

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

PROZEUS
PROZESSE und STANDARDS

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Transaktionsstandards

Qualitäts-Standards ohne Grenzen – EDI im internationalen Lebensmittelhandel

PROZEUS – eBusiness-Praxis für den Mittelstand

Inhalt

02	Kurzwissen
03	Projektsteckbrief
04	Zielsetzung und Lösungsansatz
05	Technische und organisatorische Voraussetzungen
06	Projektverlauf und Umsetzung
08	Nutzen und Wirtschaftlichkeit
09	Fazit und Ausblick
10	Checkliste Umsetzung

Kurzwissen

DESADV | Elektronisches Lieferavis im EANCOM®-Format. Kann Informationen zu Versandort und -zeitpunkt, einem oder mehreren Empfangsorten, Positionen, Packstücken oder Bestellungen umfassen

EANCOM® | Kunstwort aus EAN und COMmunication, GS1-Standard für den elektronischen Datenaustausch.

EDI | Electronic Data Interchange. Elektronischer Datenaustausch

EDIFACT | Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport. Internationaler, branchenübergreifender Standard für den elektronischen Geschäftsdatenaustausch. Es gibt über 200 verschiedene EDIFACT-Nachrichten für die verschiedensten Anwendungszwecke im Geschäftsverkehr, dazu zählen unter anderem INVOIC (Rechnung), ORDERS (Bestellung) und DESADV (Lieferavis).

EPC | Elektronischer Produkt-Code. Standardisierte, weltweit eindeutige Nummer zur Identifikation beliebiger Objekte. Der EPC findet in der RFID-Technologie Anwendung.

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

INVOIC | Invoice, elektronische Rechnung aus dem EANCOM®-Portfolio.

GS1 XML | EDI-Standard von GS1 auf Basis der globalen Internetsprache XML. Er umfasst Nachrichtentypen für die verschiedensten Geschäftsprozesse.

GTINI | Global Trade Item Number. Internationale Artikelidentnummer, ehemals EAN.

ORDERS | Elektronische Bestellung im EANCOM®-Format. Mithilfe der standardisierten Nachricht werden Waren oder Dienstleistungen unter Angabe von Mengen, Produkt- und Empfängerdaten bestellt.

RFID | Radiofrequenz-Identifikation. Funktechnologie zur sicht- und kontaktlosen Datenerfassung.

XML | Extensible Markup Language. XML-basierte Standards gewinnen im eBusiness an Bedeutung und bieten eine breitere Palette an Möglichkeiten, Daten zu übertragen als EDI-basierte Standards. Ein Grundgedanke hinter XML ist es, Daten und ihre Präsentation zu trennen. So können beispielsweise Unternehmensdaten als Tabelle oder als Grafik ausgegeben werden – für beide Anwendungen wird die gleiche Datenbasis im XML-Format genutzt.

Projektname	EDI-Anbindung mittels der EANCOM® - Nachrichtenarten ORDERS und DESADV im grenzüberschreitenden Handel
Unternehmen	Gelha Lebensmittel Handels GmbH
Ort	32351 Stewede-Haldem
Branche	Nahrungs- und Genussmittel
Mitarbeiter	17 (2010)
Jahresumsatz	24 Millionen Euro (2010)

Ziel

Als mittelständischer Lieferant von Wild- und Geflügelprodukten will sich Gelha enger mit Kunden und Vorlieferanten in Europa vernetzen und intelligente, unternehmensübergreifende Kommunikationswege per EDI/EANCOM® etablieren. Im Rahmen des PROZEUS-Projekts sollen die organisatorischen und technischen Grundlagen geschaffen werden, um mit den Kunden per ORDERS und DESADV zu kommunizieren.

Lösung

Mit der Umstellung des Warenwirtschaftssystems auf die aktuelle Programmier- und Software-Technik schafft Gelha die Basis für die Integration der EDI/EANCOM®-Nachrichtenformate ORDERS und DESADV.

Eingehende Kundenaufträge können künftig automatisch verarbeitet werden. Zur Effizienzsteigerung tragen darüber hinaus Extrafunktionen wie die Übergabe der Daten an die Tourenplanung mit anschließender Rückübermittlung bei. Für DESADV-Nachrichten kann Gelha seinen Lieferanten verschiedene Anbindungsalternativen zur Verfügung stellen.

