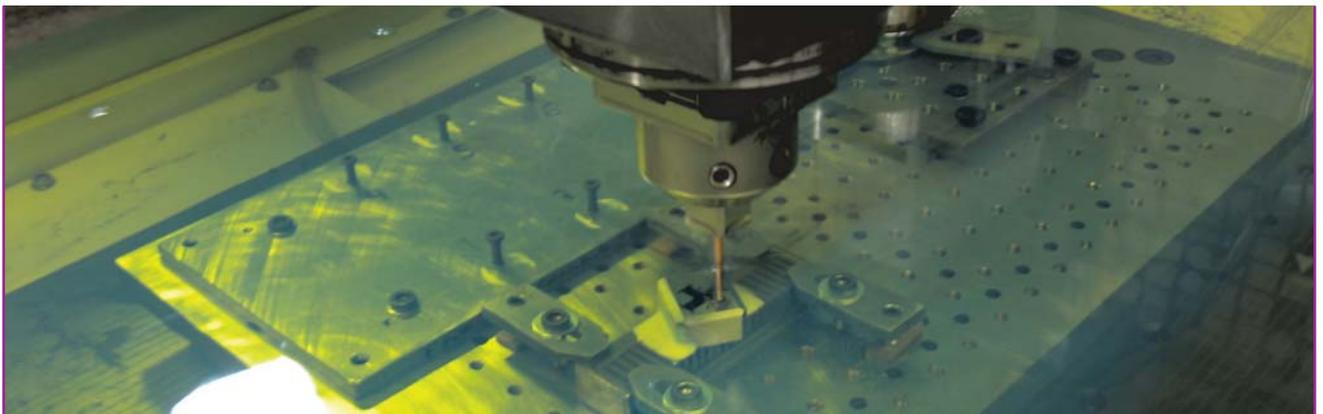
Der Nutzen

Im ersten Schritt führte die GfIM mbH 2005 bei RMEC + Schneider das speziell für Einzelfertiger zugeschnittene ERP-System ALL-YOU-NEED ein. Dieses ERP-System ermöglicht eine normierte Artikelbeschreibung nach eCI@ss. Um die angestrebten Optimierungspotenziale zu erreichen, wurden die am häufigsten verbauten Produktgruppen nach eCI@ss beschrieben. Sie stellen die Basis für eine optimierte Angebots- und Auftragsbearbeitung dar. Die BMEcat-Schnittstelle ermöglicht das Ein- und Auslesen der nach eCI@ss normenkonformen Artikeldaten. Neben diesen technischen Änderungen wurde auch die Organisation des Stammdatenmanagements modifiziert, da nun ausschließlich Mitarbeiter der Auftragsbearbeitung und der IT Änderungen an Stammdaten vornehmen dürfen. Diese organisatorische Maßnahme war notwendig, um dauerhaft konsistente Artikeldaten sicherzustellen und die bisher getätigten Investitionen im Bereich Stammdatenmanagement zu schützen.

Durch die technischen und organisatorischen Maßnahmen konnten der Angebots- und der Auftragsprozess erheblich beschleunigt und vereinfacht werden. Die Preisfindung für ein Angebot funktioniert nun wesentlich

schneller als dies in der Vergangenheit der Fall gewesen ist. Erst durch die Einführung normenkonformer Artikeldaten konnte die Basis für die schnelle Erstellung von Kunden- sowie Fertigungsaufträgen gelegt werden. Der Vorteil dieser mit eCI@ss klassifizierten Artikeldaten zeigt sich dabei insbesondere bei der Auswahl und Kalkulation der notwendigen Materialien sowie bei der darauf aufbauenden Kalkulation des Gesamtangebots. Auf Basis der bisher gesammelten Erfahrungen benötigt RMEC + Schneider nun ca. 30 Prozent weniger Zeit, um ein Angebot zu erstellen.

Ferner ermöglicht der Einsatz von eCI@ss eine bessere Übersicht über die aktuellen Artikel und deren Lieferanten, was den Ausgangspunkt für ein effizientes Lieferantenmanagement darstellt. Über diese fertigungsorientierten Aspekte hinaus können Ersatzteile für Werkzeuge allen Kunden in Form eines elektronischen Katalogs zur Verfügung gestellt werden. Dieser Katalog bildet die Basis für den weiteren Ausbau der eBusiness-Aktivitäten bei RMEC + Schneider. Berücksichtigt man den Trend zum elektronischem Geschäftsverkehr innerhalb der Automobilindustrie, so verfügt RMEC + Schneider über einen Wettbewerbsvorteil, der nur bei wenigen Werkzeugbauern dieser Größenordnung zu finden ist.



Werkstückbearbeitung in der Fertigung



Steuerung einer Drahterodiermaschine

Die Zukunft

Durch diese Maßnahmen und Erfolge ist RMEC + Schneider überzeugt, den Grundstein für weitere darauf aufbauende Schritte gelegt zu haben, etwa für den Ausbau des elektronischen Datenaustauschs mit Lieferanten sowie die Versorgung der Kunden mit Ersatzteilen.

Während der Datenaustausch mit den Lieferanten primär der Vereinfachung des Stammdatenmanagements bei RMEC + Schneider dient, gewährleistet der elektronische Datenaustausch mit den Kunden eine schnelle Versor-

gung mit Ersatzteilen und vermeidet Wartungs- und Stillstandzeiten beim Kunden.

Dies erhöht die Servicequalität und die Kundenbindung. Da die technologischen Rahmenbedingungen erfüllt sind, soll in einem weiteren Schritt ein Ersatzteilshop eingerichtet werden, über den Kunden ihre Ersatzteile direkt online bestellen können. Durch diese Maßnahme soll eine höhere Verfügbarkeit für Bestellungen auch außerhalb der Geschäftszeiten erreicht werden, außerdem soll der Prozess der Ersatzteilbeschaffung oder Fertigung bei RMEC + Schneider weiter optimiert werden.

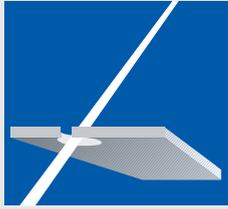
Fazit

„Bei RMEC + Schneider werden künftig Produktinformationen klassifiziert in Form eines elektronischen Produktkatalogs eingelesen und stehen sowohl für die Bestellung als auch die Erstellung von Fertigungsaufträgen zur Verfügung.“



Le Minh Truong
Assistent des Geschäftsführers
bei RMEC + Schneider

Stammdatenmanagement: Produktdatenoptimierung



SLT Lasertechnik Edelstahl- und Blech- verarbeitungs GmbH

Ort

Perleberg

Bundesland

Brandenburg

Branche

Metallerzeugung, -verarbeitung
und -bearbeitung

Produkte

Laserschneiden, Abkanten,
Schweißen, Pulverbeschichtung

Mitarbeiter

45

Jahresumsatz

3,5 Mio. EUR

Internet

www.schmitz-lasertechnik.de

Das Unternehmen

1998 wurde die Firma Schmitz Lasertechnik, heute SLT Lasertechnik, gegründet. Das neue Unternehmen arbeitet mit Lasertechnik und hat damit eine Marktlücke im Bundesland Brandenburg gefunden. Das Unternehmen bietet seinen Kunden unter anderem CNC-Laserschneiden und Abkanten, Baugruppen für Maschinen- und Fahrzeugbau, Schienenfahrzeugbau, Schweißkonstruktionen und Pulverbeschichtung. SLT Lasertechnik produziert auf 2400 m² im Zweischichtsystem. Zu den Kunden aus Industrie und Metallverarbeitung zählen unter anderem die Deutsche Bahn AG, Bombardier, Siemens oder Alstom. Seit Firmengründung wuchs die Anzahl der Mitarbeiter bei SLT Lasertechnik von fünf auf 45.

Die Motive

Um Kundenanforderungen zu erfüllen, sollten im Rahmen des Projekts die Produktdaten durch die Klassifizierung nach eCI@ss optimiert werden.

Damit Geschäftsfelder effektiver bedient und Kontrollmechanismen besser genutzt werden können, wollte SLT-Lasertechnik die vorhandene IT-Struktur durch ein neues ERP-System ersetzen. Dabei sollten die neuesten Kataloganforderungen der Groß- und Mittelkunden präzisiert und eingearbeitet werden. Im Zuge der Optimie-

rung der Geschäftsabläufe sollten die Produktstammdaten aus den Insellösungen zusammengefasst werden. In der Initialphase war geplant, die Kunden und Geschäftsfelder zu erfassen, die auf der Basis von eCI@ss als eBusiness-Standard für SLT Lasertechnik besonders relevant sind.

Durch den Einsatz des eBusiness-Standards wollte SLT Lasertechnik seine Kundenbindung verbessern. Dazu wurden alle Kundenfirmen kontaktiert und es wurde direkt der Kunden-Datenbestand in die eigene Datenbasis aufgenommen. Außerdem wurde die Einführung von eCI@ss als eBusiness-Standard kommuniziert. Die Ziele von SLT Lasertechnik wurden dabei mit den Zielen der Kunden abgeglichen und dokumentiert. Die Klassifikationsstandards sollten im Projekt über Klassifizierungstools angewendet werden; zur Implementierung der Transaktionsstandards sollten Konvertierungstools genutzt werden.

SLT Lasertechnik nutzte mehrere Softwaremodule von Maschinenlieferanten sowie Microsoft-Komponenten im Vertrieb und in der Buchhaltung. Diese Inselösungen sollten über eine Jet-Reportlösung verbunden werden. Durch das Zusammenführen von Inselösungen sollten Such- und Auswertsysteme umfassend zur Verfügung stehen und einen schnelleren Zugriff auf Daten ermöglichen.

Die Projektziele

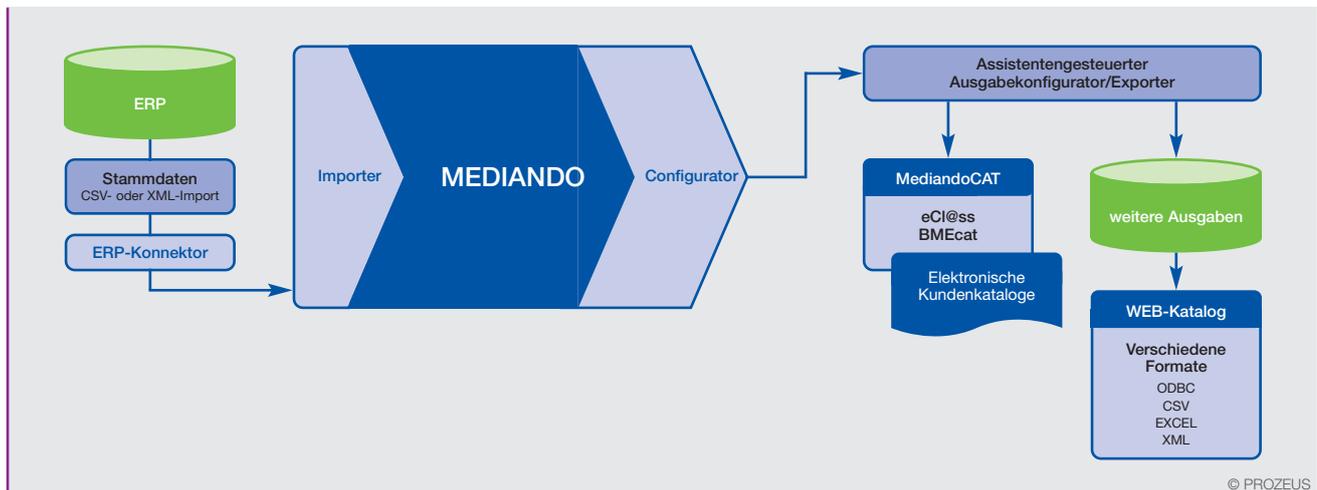
Anforderungen der Kunden und der Wunsch, im internationalen Umfeld effizienter agieren zu können, machten die Einführung von eBusiness-Standards erforderlich. Zudem strebte SLT Lasertechnik an, den Umsatz bei gleichbleibenden Personalkosten zu steigern. Nach der Klassifizierung der Artikelstammdaten sollten Angebote,

besonders im internationalen Rahmen, deutlich zügiger bearbeitet werden können. Außerdem sollte die Steigerung der eBusiness-Kompetenz dazu führen, dass zunächst mindestens fünf Prozent des Umsatzvolumens online generiert werden. Dieser Anteil soll in jedem Geschäftsjahr weiter gesteigert werden.

Die folgende Grafik erläutert das gesamte Projekt.