Projektpartner	Sedar S. A. Polen
Dienstleister	Vario Software GmbH, Neuwied EDIMEDIEN, Leopoldshöhe
Projektdauer	18 Monate
Investitionen	Hardware: 1.000 Euro Software: 15.000 Euro, davon 9.500 Euro bezogen auf ORDERS 40 interne Personentage
Amortisationsdauer	3 Jahre (ORDERS)
Wirtschaftlicher Nutzen	<ul style="list-style-type: none">• Effizienzsteigerung in der Disposition um ca. 25 Prozent• Stärkung der Wettbewerbsposition

Die Partner

The logo for Gelha, featuring the word "gelha" in a bold, lowercase, green sans-serif font. A horizontal line is positioned above the letters "l" and "h".

Die Gelha Lebensmittel Handels GmbH mit Sitz im nordrhein-westfälischen Stewede-Haldem beliefert seit über 20 Jahren europaweit Handelsketten, Großverbraucher und Heimdienste mit hochwertigen Geflügel- und Wildprodukten. Zur Unternehmensphilosophie gehört die enge partnerschaftliche Zusammenarbeit mit leistungsstarken und qualitätsorientierten Rohstofflieferanten. Durch die Bündelung hoher Qualitäts-Standards und Vertriebs-Kompetenz bewältigt der Mittelständler die wachsenden Anforderungen des Marktes und der Verbraucher.



Sedar S. A. vermarktet tiefgekühlte grill- und bratfertige Gänse. Eine lückenlose Überwachung – von der Muttergans über die Aufzuchtbetriebe bis zur Schlachtung – stellt die hohe Qualität der Sedar-Produkte sicher. Gelha kauft die von Sedar in Polen gezüchteten Gänse und verkauft diese auf eigene Rechnung an den deutschen Lebensmittel-einzelhandel.

Zielsetzung und Lösungsansatz

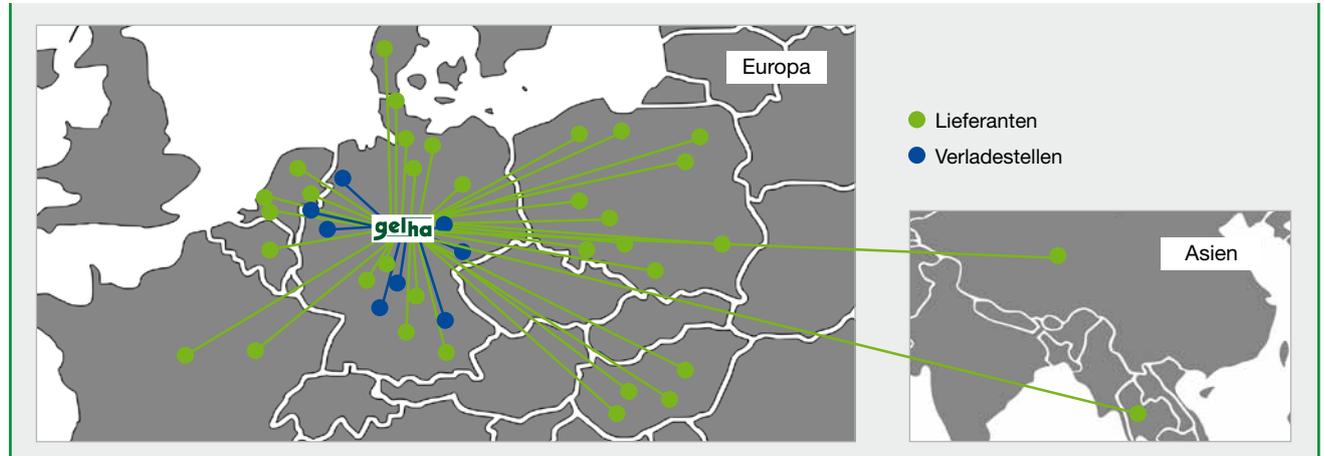
Globaler Wettbewerb, Kostendruck, steigende Anforderungen an Transparenz und Verbraucherschutz: Um die Herausforderungen des Marktes zu bewältigen, setzt der deutsche Lebensmittel-Einzelhandel auf automatisierte Prozesse. Die Einführung des elektronischen Datenaustauschs (EDI) ist gerade auch für mittelständische Unternehmen wie Gelha ein entscheidender Faktor im Wettbewerb.