Firmensitz in Perleberg/Brandenburg



Projektdarstellung SLT Lasertechnik

Im Mittelpunkt der Anwendung stand die Erschließung neuer Vertriebs- und Kommunikationswege, um Kundenanforderungen nach größerer Transparenz hinsichtlich der Lieferfähigkeit von Produkten gerecht zu werden.

Die Vertriebsprozesse im Unternehmen sollten mit der aktiven Vertriebsleitstelle als Kommunikationsplattform optimiert werden, indem Arbeitsschritte, die sich mehrmals täglich wiederholen, automatisiert und elektronisch abgewickelt werden, so dass

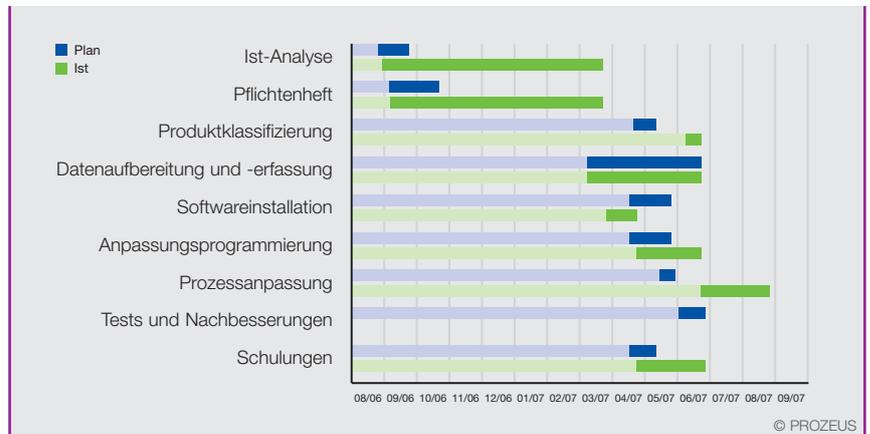
sich die Vertriebsmitarbeiter auf wertschöpfende Aufgaben konzentrieren können.

Da die Lieferfähigkeit einen Erfolgsfaktor beim Unternehmen SLT Lasertechnik darstellt und viele Kunden nur dann bestellen, wenn das Produkt in bekannter Qualität zum vorher festgelegten Termin geliefert werden kann, werden diese Informationen interessierten Kunden über das System unter anderem mit Hilfe der Klassifikation zur Verfügung gestellt.

Der Projektverlauf

Im März 2007 begann SLT Lasertechnik nach der endgültigen Erstellung des Pflichtenhefts mit der Einführung von BMEcat 2005 und eCI@ss 4.2 bzw. eCI@ss 5.1. Im August 2007 wurde das PROZEUS-Projekt mit der Fertigstellung der Web-Lösung abgeschlossen.

Den sehr eng gesteckten zeitlichen Rahmen erweiterte SLT Lasertechnik sowohl in der Anfangsphase wie auch in der Endphase. Der bisherige IT-Partner stieg nach anfänglichen Zugeständnissen in der Vertragsanbahnung aus. Danach wurden mit zwei weiteren IT-Beratern erfolgreiche Anstrengungen zur Fortführung unternommen. Erst nach einem halben Jahr wurde ein geeignetes IT-Beratungsunternehmen, die e-pro solutions GmbH, gefunden.



Zeitablauf des Projekts bei SLT Lasertechnik (Plan und Ist)



Metallbearbeitung mit Schweißgerät

Die Datenbasis der Artikelstammdaten aus Microsoft Navision konnte unkompliziert genutzt werden. Da das IT-Beratungsunternehmen e-pro über gute Erfahrungen mit vergleichbaren Projekten verfügt, wurde das eigentliche Kernthema im organisatorischen und methodischen Rahmen schnell umgesetzt.

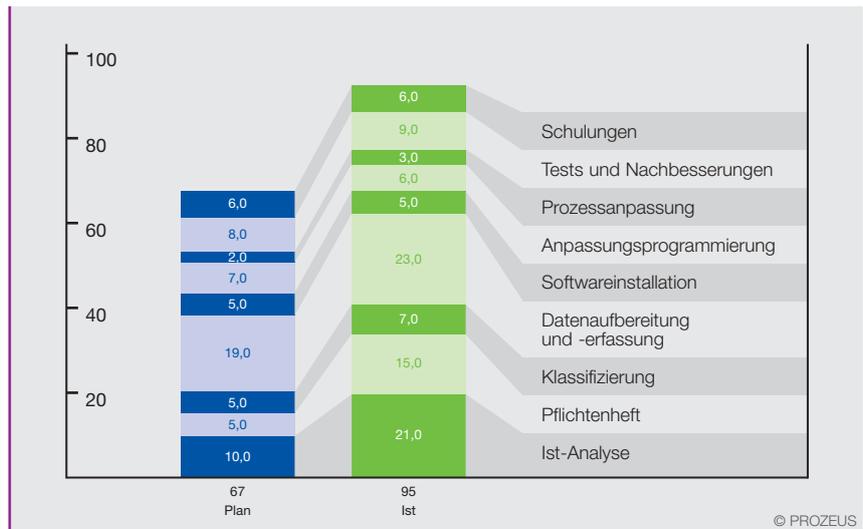
Die Vermittlung der eCI@ss- und BMEcat-Grundlagen konnte sehr konzentriert durchgeführt werden. Die spezielle Gestaltung des PIM wurde mit dem IT-Dienstleister altantis GmbH Hamburg vorgenommen. Das Web-Hosting übernahm die Agentur für DV-/IT-Technik Metzger aus Hamburg.

Der Nutzen

Die Projektschritte und Inhalte wurden mit dem IT-Dienstleister abgestimmt und für die Erstellung des Pflichtenhefts aufgearbeitet. Dabei wurde von Anfang an auch ein Schwerpunkt auf die Verwertbarkeit für Marketingmaßnahmen gelegt.

Ausgangspunkt der Überlegung war es, für Großkunden eine Informationsplattform als Produktinformationsmanagement zu konzipieren. Das Anliegen, damit die Kundenbindung zu stärken, sollte mit den Qualitätsvorteilen der gefertigten Erzeugnisse aufgezeigt werden. Dabei wurden Materialbeschaffungskriterien herausgestellt und nach dem Fertigungsverfahren gegliedert. Spezielle Kriterien der Qualitätsstufen werden aus der Detailaufnahme sichtbar. Alle Grundlagen, die für die Eingruppierung notwendig sind, konnten so erarbeitet werden.

Im zweiten Schritt erfolgte die Datenaufbereitung, die nach der Strukturbaumfestlegung alle Fertigungsverfahren und Materialarten als Oberbegriff definiert und festlegt. Aus den 30.000 Artikeln wurden exemplarisch die schienenfahrzeugspezifischen ausgewählt. Dafür wurden jeweils fünf Merkmale erfasst. Nach der Datenfeldfestlegung und Abstimmung wurde die Datenübernahme mit dem Datenkonfigurator vollzogen und die programmierten Schnittstellen erfolgreich getestet. Das ständige Aktualisieren der neu zu fertigenden Erzeugnisse wird künftig weiter in Abstimmung mit Großkunden vollzogen. Die Möglichkeit der Übersetzung der Artikel-



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei SLT Lasertechnik

stammdaten ist vorhanden – wurde aber aus Bedarfsgründen nur getestet und wird zurzeit noch nicht verlangt.

Parallel dazu wurde mit der Einführung des neuen PPS-Systems begonnen. Hierfür wurde kurzfristig ein neues Serversystem mit 15 komplett neu ausgestatteten Arbeitsplätzen angeschafft.

Die eCI@ss-Spezifikation mit den technischen Merkmalen der Artikel wurde verknüpft und läuft im Echtzeitmodus im BMEcat.

Das Produktions- und Erzeugnisspektrum ist damit abrufbar und heute durch das PPS-System mit Liefertermin und der entsprechenden Qualität dargestellt. Damit konnte eine Verbesserung der Kundenbindung erzielt werden; außerdem wurde eine Basis für den weiteren Ausbau für den elektronischen Kommunikationsprozess geschaffen.

Fazit

„Mit Hilfe von eBusiness-Standards sind wir als kleines Unternehmen

in der Lage, die Anforderungen unserer großen Kunden zu erfüllen und positionieren uns gleichzeitig als kompetenter Geschäftspartner.“

Arnold Brockmüller
Prokurist
SLT Lasertechnik



Die Zukunft

SLT Lasertechnik ist ein für die Zukunft aufgestelltes Unternehmen, hat jedoch aufgrund der derzeitigen Größe von 45 Beschäftigten einen zu niedrigen Grenzwert, um die Vorteile von eBusiness völlig erschließen zu können. Infolge einer Neugründung des Unternehmens vor drei Jahren sind noch keine ausreichend gefestigten Strukturen vorhanden. Leider beeinflusste dieser Umstand die gesamte Projektumsetzung. Damit verbunden waren neue Zuständigkeiten, Personalschwächungen bis hin zur Systemumstellung im Projekt und letztendlich zur kompletten Führungspersonal-Neuaufstellung. Nachdem diese vollzogen war und das Projekt zu scheitern drohte, weil Stammdaten nicht mehr verwendet wurden, wurde ein neues PPS-System mit einem neuen Server eingeführt.

Hierdurch konnte die Optimierung von Vertriebs- und Beschaffungsprozessen schließlich realisiert werden. Die aktive Vermarktung der Lösung durch die Anforderungen der Standards eCI@ss und BMEcat hat dem Unternehmen auf dem Markt zu einem sicheren und kompetenten Auftreten verholfen. Das positive Image des Unternehmens, welches auch an die Durchführung des PROZEUS-Projekts gekoppelt ist, hilft bei der besseren Marktdurchdringung.

Prozessverbesserungen konnten bereits durch die Verbesserung der Kundeninformationen auf elektronischem Wege erreicht werden. Die Steigerung der Anfragen an den Vertrieb und an die Kalkulation über den Kanal des Internets wurde damit realisiert.



Laserbearbeitungszentrum bei SLT Lasertechnik

eCI@ss im ERP-System zur Verbesserung der Datenhaltung

Das Unternehmen

Das Familienunternehmen SIPLAST produziert seit 1959 Büroorganisations- und Präsentationsmittel am Standort Kreuztal. SIPLAST entwickelt und fertigt Büroartikel aus Kunststoff nach den Vorstellungen der Kunden. Dazu gehören beispielsweise Ringbücher, Hefter, Mappen, Register, Selbstklebetaschen, CD/DVD-Organisationsmittel, Hängetaschen, Ausweistaschen mit passendem Zubehör und vieles mehr. Zudem werden in Eigenregie neue und innovative Artikel entwickelt, die durch Gebrauchsmuster oder Patente geschützt werden.

SIPLAST fertigt hochwertige Produkte unter anderem für den Großhandel, Banken, Sparkassen, Krankenhäuser sowie für den Pflegebereich. SIPLAST verarbeitet in erster Linie Halbzeuge aus PVC, PP und Pappe. Außerdem können die Produkte durch verschiedene Druck- und Prägeverfahren nach individuellen Vorlagen veredelt werden.

Die Motive

Durch eine zusätzliche Präsenz im Kundenportal, auf elektronischen Marktplätzen und durch die einheitliche Nutzung der eCI@ss-Klassifizierung sollten SIPLAST-Artikel nach Abschluss des Projekts häufiger von Suchmaschinen oder Marktplatz-/Portalbesuchern gefunden werden. Zur Optimierung der Ablauforganisation sollte ein Internet-Portal mit Anbindung an das ERP-System über den Transaktionsstandard openTRANS aufgebaut werden.

Das vorhandene ERP-System infor:COM sollte die Basis für die Integration der Klassifizierungsmerkmale bilden. Das System bildet die internen Geschäftsprozesse von SIPLAST ab und ist das zentrale und führende System für die gesamte Datenhaltung von SIPLAST auf einer Oracle Datenbank. Für die Erweiterung der Prozesse auf eBusiness-Funktionen wurden zwei Teilprojekte aufgesetzt, die im Rahmen des PROZEUS-Projekts realisiert werden sollten.

Die Integration der eCI@ss-Merkmale und Suchfunktionen in die Artikelstammdaten des ERP-Systems war der zentrale Punkt des Projekts. Für die Erfassung und Zuweisung der Merkmale war deshalb eine Datenbankerweiterung nötig. Über entsprechende neue Erfassungsmasken werden die Stammdaten gemäß den eCI@ss-Vorgaben gepflegt.



SIPLAST Siegerländer Plastik GmbH

Ort

Kreuztal

Bundesland

Nordrhein-Westfalen

Branche

Gummi und Kunststoff

Produkte

Büroartikel zum Organisieren und Präsentieren

Mitarbeiter

28

Jahresumsatz

2,7 Mio. EUR

Internet

www.siplast.de

29



Präsentationshefter aus dem Kunststoff Polypropylen



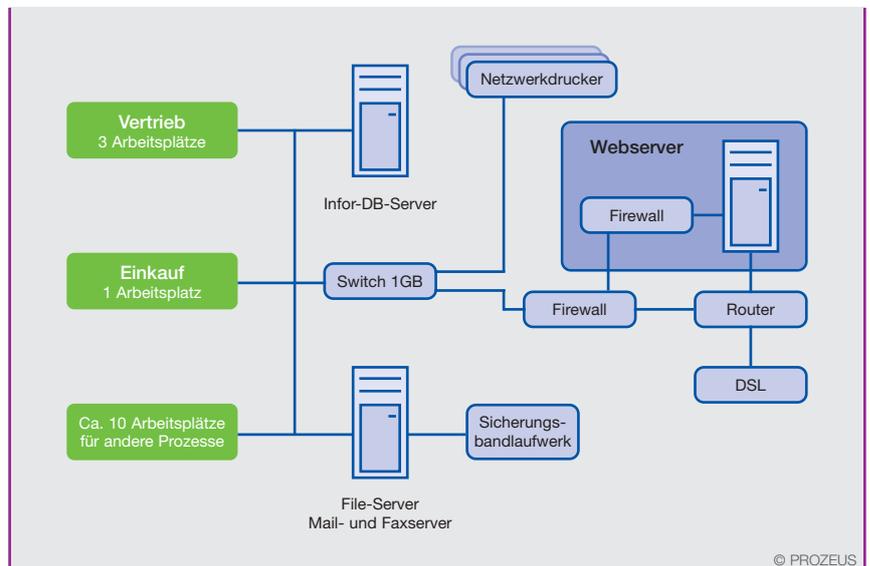
Medienorganisation mit SIPLAST-Produkten

Die Projektziele

Das neue Portal sollte den Kunden als Verbindungsschlüssel zu SIPLAST dienen. Kunden, die Interesse an SIPLAST-Produkten haben, sollen sich registrieren lassen und Zugangscodes erhalten. Für Interessenten sollte ein Gastzugang geschaffen werden. Im Portal sollten dann alle relevanten Daten wie Firmenstamm, Artikelstamm, Preislisten, Bilder, Downloads etc. für den Kunden bzw.

eine Kundengruppe zur Verfügung gestellt werden, damit diese einfach und angenehm im Portal arbeiten können. Den Interessenten/Kunden sollten Funktionen wie Anfragen erstellen, Bestellungen und Musterbestellung erzeugen, Statusabfrage der Bestellung, Downloads von Produktbeschreibungen, Bildern, SIPLAST-News zur Verfügung stehen.

Die folgende Grafik erläutert das gesamte Projekt.



© PROZEUS

Projektdarstellung SIPLAST

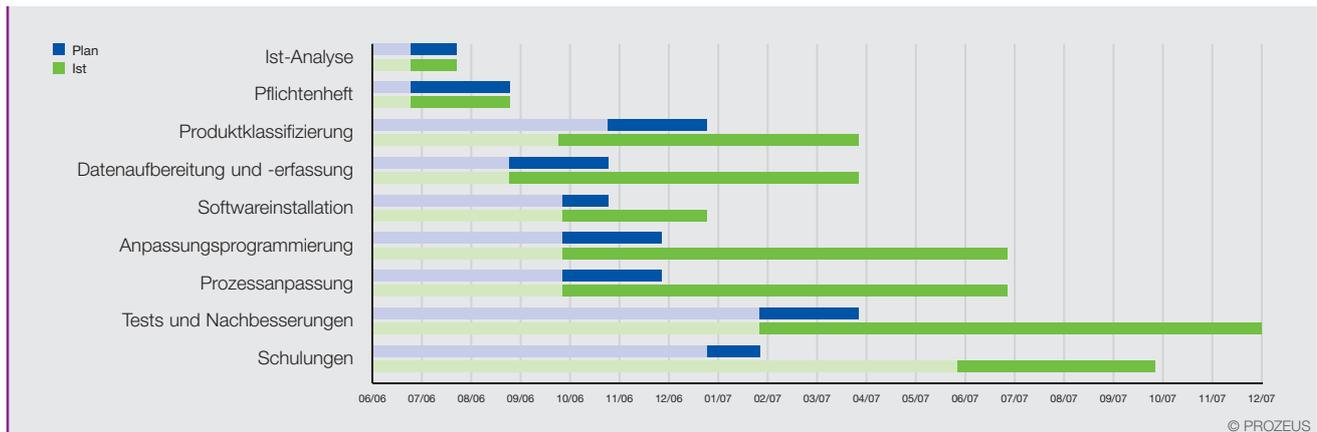
Die Einführung der eBusiness-Anwendungen für eCl@ss und Workflowmanagement musste mit den Mitteln vorhandener Standards wie openTRANS, XML, BMEcat durchgeführt werden. Dies reduzierte den internen Aufwand für z.B. die Datenpflege oder den Aufbau einer internen Norm erheblich. Durch die Integration dieser Standards konnte die Handhabung verschiedener Funktionen im betrieblichen Ablauf, etwa die Suche nach Daten, das Vermeiden von

Datenredundanz oder auch die Auftragserfassung, vereinfacht werden. Die Auftragserfassung konnte wesentlich effizienter und damit auch wirtschaftlicher gestaltet werden, da hier unter anderem Eingabe- und Kommunikationsfehler vermieden werden konnten. Die zu programmierenden Funktionen mussten so aufgebaut werden, dass SIPLAST zu einem späteren Zeitpunkt auch den Ablauf der Warenbeschaffung auf gleiche bzw. ähnliche Art und Weise handhaben kann.

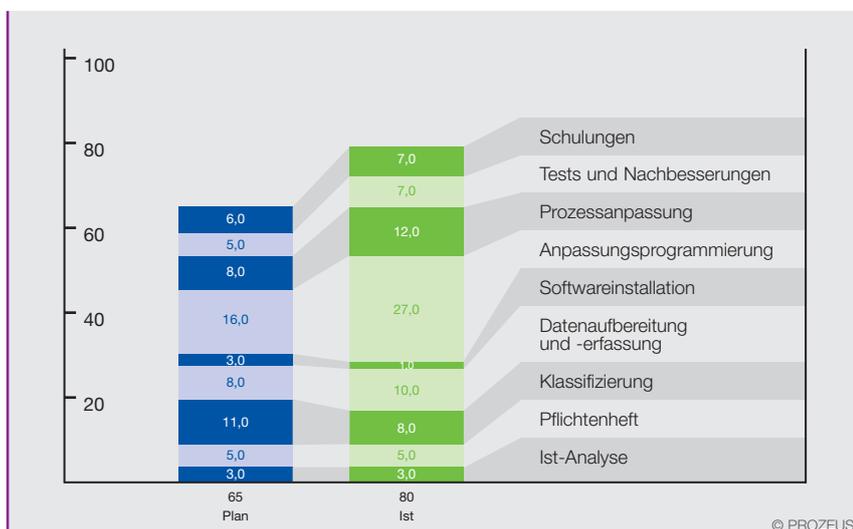
Der Projektverlauf

Die Zielerreichung des Gesamtprojekts ist gut – auch wenn der Projektverlauf vom Unternehmen nur als akzeptabel bewertet wird, da der Aufwand und die Hemmnisse im Unternehmen recht hoch waren. Das Projekt musste aufgrund der relativ dünnen Personaldecke häufig dem Tagesgeschäft weichen, was insbesondere bei Krankheits- und Urlaubszeiten zu Beeinträchtigungen in der Projektarbeit führte. Der Projektteil eCI@ss konnte in der geplanten Zeit in das ERP-System integriert werden und wird auch von den Anwendern als sinnvolle Erweiterung und Arbeits erleichterung angesehen.

Die Einführung und Implementierung des SIPLAST-Portals gestaltete sich sehr schwierig, da der IT-Dienstleister diesen Punkt vom zeitlichen Aufwand unterschätzt hat. Hier empfiehlt es sich, auf ein Standard-Portal zu setzen und nur die Schnittstellen zu programmieren. Das Portal ist jetzt gut nutzbar und wird angenommen. Der Pflege- und Aktualisierungsaufwand künftiger eCI@ss-Versionen wurde in der Programmierung berücksichtigt und lässt sich schnell und einfach aktualisieren. Die Nutzung des Portals hängt im Wesentlichen von der Akzeptanz bei den Kunden ab.



Zeitablauf des Projekts bei SIPLAST (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei SIPLAST

Fazit

„Eine Zukunft ohne eBusiness ist nicht mehr denkbar. Mit Hilfe von eCI@ss erhöhen wir unseren Bekanntheitsgrad durch die Präsenz im Kundenportal und auf Marktplätzen.“



Volker Weihe
Assistent der Geschäftsleitung
bei SIPLAST

Der Nutzen

Die gesamte Stammdatenpflege funktioniert dank eCI@ss einfacher und komfortabler. Des Weiteren erleichtert das neue Portal den Kundendialog nachhaltig. Durch die zusätzliche Einbindung der Artikelstammdaten- und Bestandsdaten können Verkauf und Einkauf gleichzeitig auf sämtliche relevanten Daten zugreifen. Das Unternehmen kann dadurch interne Kosten senken und Kunden effizienter betreuen. Die Zugriffszahlen des Online-Shops sind bereits im ersten Jahr gestiegen. Schon nach einem Vierteljahr war eine Umsatzsteigerung erkennbar.

Die Zukunft

Nach dem erfolgreichen Abschluss des PROZEUS-Projekts wurden bei SIPLAST Entscheidungen getroffen,

weitere Anwendungen zu integrieren, die den Absatz der Produkte erhöhen und die Durchlaufzeiten im Unternehmen verkürzen.

Im Anschluss an das Projekt hat SIPLAST Anfang 2008 mit der Einführung eines Dokumentenmanagement-Systems mit Integration in das vorhandene ERP-System begonnen. Bereits nach einem Monat konnte das System produktiv geschaltet werden.

Weitere Projekte sind für die nähere Zukunft geplant:

- Content-Management-System
- Mobiles Lagersystem
- Online-Varianten-Konfigurator
- eProcurement-System

SIPLAST hat mit der Integration von eCI@ss und dem Online-Portal einen zukunftssträchtigen Grundstein für das Unternehmen und für weitere eBusiness-Projekte gelegt.



Firmensitz im Siegerland

Aufbau einer standardisierten, medienneutralen Datenhaltung

Das Unternehmen

STAUF ist Spezialist für Bodenbelags- und Parkettklebstoffe. 50 Mitarbeiter entwickeln, produzieren und vertreiben im 2003 neu errichteten Stammwerk Klebstoffe auf Dispersions-, Pulver-, SMP-, Lösemittel- und Polyurethanbasis sowie Vorstriche, Grundierungen, Spachtelmassen, Gießharze, Werkzeug und Zubehör. Das Familienunternehmen blickt auf eine mehr als 180-jährige Geschichte zurück. STAUF ist Innovationsführer bei Parkettklebstoffen und konnte dies mit vielen Produktentwicklungen bis heute immer wieder unter Beweis stellen. Im Zuge der Globalisierung und Flexibilisierung der Produktions- und Absatzmärkte hat sich STAUF international ausgerichtet. STAUF-Produkte sind rund um den Globus erhältlich und im Einsatz. Die Kundenstruktur der STAUF Klebstoffwerk GmbH gliedert sich in Einkaufsverbände und Großhändler sowie Verlegebetriebe aus der Parkett- und Fußbodenbranche. STAUF-Produkte sind nur über ausgewählte Fachhändler zu beziehen und nicht in Baumärkten erhältlich.

Die Motive

Die Berücksichtigung von eBusiness-Standards (eCI@ss/BMEcat) in den Produktstammdaten des ERP-Systems sowie der medienneutralen Produktdatenbank zur Erfüllung von Großhandelsanforderungen und der Automatisierung von Verkaufsprozessen waren die zentralen Themen

des Projekts. Außerdem war die Erweiterung der eCI@ss-Klassifikation im Bereich Klebstoffe/Bodenbelagsklebstoffe geplant.