Qualität, Frische und Geschmack – diese Prinzipien haben Gelha zu einem kompetenten Partner auf dem europäischen Lebensmittelmarkt gemacht. Um seine Marktposition zu halten und weiter auszubauen, will der Lieferant hochwertiger Geflügel- und Wildprodukte die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit entlang der Supply Chain weiter optimieren. Mit effektiveren Formen der Kooperation können sowohl Gelha als auch

seine Kunden ihre administrativen und logistischen Kosten senken. Dabei setzt Gelha auf internationale Standards wie den GS1-Standard EANCOM®, die einen effizienten Datenaustausch sicherstellen. Im Rahmen des Projekts sind die organisatorischen und technischen Grundlagen geschaffen worden, damit Gelha mit allen Kunden im Nachrichtenformat ORDERS kommunizieren kann. Des Weiteren wurden verschiedene Anbindungs-

alternativen erarbeitet, um zukünftig DESADV-Nachrichten austauschen zu können. Die dafür notwendigen Prozesse sind definiert und umgesetzt worden. Auch wurde die benötigte Infrastruktur aufgebaut. Künftig will sich das Unternehmen darüber hinaus mit den Potenzialen von EPC/RFID auseinandersetzen. Hier müssen zunächst die technische Machbarkeit, der spezifische Nutzen für Gelha sowie die Wirtschaftlichkeit geprüft werden.

04



Geplantes Kommunikations-Netzwerk für die elektronische Übermittlung des Lieferavis im Nachrichtenformat DESADV

Technische und organisatorische Voraussetzungen

Die reibungslose Kooperation zwischen Handel und Lieferanten setzt einen störungsfreien Informationsaustausch voraus. Mithilfe der Transaktionsstandards von GS1 gelingt es der Gelha Lebensmittel Handels GmbH, auch grenzüberschreitend alle relevanten Daten fehlerfrei elektronisch auszutauschen.

Der Datenaustausch zwischen Gelha und Sedar beschränkte sich bislang auf Bestell- und Rechnungsdaten per E-Mail, Fax oder Post. Die Umstellung von manuellen Prozessen auf den elektronischen Datenaustausch im EANCOM®-Format erlaubt eine engere Vernetzung der Geschäftspartner und langfristig mehr Transparenz entlang der gesamten Lieferkette – vom Vorlieferanten über den Hersteller und Händler bis zum Endkunden.

Das Nachrichtenformat EANCOM® ermöglicht den schnellen, sicheren und elektronischen Austausch von Auftrags-, Liefer- oder Rechnungsdaten – beispielsweise ORDERS für die Übermittlung von Bestellungen. Eine funktionierende Kommunikation mittels EDI ist außerdem die Basis für den späteren Einsatz von RFID. Im Rahmen des Projekts musste zunächst sichergestellt werden, dass die Partner am GS1-Identifikations-



system teilnehmen – die Voraussetzung, um den EANCOM®-Standard oder auch die EPC/RFID-Technologie einzusetzen. Die „Eintrittskarte“ ist eine Globale Lokationsnummer GLN, die von GS1 Germany als Teil des Leistungspakets GS1 Complete an die Unternehmen vergeben wird. Neben der technischen Ausstattung

kommt es insbesondere auf die Organisation der logistischen Basisprozesse an. Entscheidend für den Projekterfolg ist es, die Abläufe abzustimmen und so durchgehend zu optimieren. Dazu bedarf es eines gemeinsamen Grundverständnisses für die Zusammenarbeit zwischen den Partnern.

Projektverlauf und Umsetzung

Binnen 18 Monaten ist es Gelha gelungen, die Systeme in der Warenwirtschaft und der Kommunikation neu zu strukturieren und das Unternehmen fit für das eBusiness zu machen. Aktuelle und zukünftige Technologie-Anforderungen können nun schnell und problemlos umgesetzt werden.

Voraussetzung für die erfolgreiche Installation der Nachrichtenformate ORDERS und DESADV war die im Vorfeld des Projekts vorgenommene Umstellung des Gelha-Warenwirtschaftssystems auf den aktuellen Stand der Programmier-Software. Auf dieser Basis ist es gelungen, den Nachrichten-Standard ORDERS mit den Gelha-Kunden Kaufland, Metro und Globus „live“ zu schalten.

Teilprojekt 1: ORDERS (Bestellungen)

Mit Einführung der EANCOM®-Nachricht ORDERS kann Gelha vielfältige Nutzenpotenziale erschließen. Unter anderem werden Verwaltungs- und Bearbeitungskosten reduziert, Geschäftszyklen verkürzt und Fehler vermieden. Auch die Kundenzufriedenheit und -bindung lässt sich durch die Umstellung auf EDI erhöhen – ein klarer Vorteil im Wettbewerb.