Über eine standardisierte, medienneutrale Datenhaltung aller relevanten Produktdaten sollte eine Plattform geschaffen werden, aus deren Inhalten sich der dynamische Teil des STAUF-Internetauftritts automatisch bedient. Zugleich sollte die Plattform aber auch Inhalte für Händler und andere Kunden in einem bzw. mehreren Standardformaten zur Verfügung stellen, damit diese entsprechende Daten in ihre eigenen Systeme automatisiert einlesen können.

Kernpunkt der einzuführenden eBusiness-Anwendungen war dabei die Berücksichtigung von eCI@ss als Klassifikationsstandard (sowie BMEcat als Katalogaustauschformat) in den Produktstammdaten der Produktdatenbank. Damit sollten Großhandelsanforderungen erfüllt werden. Im nächsten Schritt wurde ein auf diesen Standards basierender Online-Shop bereitgestellt, der kundenspezifisch variiert und unterschiedliche Preis-/Mengen-/Rabattstaffeln verarbeiten kann bzw. diese standardisiert z.B. in die Online-Shops verschiedener Großhändler exportiert.

Nach Abschluss des Projekts sollten Bestellungen von Handwerkern und Großhändlern über den STAUF Internetauftritt direkt bzw. über die Produktdatenbank in das Warenwirtschaftssystem eingespielt werden.



STAUF Klebstoffwerk GmbH

Ort

Wilnsdorf

Bundesland

Nordrhein-Westfalen

Branche

Chemie/Pharma

Produkte

Bodenbelags- und Parkettklebstoffe

Mitarbeiter

33

Jahresumsatz

10,7 Mio. EUR

Internet

www.stauf.de

33



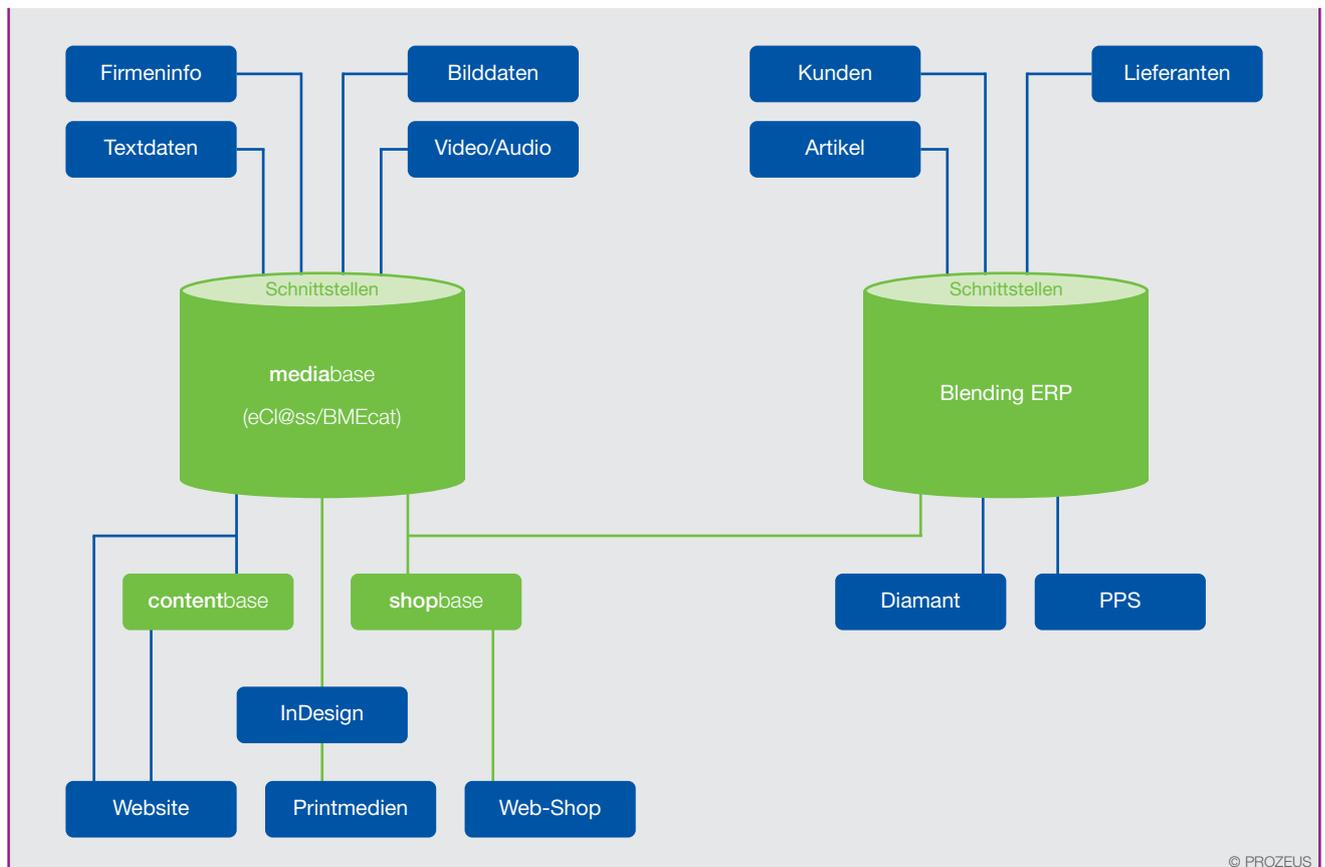
Firmensitz in Wilnsdorf

Die Projektziele

Vorrangige Ziele der eBusiness-Anwendungen waren eine weitreichende Verringerung des Aufwands für die Erstellung und Pflege von internen Informationen sowie von Informationen und Drucksachen für Verkauf, Produkttechnik und Produktion. Grundsätzlich sollten auch Dokumente und Informationen verwaltet werden, die nicht nur für den Internetauftritt, sondern auch für andere Zwecke zur Verfügung stehen. Dies betrifft unter anderem Änderungen und Neuerstellungen von Dokumenten, wie z.B. technische Merkblätter, Preislisten, Produktkataloge, kundenindividuelle

duelle Broschüren, Flyer, Anzeigen und Gebinde-Etiketten. Diese sollten zentral durch die Verwendung von Templates verwaltet werden. Vor Beginn des Projekts wurden viele Dokumente in diversen Dateiformaten separat gepflegt und erstellt. Eine standardisierte Aufbereitung dieser Daten sollte es ermöglichen, dass Produktinformationen und Ausgabedaten (z.B. für kundenindividuelle Printkataloge) automatisch erstellt werden können bzw. sich selbst aktualisieren und darüber hinaus mit Partnerunternehmen ausgetauscht werden können.

Die folgende Grafik erläutert das gesamte Projekt.



© PROZEUS

Projektdarstellung STAUF

Technisch gesehen waren die vorrangigen Ziele der Implementation der Produktdatenbank Mediabase die Verbesserung der externen und internen Kommunikationsstrukturen und -möglichkeiten, insbesondere die Dynamisierung des STAUF-Internetauftritts. Dieser sollte mit ausführlichen, aktuellen, mehrsprachigen Produkt- und Serviceinformationen aus Mediabase versorgt und sich zukünftig als wichtigste interne Informationsquelle dieses Informationsbereichs etablieren. Die statischen Bereiche des Internetauftritts werden über ein Content-Management-System Contentbase gepflegt.

Der Projektverlauf

Im Sommer 2006 begann die STAUF Klebstoffwerk GmbH im Rahmen von PROZEUS mit der Umsetzung der umfangreichen Projektvorhaben. Das Unternehmen hatte sich zum Ziel gesetzt, mit Hilfe einer medienneutral gestalteten Produktdatenbank einen elektronischen Produktkatalog im BMEcat-Format erzeugen zu können. Zugleich sollte sich die zu hinterlegende Stammdatenbasis am eCI@ss-Standard orientieren. Ende 2007 konnte das Gesamtprojekt erfolgreich abgeschlossen werden, wenngleich mit vielen Verzögerungen.

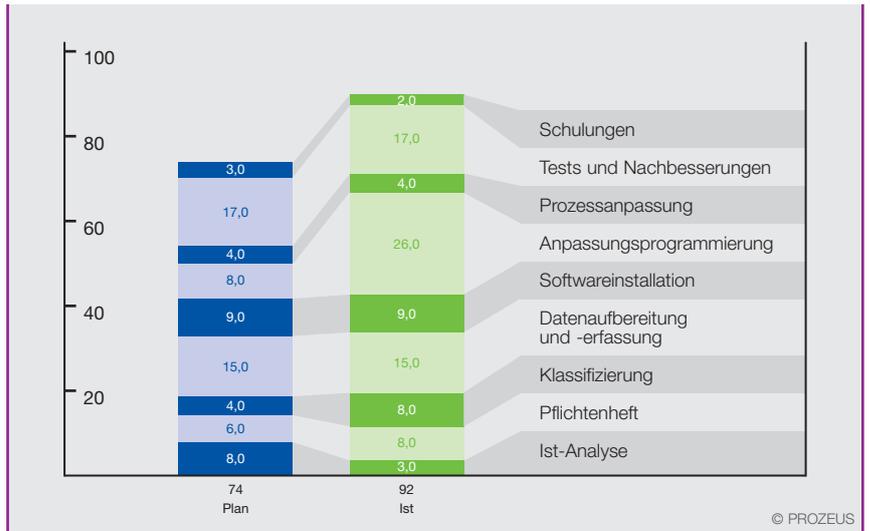
Vorrangige Ziele der eBusiness-Anwendungen und des Einsatzes einer medienneutralen Produktdatenbank waren die weitgehende Verringerung des Erstellungs-, Pflege- und Aktualisierungsaufwandes interner (Produktion, Anwendungstechnik) sowie externer (Verkauf, Außendienst, Kunden) Informationen und Drucksachen bzw. die elektronische Darstellung derselben in Online-Medien wie dem Internet.

Hinsichtlich der eCI@ss-Kategorisierungen wurde in Zusammenarbeit mit der Abteilung Produkttechnik festgestellt, dass STAUF Fertigerzeugnisse nur teilweise in bislang bestehenden eCI@ss-Strukturen sinnvoll abbildbar sind. Zubehörprodukte hat das Unternehmen hingegen kategorisiert und die entsprechenden Codes in den eingerichteten Feldern der Produktdatenbank hinterlegt. Für Fertigerzeugnisse wurde eine Kategorisierung nach Rohstoffbasis als wenig hilfreich erachtet, auch wenn die eCI@ss-Strukturen hier relativ weit ausgebaut sind. Im Zuge einer sinnvollen Anwenderorientierung wird daher an der Erweiterung auf der dritten und vierten Gliederungsebene, in erster Linie um den Bereich „Fußbodentechnik“, festgehalten. Diesbezüglich hat STAUF entsprechend neue Kategorien und Zuordnungsvorschläge erstellt, welche den zuständigen eCI@ss-Gremien übermittelt wurden. Die zusätzlich notwendigen Felder innerhalb der Produktdatenbank wurden hingegen für alle Warengruppen eingerichtet und werden nach Abnahme durch das eCI@ss-Gremium entsprechend gefüllt.

Alle Vorarbeiten zur Integration des eCI@ss-Standards in die STAUF-Produktdatenbank waren bereits mit der Bearbeitung der Zubehörprodukte erledigt. Die technische Infrastruktur für die Aufnahme der vom Gremium noch zu liefernden Klebstoffklassifikationsfreigaben ist damit vorhanden. Die abschließende Eintragung findet zeitnah im Anschluss an die Freigabe statt. BMEcat-Strukturen sind bereits früh im Projekt fertiggestellt worden. Entsprechende Files erzeugt die Datenbank über eine programmierte Export-Funktion standardkonform.



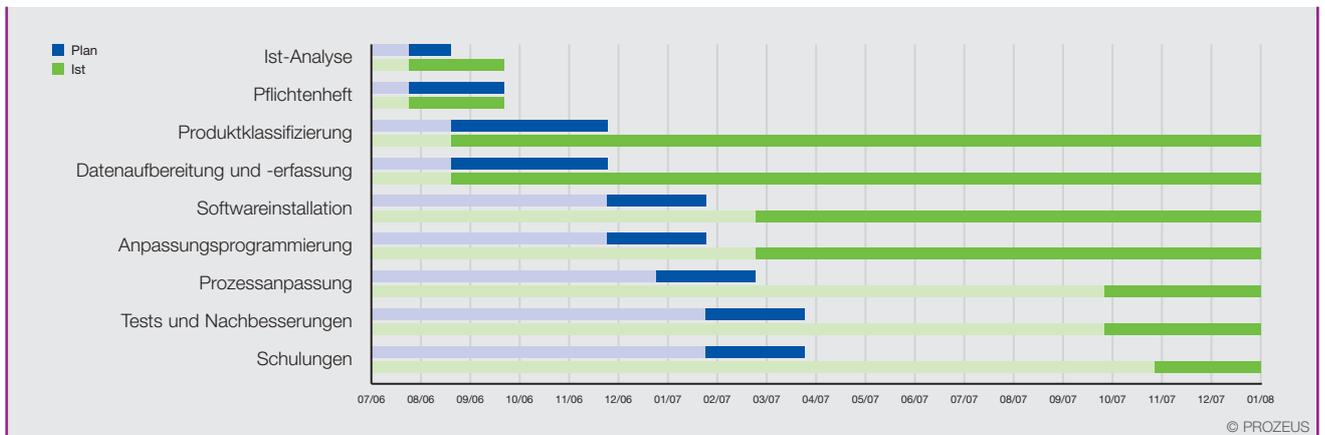
Blick ins Lager von STAUF



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei STAUF

Die Live-Schaltung des Shops erfolgte im Rahmen einer umfangreicheren Überarbeitung und Anpassung des gesamten STAUF-Internetauftritts, bei dem vor allem die Internationalisierung im Vordergrund stand. So steht auch der STAUF Online-Shop in mehreren Sprachen zur Verfügung. Die Live-Schaltung wurde durch die Spiegelung der relevanten Bereiche des STAUF-Testsystems in die Internet-Produktionsumgebung realisiert.

Die kundenindividuelle Preisfindung gestaltete sich aber aufgrund vieler Besonderheiten und Ausnahmeregelungen sehr komplex. Die Folge waren häufig nicht korrekt kalkulierte Endpreise. Diese Problematik wird über eine Entflechtung des gesamten Preisfindungsmechanismus behoben.



Zeitablauf des Projekts bei STAUF (Plan und Ist)

Der Nutzen

Grundsätzlich sollten alle „wiederkehrenden“ Dokumente und Informationen zentral verwaltet werden, um Änderungen und Neuerstellungen von Dokumenten wie technische Merkblätter, Preislisten, Produktkataloge, kundenindividuelle Broschüren, Flyer, Anzeigen und Gebinde-Etiketten nicht nur dateneinheitlich, sondern auch mehrsprachig zu gewährleisten. Die Verwaltung erfolgt unter anderem durch sogenannte Templates bzw. Text- und Grafik-Container innerhalb einer klassischen Layoutsoftware-Umgebung (hier Adobe InDesign), die sich über ein angepasstes Plug-In mit medienneutral und zentral in der Produktdatenbank gepflegten Informationen versorgen lassen. Durch die so geschaffene standardisierte Stammdatenaufbereitung und -verfügbarkeit lassen sich die genannten Informationsmedien automatisiert erstellen bzw. aktualisieren und ermöglichen darüber hinaus den Austausch dieser Daten mit Partnerunternehmen.

Der Online-Shop bildet das i-Tüpfelchen dieser Entwicklung, obwohl

seine Einbindung mehr als aufwendig war, was vor allem auf interne Prozesse und deren Abbildung im Warenwirtschaftssystem zurückzuführen ist. Dennoch wird der Online-Shop neben einer erhofften Erschließung jüngerer, internetaffiner Käuferschichten auch zu einer Imageverbesserung des Unternehmens beitragen, da STAUF sich mit dem Shop und der dahinterliegenden Dateninfrastruktur auf der Höhe der Zeit befindet.

Die Zukunft

Abschließend ist das PROZEUS-Projekt und die Integration der medienneutralen Produktdatenbank bei STAUF als großer Erfolg zu bewerten, da damit die Voraussetzung für weitreichende Produktivitätssteigerungen in kaufmännisch-administrativen Bereichen gegeben ist. Zur Produktivitätssteigerung tragen nicht nur der geringere Pflegeaufwand für Stammdaten bei, sondern auch deren Fehlerfreiheit, elektronische Austauschmöglichkeit und einfach zu gewährleistende Mehrsprachigkeit.



Online-Shop von STAUF

Fazit

„Die medienneutrale Datenhaltung ist die Grundlage für aktuelle Datenbestände und erhebliche Einsparungen bei Bearbeitungszeit und Informationsaustausch. Dies schafft Daten- und Kommunikationsstrukturen, die allen Beteiligten zugute kommt – und damit mehr Zeit für wirklich Wichtiges!“



Jörg Landwehr
Medien und Kommunikation bei STAUF

Automatisierung von Unternehmensprozessen



Systec GmbH

Ort

Münster

Bundesland

Nordrhein-Westfalen

Branche

Elektro/Elektronik

Produkte

Positioniersysteme und Motorsteuerungen

Mitarbeiter

10

Jahresumsatz

1,1 Mio. EUR

Internet

www.systec.de

38



Neue Montagehalle von 2008

Das Unternehmen

Die Systec Elektronik und Software GmbH hat zwei Produktschwerpunkte: Einerseits Positioniersteuerungen für Schritt-, Servo- und Linearmotoren als einzelne Module oder komplette Steuerungen inklusive Leistungselektronik. Ein weiteres Standbein des Unternehmens stellen einbaufertige Positioniersysteme (Markenname „DriveSets“) als mechatronische Systeme, bestehend aus der kinematischen Struktur (Achsen, Motoren etc.), der Elektronik (Steuerung), der Software und der Dokumentation dar.

Alle Geräte und Systeme werden selbst entwickelt. Steuerungen und die damit verbundene Software entwickelt Systec seit mehr als 15 Jahren. Die mechatronischen Systeme sind im Jahr 2002 hinzugekommen. Die Firma selbst blickt auf eine mehr als 25-jährige Geschichte zurück. Die Endprodukte sind von hoher Wertigkeit und erfüllen alle Qualitätsstandards. Gefertigt wird sehr kundenorientiert in kleinen Stückzahlen und oft auch als Einzelfertigung. Die Produktionstiefe ist relativ gering – im Wesentlichen erfolgt nur die Endmontage im Hause. Elektronische Baugruppen werden von Dienstleistern bestückt und teilweise auch getestet. Mechanische Teile werden außer Haus nach Zeichnung gefertigt.

Die Motive

Die Einführung von eBusiness-Komponenten mit eBusiness-Standards in Entwicklung/Konstruktion (eCI@ss), beim Datenaustausch (BMEcat) und beim Austausch von Geschäftsdoku-

menten (openTRANS) zur Automatisierung der Geschäftsprozesse standen bei diesem Projekt im Vordergrund.

Die Schwerpunkte waren dabei:

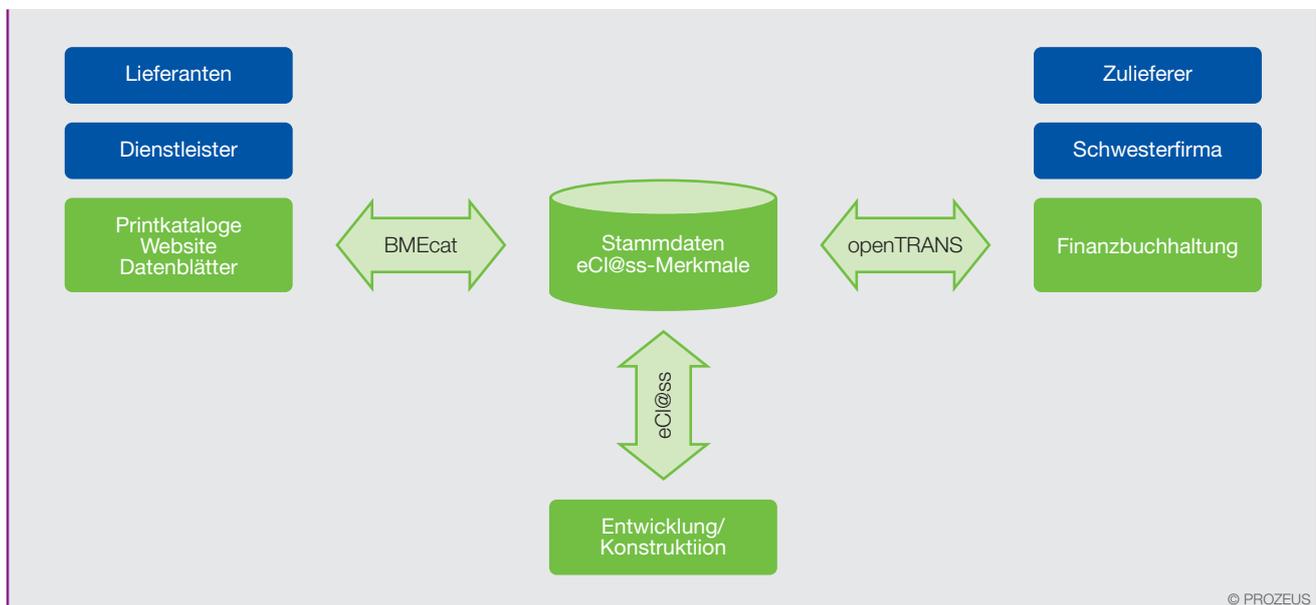
- Bereitstellung von Stammdaten inklusive Merkmalen für die Entwicklung/Konstruktion. Dabei ging es insbesondere um Teile, die noch nicht im PPS erfasst waren. Hier sollte eine von Lieferanten zur Verfügung gestellte standardisierte Klassifizierung notwendige Voraussetzungen und Arbeitersparnis leisten. Als Klassifizierungssystem war eCI@ss geplant.
- Der Datenaustausch umfangreicher Artikeldaten mit den Lieferanten und Dienstleistern, insbesondere mit den (hauptsächlich tschechischen) Bestückern für elektronische Baugruppen. Basis hierfür sollte der Katalogstandard BMEcat werden. BMEcat-Kataloge sollten weiterhin als Grundlage für das Erstellen von Print-Katalogen, Datenblättern und die Systec-Website dienen.
- Das Erstellen von Geschäftsdokumenten in einem elektronischen Austauschformat und die Möglichkeit solche selbst zu importieren. Schwerpunkt waren hier wieder die Zulieferer, aber auch die Schwesterfirma „Systec Automatisierungssysteme GmbH“ (ATS). Letztere sollte durch den möglichen Zugriff auf beide Seiten einen idealen Testfall bieten. Als Austauschformat war openTRANS gedacht. Die Daten sollten ebenfalls in den elektronischen Geschäftsdokumenten für die eigene Finanzbuchhaltung genutzt werden.

Die Projektziele

Die Verbesserung der Wirtschaftlichkeit war das zentrale Ziel. Sie sollte durch die Automatisierung der Geschäftsprozesse erreicht werden, einhergehend mit einer Verringerung von Fehlermöglichkeiten. Durch die Einführung von Klassifizierungen und Katalogen sollte insbesondere die Entwicklungsabteilung einfacher und systematischer auf Teile-Informationen zugreifen können, die für sie wichtig sind. Die Übernahme eines entwickelten Produkts in die Fertigung (und damit in das PPS) könnte damit weitgehend automatisiert werden. Den Zulieferern würden sehr umfangreiche

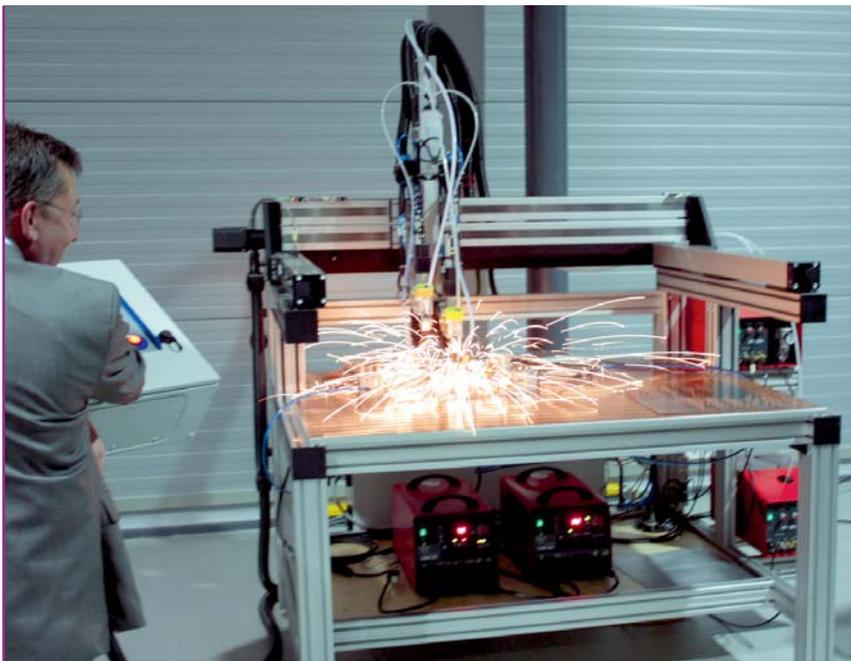
Daten über Stücklisten und alle verwendeten Teile inklusive Hersteller bzw. Liefermöglichkeiten übergeben werden. Zumindest Teilinformationen könnten automatisch in eine Fremdsprache übertragen werden. Um diese Ziele zu erreichen, war es zum einen notwendig, auf möglichst weit verbreitete Standards zurückzugreifen. Zum anderen wollte Systec hier auch Kosten minimieren und möglichst auf Standards und Programme aus dem OpenSource-Bereich oder zumindest mit lizenzfreier Nutzung zurückgreifen.

Die folgende Grafik erläutert das gesamte Projekt.



Projektdarstellung Systec

Die Einführung eines Klassifizierungssystems sollte vorwiegend die Entwicklung/Konstruktion unterstützen. Hier bestand grundsätzlich die Notwendigkeit, auf inhaltliche Merkmale zugreifen zu können, die im normalen organisatorischen Bereich eines PPS kaum eine Rolle spielen. Bei der Konstruktion eines Antriebs ist es aber unumgänglich, den Motor z.B. nach Drehzahl und Drehmoment auswählen zu können. Die Ergänzung der PPS-Stammdaten mit Klassifizierung und Merkmalen reichte jedoch für die Entwicklung nicht aus. Hier war es nötig, auch Teile außerhalb des PPS in die Konstruktion mit einzubeziehen. Gerade der Aufwand für die Auswahl einer optimalen Komponente aus einem möglichst breiten Angebot konnte durch die Nutzung eines Klassifizierungssystems deutlich verringert werden. Dies vor allem dadurch, dass Merkmalsdaten von Lieferanten übernommen und aufgrund einheitlicher Strukturen auch leicht zwischen verschiedenen Quellen verglichen werden sollten.



Vorführung einer CNC-Bolzenschweißanlage

Zur effektiven Nutzung von Teiledaten (Stammdaten, aber insbesondere auch Klassifizierung und Merkmale) diverser Anbieter war es notwendig, deren Daten möglichst automatisiert in die eigenen Systeme übernehmen zu können. Gleichen Stellenwert hatte für Systec aber auch die Möglichkeit, die eigenen Daten für den Datenaustausch zur Verfügung zu stellen.

Hier ging es um die Zusammenarbeit mit Zulieferern. Systec bemühte sich zwar, möglichst nur komplette Baugruppen und Module einzukaufen, aber diese stammten in der Regel aus der eigenen Entwicklung. Systec musste also auf jeden Fall umfangreiche Informationen über alle verwendeten Bauteile zur Verfügung stellen. Hinzu kam, dass ein gewisser Anteil der notwendigen Bauteile von Systec eingekauft und dem Bestücker zur Verfügung gestellt wird. Die Aufteilung zwischen Beistellteilen und Teilen des Zulieferers war dabei keineswegs starr, sondern erfolgte in einem Optimierungsprozess bezüglich Preis und Lieferzeit zwischen Systec und dem Zulieferer. Dies setzte voraus, dass Teiledaten (hier Preise und Hersteller-/Lieferantendaten) mit wenig Aufwand auf der einen Seite zur Verfügung gestellt und auf der anderen Seite entgegengenommen werden sollten. Für diesen Bereich sollte das Format BMEcat verwendet werden.

Der Austausch von elektronischen Geschäftsdokumenten trat bei Systec in seiner Bedeutung hinter die beiden vorgenannten Bereiche zurück. Da das Unternehmen hauptsächlich als Systemlieferant agiert, fielen hier relativ wenige Geschäftsdokumente an. Auf der anderen Seite war die Implementierung z.B. von openTRANS mit verhältnismäßig geringen Aufwand in den aktuellen Prozess der Dokumenterstellung des PPS zu integrieren.

Der Projektverlauf

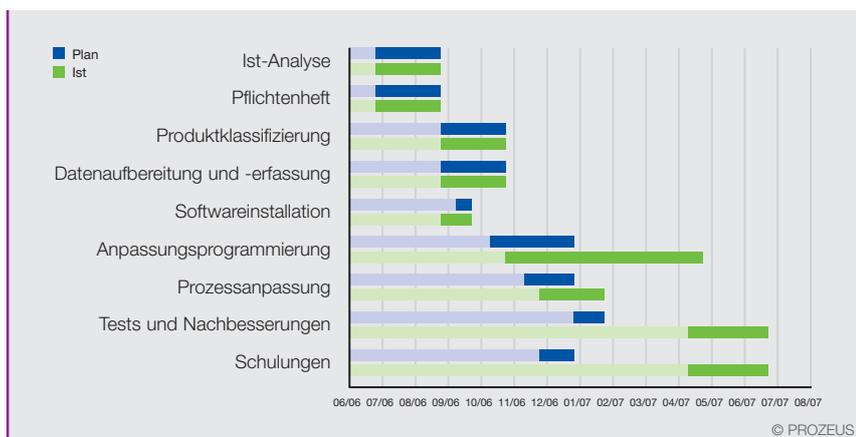
Das Projekt umfasste die drei oben genannten Bereiche Klassifizierung, Katalog und elektronische Geschäftsdokumente. Diese sind mehr oder weniger unabhängig voneinander. Das Projekt startete in all diesen Bereichen praktisch am Punkt „Null“. Zu Projektbeginn wurde zunächst ein umfangreiches Pflichtenheft erstellt. Das Projekt orientierte sich sehr eng an diesem Pflichtenheft, trotzdem wurden bei der Durchführung Reihenfolgen und Gewichtungen geändert. Auch konnte der Zeitplan nicht eingehalten werden. Rückwirkend betrachtet war allerdings der Zeitplan auch unrealistisch eng.

Zu Projektbeginn hatte Systec im PPS-System 6.700 unterschiedliche Artikel und keine Klassifizierung und Merkmalerfassung. Zum Abschluss des Projekts sind es 7.400 Artikel. Davon sind gut 2.400 klassifiziert und mit Merkmalen versehen. Der Klassifizierungsanteil von 1/3 scheint zunächst recht niedrig zu sein, aber die Anzahl der aktiven Teile (Lagerbewe-

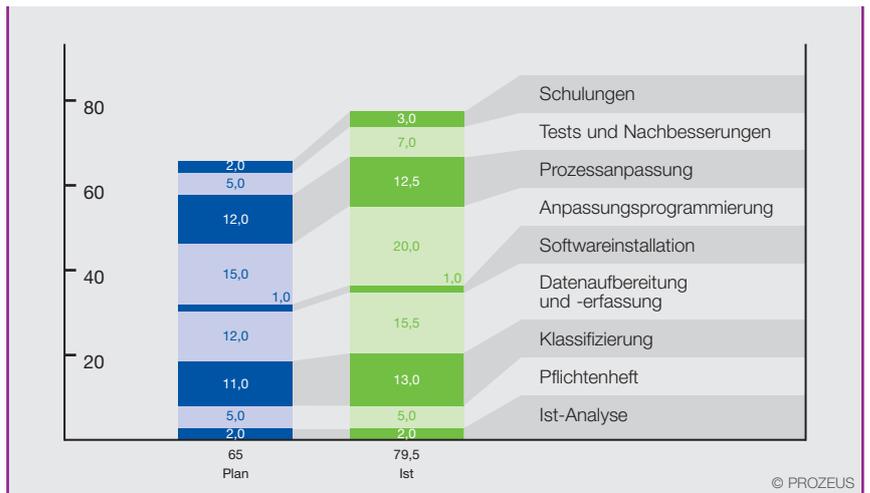
gung innerhalb des letzten Jahres) ist mit 1.800 Teilen noch deutlich geringer. Es kann davon ausgegangen werden, dass mittlerweile alle wichtigen Teile klassifiziert sind.

Die Erzeugung von BMEcat-Daten aus den PPS-Daten inklusive Klassifizierung und Merkmalen wurde implementiert. Es war von Anfang an nicht geplant, Kataloge im eigentlichen Sinne zu erstellen. Der Schwerpunkt vielmehr war es, umfangreiche einzelne Datenblätter zu bestimmten Teilen zu erzeugen – hier zunächst zu dem strategischen Produkt „DriveSet“. Dies ist im Wesentlichen gelungen.

Erzeugung und Import von openTrans-Dokumenten wurden wie geplant implementiert. Dieser Bereich nahm nur 15 Prozent des Projekts in Anspruch und die Umsetzung verlief ebenfalls recht problemlos. Im Moment von Bedeutung ist lediglich der Bereich Erzeugung von Importdaten für die Finanzbuchhaltung und Lieferavis (DISPATCHNOTIFICATION) bzw. Angebotsanforderung (RFQ).



Zeitablauf des Projekts bei Systec (Plan und Ist)



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei Systemec

Der Nutzen

Insbesondere bei der Neuanlage von Teilen spielt die Klassifizierung und Merkmalerfassung eine große Rolle. Der neu im PPS implementierte Mechanismus zur Neuanlage von Teilen durch Auswahl der Klasse (eCI@ss) und Erfassung der Merkmale bietet einen höheren Automatisierungsgrad (automatische Verknüpfung mit Lieferanten, Dokumenten, teilweise auch Stücklistengenerierung usw.) zusammen mit einer einheitlicheren Benennung und der automatischen Verhinderung von ungewollter Erfassung von Duplikaten.

Die Bereiche Klassifizierung und Merkmalerfassung bringen dem Unternehmen zurzeit den größten Nutzen. Vor allem dann, wenn dadurch weitere Bereiche automatisiert werden können, wie z.B. Stücklistengenerierung, Arbeitspläne, Lieferanten, Dokumente usw. Dies erfordert jedoch eine jeweils klassenbezogene Programmierung innerhalb des PPS-Systems. Damit bleibt es künftig eine permanente Aufgabe, für immer mehr Klassen eine solche Unterstützung zu bieten.

Die Zukunft

Neben den oben beschriebenen Aussichten für eCI@ss sollen BMEcat-Daten in Zukunft für den Austausch mit externen Dienstleistern/Lieferanten eingesetzt werden. Für den Bereich mechanische Bearbeitung hat Systemec seit einiger Zeit einen neuen Partner in Bulgarien, bei dem durchaus die Aussicht besteht, dass die Vorstellungen bezüglich der kompletten elektronischen Auftragsabwicklung durchgesetzt werden können.

Die Erzeugung von Datenblättern wird auf weitere Teilegruppen ausgeweitet. Im Moment steht die Neuorganisation der Motorsteuerungen an. Angedacht ist BMEcat auch für die Erzeugung von Preislisten.

Im Bereich openTRANS gibt es konkrete Überlegungen, das Erstellen der normalen Geschäftsdokumente wie Auftragsbestätigung, Lieferschein oder Rechnung auf die Basis von openTRANS-XML-Daten umzustellen, um die Erzeugung der Dokumente über die REPORT-Funktionen des Datenbanksystems im PPS abzulösen.

Fazit

„Zur effektiven Nutzung von Teiledaten diverser Anbieter ist es notwendig, deren Daten möglichst automatisiert in die eigenen Systeme übernehmen zu können. eBusiness-Standards helfen uns dabei.“



Bernd Lohmann
Einkauf bei Systemec

Produktdatenmanagement mit eCI@ss und UNSPSC

Das Unternehmen

KNAUER ist ein erfahrener Hersteller von wissenschaftlichen Geräten. Anwendungsgebiete sind Forschung und Entwicklung, Medizin, Umweltanalytik sowie Qualitätskontrolle. Die Schwerpunkte liegen auf Systemen für die Flüssigkeitschromatographie (analytische HPLC, präparative HPLC, „simulated moving bed“-Chromatographie, HPLC-Trennsäulen und -Zubehör) und Osmometern, die weltweit in über 60 Ländern vertrieben werden. Software zur Steuerung und Datenauswertung der vertriebenen Geräte rundet das Lieferprogramm ab. Als OEM-Anbieter hat KNAUER seit Jahren guten Erfolg. Viele namhafte Gerätehersteller setzen KNAUER-Technik ein. Das Unternehmen wurde im Oktober 1962 in Berlin von Dr. Herbert Knauer und seiner Ehefrau Roswitha gegründet. Heute entwickelt und produziert KNAUER seine Präzisionsgeräte mit 85 Mitarbeitern als einer der wenigen Industriebetriebe in Berlin-Zehlendorf. Seit 1995 leitet Tochter Alexandra Knauer das Unternehmen. Die Kunden werden von der HPLC-Systemlösung bis zur Trennsäule optimal betreut und komplett aus einer Hand bedient.

Die Motive

Hauptmotiv für die im Rahmen von PROZEUS durchgeführte Einführung eines zentralen Produktdatenmanagements (PIM) war die Zusammenführung von Produktinformationen an einem Ort bzw. in einer Datenbank, um vor dem Projekt bestehende Dateninseln z.B. im Online-Katalog, im Warenwirtschaftssystem (WWS) und in Print-Katalogen abzuschaffen. Gleichzeitig sollte die Kompetenz erlangt werden, die Produkte nach anerkannten eBusiness-Standards wie eCI@ss und UNSPSC zu klassifizieren und elektronische Kataloge zu erzeugen.

Die Marketingabteilung hatte sich schon länger für Cross-Media-Publishing interessiert und den Anbietermarkt beobachtet. Dabei standen zunächst Content-Management-Systeme im Vordergrund des Interesses. Als KNAUER per eMail von PROZEUS erfuhr, schien das eine gute Gelegenheit, eine Lösung zur zentralen Speicherung von Produktinformationen einzuführen. Die PROZEUS-Vorgaben sorgten dafür, dass bei der Auswahl einer geeigneten Lösung die Einhaltung von eBusiness-Standards berücksichtigt wurde. Die Wahl fiel auf die Lösung für Produktdatenmanagement (PIM) des Stuttgarter Anbieters e-pro Solutions, die unter dem Namen Mediando angeboten wird.



**Wissenschaftliche
Gerätebau Dr. Ing.
Herbert Knauer GmbH**

Ort

Berlin

Bundesland

Berlin

Branche

Elektro/Elektronik

Produkte

Systeme für Flüssigkeitschromatographie und Osmometer

Mitarbeiter

76

Jahresumsatz

12,5 Mio. EUR

Internet

www.knauer.net

43



Firmengebäude in Berlin-Zehlendorf



Montage und Kalibrierung eines Analysegeräts

Diese erlaubt unter anderem

- Produkt- und Marketingunterlagen sowie Print-Kataloge zu erstellen
- aus klassifizierten Daten elektronische Kataloge zu erzeugen
- Internetauftritte mit Daten zu versorgen
- Produktinformationen nicht-redundant zu speichern und dadurch Übersetzungen in andere Sprachen effizient zu gestalten

Bisher wurden zwar von keinem KNAUER-Kunden eBusiness-Standards und Formate als Bedingung für Geschäftskontakte vorausgesetzt, das Unternehmen wollte jedoch für die Zukunft vorbereitet sein und seine Datenkompatibilität steigern.

Die Projektziele

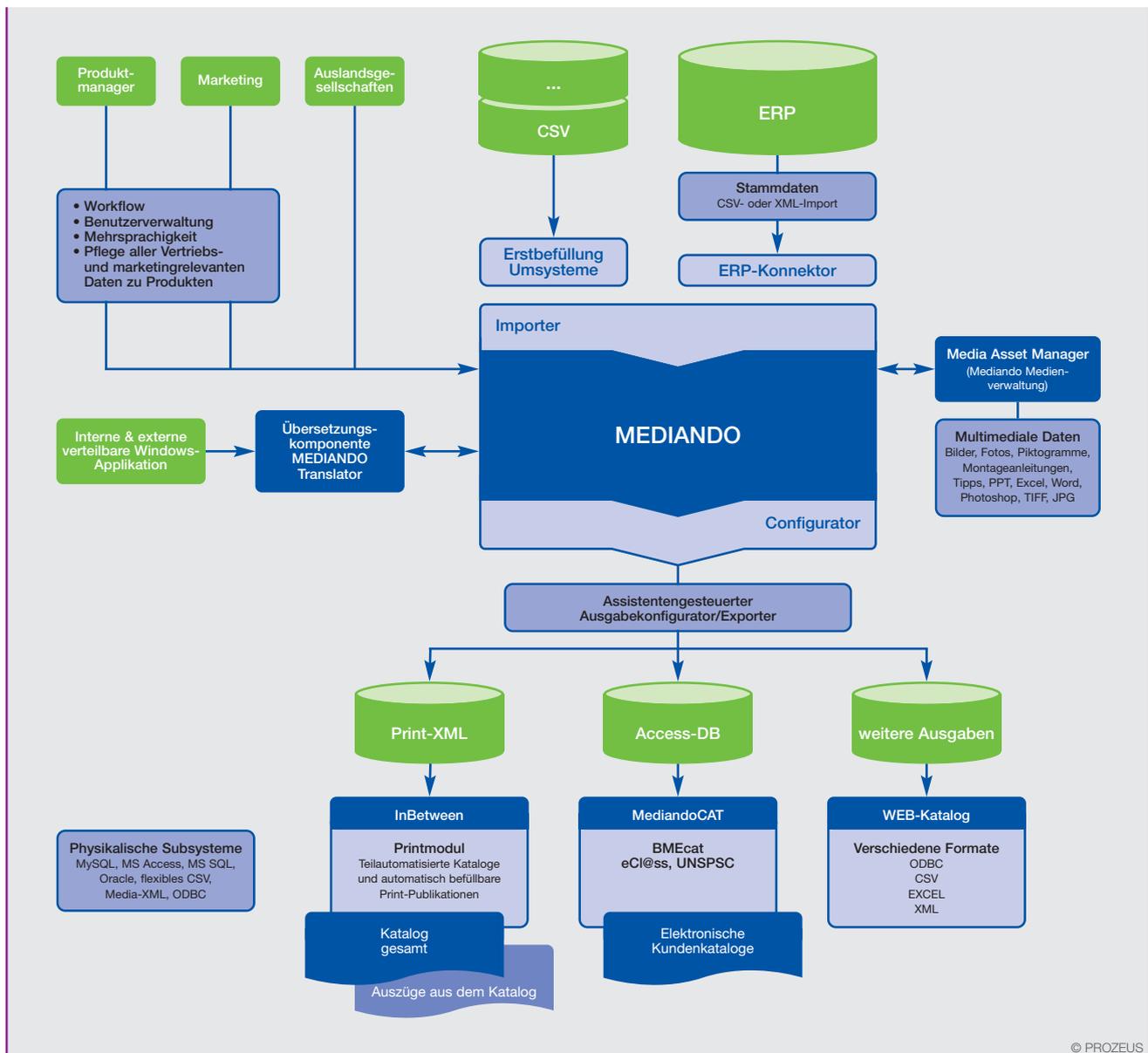
Vorrangiges Ziel war die Vermeidung von nicht synchronisierten, isolierten Datenbeständen innerhalb des Unternehmens, wie sie damals in den verschiedensten Bereichen noch existierten und jeweils separat gepflegt wurden. Dies betraf folgende Quellen für Artikeldaten:

- Warenwirtschaftssystem
- Online-Katalog mit strukturierten Daten
- Elektronische Ersatzteilkatalog-CDs
- Office-Dokumente und Satzdateien für Preislisten und Datenblätter

Der erhoffte Nutzen lag hauptsächlich in einer kontinuierlichen Datenpflege, verbunden mit einem geringeren Aufwand, aber auch in einer Qualitätsverbesserung, indem die Angaben zukünftig immer synchron gepflegt werden sollten. Lücken sollten sofort sichtbar werden, manuelle Abgleiche zwischen den bisherigen Speicherorten entfallen.

Es war weiterhin der Wunsch vorhanden, Voraussetzungen dafür zu schaffen, elektronische Kataloge zu erstellen, die den einfacheren Produktdatenaustausch mit Kunden und Lieferanten ermöglichen sollten. KNAUER wollte gerne vorbereitet sein und auch neue Kanäle, wie bestimmte Handelsplattformen, für die Zukunft nutzen können. Die nötige Klassifizierung der Daten sollte so fein wie möglich sein, um beim eventuell nötigen Konvertieren in andere Formate nur weglassen/vereinen und nicht neu klassifizieren zu müssen.

Die Grafik auf der folgenden Seite erläutert das gesamte Projekt.



Ein zentrales Produktinformationsmanagementsystem dient hier der medienunabhängigen Speicherung der Produktdaten. Das entsprechende Produkt des Dienstleisters trägt den Namen Mediando. Seine Informationsbasis sollte genutzt werden, um für Vertriebszwecke zeitnäher und umfassender informieren zu können. Aus dem System heraus können mittels medien- oder auch kunden-

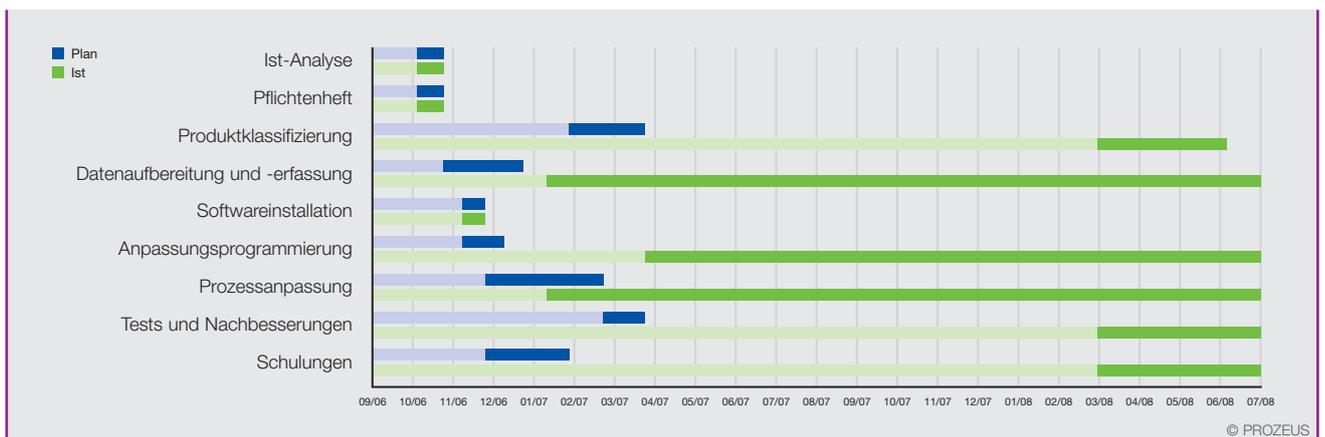
spezifischen Vorlagen (Templates) Publikationen für unterschiedlichste Medien erzeugt werden, wie beispielsweise Print-Kataloge, elektronische Kataloge, Internet- und Intranetseiten, Preislisten, produktspezifische Informationspakete usw. Ein erhöhter Nutzen für den Verkauf kann sich z.B. durch die Möglichkeit ergeben, Applikationsinformationen (in Form von Infoblöcken) mit Produktinformationen verknüpfen zu können.

Die Arbeitsabläufe zur Produktdatenpflege werden mit dem PIM-System klar geregelt. Zuständigkeiten werden definiert. Über ein Nachrichtensystem erhält der Zuständige ein Signal, wenn Daten ausgefüllt werden müssen. Die Software schließt eine Verwaltung von Bildmaterial für die Produkte mit ein. Das PIM-System erlaubt die Klassifikation der Produkte nach eBusiness-Standards. KNAUER möchte eCI@ss und UNSPSC erfüllen. Mit Hilfe des Zusatzmoduls e-proCat können mit geringem Aufwand regelkonforme elektronische Kataloge für unterschiedliche Formate (z.B. BMEcat) erzeugt werden. Letztere sind Voraussetzungen für die Teilnahme an elektronischen Marktplätzen.

sein. Wie sich im Laufe des Projekts herausstellte, gab es hier allerdings sehr viele Hürden zu überwinden, wie z.B. die Schaffung einer geeigneten „Katalogwunschkvorlage“ aus dem Stand, um dem Dienstleister die Anforderungen zu verdeutlichen. Schwierigkeiten beim Import der Produktbeziehungen (Stücklisten) aus dem Warenwirtschaftssystem (WWS) konnten über lange Zeit nicht befriedigend gelöst werden. Bestehende Artikeltexte aus der Hauptdatenquelle WWS waren sehr uneinheitlich. Später abzubildende technische Merkmale waren sehr vielfältig und mussten aufwendig aus verschiedenen Quellen vereinheitlicht werden. Hinzu kamen personelle Engpässe im Produktmanagement, dem naturgemäß eine wichtige Rolle in diesem Projekt zukam. Generell ist der Aufwand für die Datenaufbereitung stark unterschätzt worden, was möglicherweise an dem hohen Zeitdruck lag, unter dem das Pflichtenheft entstanden war.

Der Projektverlauf

Der Gesamtgerätekatalog schien zunächst ein geeignetes, da gefragtes Produkt für die Druckausgabe zu

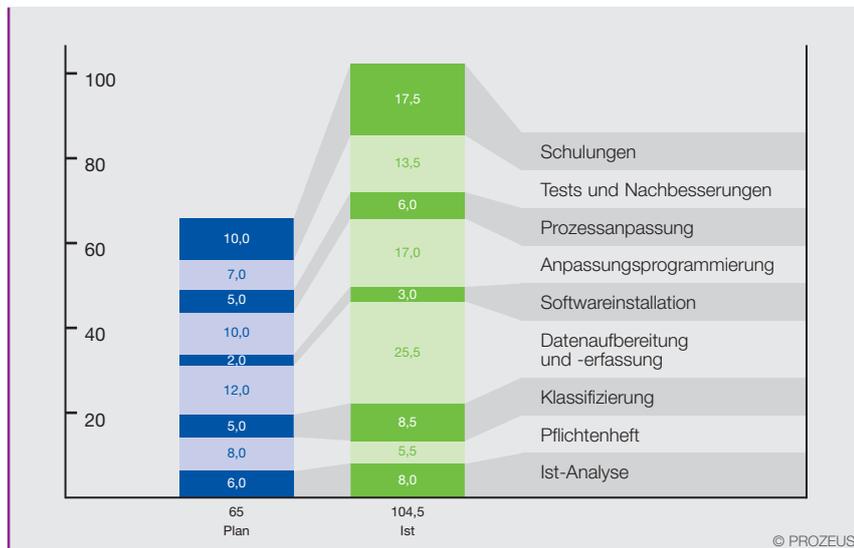


Zeitablauf des Projekts bei KNAUER (Plan und Ist)

Um das Projekt nicht zu gefährden entschied man sich zum Jahresende 2007 für eine abgewandelte Produktauswahl, die die Gruppe der Chromatographiesäulen umfasste, deren Produktbeziehungen einfacher sind und deren Datenbestand im WWS zu diesem Zeitpunkt bereits systematisch aufbereitet war. Als Druckprojekt wurde ein sogenanntes Applikationsjournal gewählt, das Anwendungsbeispiele der Säulen beschreibt und für welches eine Vorlage existierte. Auch die Klassifizierung gestaltete sich für

diese Produktgruppe leichter, weil der eCI@ss-Standard bereits passende Klassen inklusive Merkmalen für Chromatographiesäulen enthielt.

Mit den genannten Änderungen konnte der Projektabschluss innerhalb von sechs Monaten erreicht werden: Mit einem über das PIM generierten Applikationsjournal als Druckausgabe und der Erzeugung eines BMEcat inklusive Merkmalen nach eCI@ss 5.1.3 für die im Applikationsjournal aufgeführten Produkte.



Für das Projekt geplante und benötigte Personentage bei KNAUER



Simulated Moving Bed Chromatograph (SMB)

Der Nutzen

Das Projekt konnte im Juli 2008 mit der Print-Publikation eines Applikationsjournals für HPLC-Systeme und einem daraus abgeleiteten elektronischen Katalog im BMEcat-Format für die im Journal eingesetzten HPLC-Trennsäulen abgeschlossen werden. Dabei wurden Klassen und Merkmale nach dem Standard eCl@ss 5.1.3 vergeben. Vereinheitlichte Artikelkurztexte wurden ins Warenwirtschaftssystem übernommen. KNAUER hat damit erfolgreich die Kompetenz erlangt, um aus einer zentralen Datenquelle eine

gedruckte Publikation zu erstellen, Produkte zu klassifizieren und elektronische Kataloge unter Einhaltung von eBusiness-Standards zu produzieren.

Die Zukunft

Das Projekt lief nicht komplett wie ursprünglich geplant. Im Rückblick lässt sich sagen, dass die erste Planung zu ehrgeizig war, die Qualität der vorhandenen Daten überschätzt wurde und die Verfügbarkeit des Teams ebenfalls zu optimistisch gesehen wurde. Die Nachplanung lief dagegen sehr erfreulich.

Fazit

„Für Knauer sind die ersten, wichtigsten Schritte getan. Die Arbeit mit dem PIM wurde eingeführt. Die Kompetenz zur Erstellung standardgemäßer elektronischer Austauschformate wurde erlangt. Die weitere Produktpalette kann nun bearbeitet werden, um weitere Medien zu bedienen. Dies ist eines der Ziele für die nähere Zukunft.“



Oliver Gültzow
Marketing bei KNAUER

Zusammenfassung und Ausblick Stammdaten – Kern aller Prozesse

Die Optimierung von Unternehmensabläufen bzw. -prozessen ist eine der wichtigsten Aufgaben bei der Umsetzung von eBusiness-Projekten. Mit eBusiness-Standards kann diese Optimierung effizienter gestaltet werden. Wichtigstes Einsatzgebiet für Standards sind die Unternehmensstammdaten. Stammdaten sind die wesentlichen Grunddaten eines Unternehmens (z.B. Artikelnummern, Benennungen, Maßeinheiten), die über einen gewissen Zeitraum unverändert bleiben und hängen von verschiedenen Sichten ab, so z.B. Kunde, Lieferant, Mitarbeiter o.ä. Sie bilden die Basis für Echtzeitprozesse. Nur auf der Grundlage strukturierter Stammdaten können Unternehmensprozesse nachhaltig optimiert werden.

In den meisten kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) kommen auch heute noch häufig individuell erstellte unternehmensspezifische Artikelstammdaten zum Einsatz. Diese historisch gewachsenen Datenbestände, die zum Teil über Jahrzehnte angelegt wurden, sind oftmals nicht integriert, sondern sie liegen auf unterschiedlichen Medien und in unterschiedlichsten Qualitäten vor und werden den jeweiligen Kundenanforderungen entsprechend immer wieder neu angepasst.

Für eine effiziente Nutzung im eBusiness müssen Artikelstammdaten standardisiert und z.B. nach eCI@ss klassifiziert sein. Die Ablösung bzw. Erweiterung alter, individueller Stammdatenbestände durch standardisierte Daten ist einer der aufwendigsten und schwierigsten Teile eines eBusiness-Projekts. Probleme bereiten dabei nicht nur die Datenmengen, sondern in der Regel auch das fehlende Know-how, Unkenntnis über die zu

erwartenden Vorteile bis hin zu Widerständen, „Altbewährtes“ durch „Standardisiertes“ zu ersetzen.

Erfahrungen aus PROZEUS bestätigen: Die in den Industrie-Praxisprojekten aufgetretenen Schwierigkeiten bei der Erfassung von Material-/Artikelstammdaten haben gezeigt, wie wichtig eine konsistente Datenbasis für die Umsetzung von eBusiness-Anwendungen ist. Die meisten Unternehmen hatten zu Projektbeginn darauf verzichtet, ihre Daten zu sichten, zusammenzufassen oder neu zu erheben. Da sie die Klassifizierung ihrer Produkte häufig ans Ende des Projekts verschoben hatten, ergaben sich zum Teil so erhebliche Probleme, dass bei einigen Projekten bereits abgeschlossene Arbeitspakete nochmals bearbeitet werden mussten. Dadurch erhöhte sich der Gesamtaufwand enorm. Unternehmen, die bereits am Anfang der Projektumsetzung mit der Sichtung und Pflege ihres Stammdatenbestands begonnen hatten, taten sich hingegen wesentlich leichter bei der korrekten Umsetzung der Prozesse und Anwendungen.

Generell ist der Mehrheit der kleinen Unternehmen nicht bekannt, wie standardisierte Stammdaten für interne und externe Prozesse genutzt werden können. Das fehlende Bewusstsein, dass nur standardisierte aufbereitete Stammdaten in nachgelagerten eBusiness-Anwendungen effizient einzusetzen sind, stellt ein bedeutendes Hindernis für die Umsetzung dar. Zudem waren bis vor kurzem nur wenige Praxiserfahrungen unter der Berücksichtigung spezifischer Unternehmens- bzw. Branchensituationen verfügbar.

Prozessoptimierung durch Stammdatenmanagement

PROZEUS hat an diesem wichtigen Basisschritt angesetzt. Durch die Schaffung eines Problembewusstseins, durch das Aufzeigen des Nutzens, durch den Abbau der Hemmnisse und letztendlich mit der Verbreitung und Anwendung von eBusiness-Standards kann mit der „Prozessoptimierung durch Stammdatenmanagement“ ein bedeutender Schritt zur Verbesserung der Wettbewerbssituation der Unternehmen getätigt werden. Dazu dienen unter anderem die vorliegenden Praxisprojekte in dieser Broschüre.



Platz für Ihre Notizen



Über PROZEUS

PROZEUS unterstützt die eBusiness-Kompetenz von kleinen und mittleren Unternehmen durch integrierte **PROZEsse** 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, 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 eCl@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.

Absender

Unternehmen

Name, Vorname

Funktion

Straße Nr.

PLZ Ort

Telefon

Fax

eMail

Das Porto
bezahlen
wir für Sie

Institut der deutschen
Wirtschaft Köln Consult GmbH
PROZEUS – Prozesse
und Standards
Gustav-Heinemann-Ufer 84-88
50968 Köln

978-3-602-45039-8

Absender

Unternehmen

Name, Vorname

Funktion

Straße Nr.

PLZ Ort

Telefon

Fax

eMail

Das Porto
bezahlen
wir für Sie

Institut der deutschen
Wirtschaft Köln Consult GmbH
PROZEUS – Prozesse
und Standards
Gustav-Heinemann-Ufer 84-88
50968 Köln

978-3-602-45039-8



Bestellkarte

Ich wünsche mir weitere Materialien zu

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

Bitte senden Sie mir ein kostenloses Infopaket zu

- Per eMail
- Per Post

Bitte melden Sie mich für den PROZEUS-eMail-Newsletter an

- Ja
- Nein

Ich wünsche mir weitere persönliche Beratung

- Ja
- Nein

Ich habe folgende Anmerkungen

Bitte geben Sie Ihre Kontaktdaten auf der Rückseite dieser Karte an.

Feedback

Hat Ihnen diese PROZEUS-Broschüre gefallen?
(Optik, Formulierungen, Aufbau etc.)

- sehr gut
- gut
- weniger gut
- schlecht

Begründung:

Konnte Ihnen diese PROZEUS-Broschüre bei Ihrer Fragestellung weiterhelfen?

- Ja, weil

- Nein, weil

Welche eBusiness-Prozesse und/oder -Standards setzen Sie bereits ein oder planen Sie in den nächsten 1-2 Jahren einzusetzen?

Im Einsatz:

Zukünftig geplant:

In welcher Unternehmensabteilung sind Sie tätig? (z.B. Logistik, EDV)

In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig? (z.B. Metall, Nahrung, Möbel)

Wieviele Beschäftigte hat Ihr Unternehmen?

- 1-49
- 50-99
- 100-249
- 250-500
- über 500

Haben Sie Interesse, regelmäßig über PROZEUS informiert zu werden?

- Ja, bitte senden Sie mir den PROZEUS-Newsletter per eMail

- Nein

Erlauben Sie uns, Sie zu einem späteren Zeitpunkt nach Ihren eBusiness-Aktivitäten zu befragen?

- Ja, per eMail

- Ja, telefonisch

- Nein

Bitte geben Sie Ihre Kontaktdaten auf der Rückseite dieser Karte an.

Wir honorieren Ihre Erfahrungen!
Bis zu 50.000 € für Ihren Weg ins eBusiness.
Starten Sie mit PROZEUS ein Praxisprojekt.
Bewerbung unter: www.prozeus.de



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

Herausgeber und
verantwortlich für den Inhalt:



GTIN 9 783602 450398 Köln, Januar 2009

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 978-3-602-45038-1

ISBN 978-3-602-45039-8 (PDF)



Deutscher Instituts-Verlag GmbH, Gustav-Heinemann-Ufer 84-88, 50968 Köln

Tel.: 0221 49 81-452, Fax: 0221 49 81-445, eMail: div@iwkoeln.de, <http://www.divkoeln.de>

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



www.prozeus.de