So funktionieren ORDERS bei Gelha:

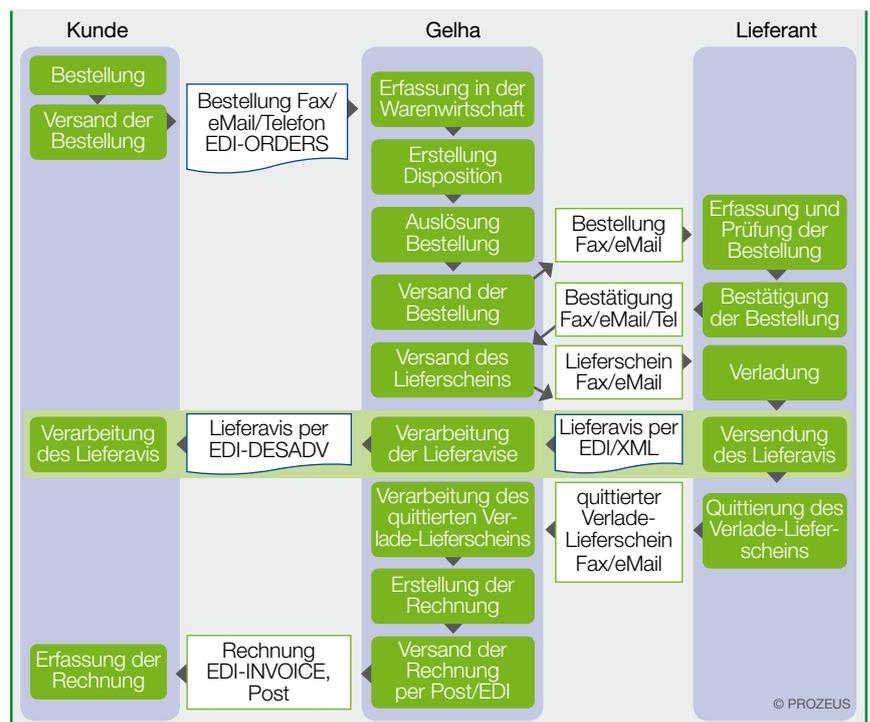
1. Eingehende ORDERS werden vom EDI-Konverter empfangen und auf einem Netzwerkpfad auf dem Server abgelegt.
2. Auf dem Server läuft ein Programm, das die Dateien in die Tabelle IMP_ED1 der Gelha-Datenbank ohne Benutzerzuweisung importiert und dann umbenent.
3. Eine Disponentin von Gelha ist als Hauptbenutzerin gekennzeichnet und hat alle noch nicht zugeordneten Orderpositionen im Blick. Bei Abwesenheit kann

die Hauptbenutzerin verändert werden.

4. Alle importierten ORDERS werden positionsweise dargestellt und durch die entsprechenden Stammdaten ergänzt. Einzel oder blockweise kann dann beispielsweise zugewiesen werden, über welchen Lieferanten, aus welchem Land, mit welcher Dispositionsart (direkte Lieferung vom Lieferanten oder Planung einer Tour) oder durch welchen Benutzer die weitere Bearbeitung erfolgen soll. Nach Zuordnung aller notwendigen Eigenschaften, die sich nicht automatisch einsetzen lassen, werden dann Dispositionen oder Tourpositionen zur Planung angelegt.



5. Unvollständige oder inkorrekte Positionen können nicht weiter übernommen werden. So ist für unbekannte GTIN-Nummern eine manuelle Abstimmung mit dem Kunden notwendig. Alle Orderpositionen verbleiben für die spätere Kontrolle in der Datenbank.



Funktionsablauf ORDERS-DESADV

Teilprojekt 2: DESADV (Lieferavisierung)

Lieferavisierungen kündigen bei den Warenempfängern den detaillierten Inhalt einer Sendung an. Vorteile des elektronischen Lieferavis im EANCOM®-Format liegen unter anderem im Rückgang von Reklamationen und der Rückverfolgbarkeit von Produkten. Zudem können Lkw-Standzeiten verkürzt und die Warenvereinbarung beschleunigt werden.

Im Rahmen der Umsetzung hat Gelha maßgebliche Teilerfolge erzielt. So wurden zwei Basiskonzepte zur Sendung der Lieferavis von Lieferanten an Gelha erarbeitet:

- a) Sendung einer XML-Datei aus dem ERP-Programm des Lieferanten
- b) Sendung einer TXT-Datei aus einem Tool auf Basis von Microsoft Access

Die beiden Anbindungsalternativen zeigen, dass trotz unterschiedlicher EDV-Ausstattungen bei den Lieferanten der Aufbau eines „Just-in-time“-Datenaustauschs auf Basis von GS1-definierten Schnittstellen

möglich und realisierbar ist. Das zweite Projektziel „DESADV“ zu erreichen, stellt Gelha jedoch vor wesentlich vielfältigere Herausforderungen als das Thema „ORDERS“. Im Einzelnen sind hier folgende Faktoren zu nennen:

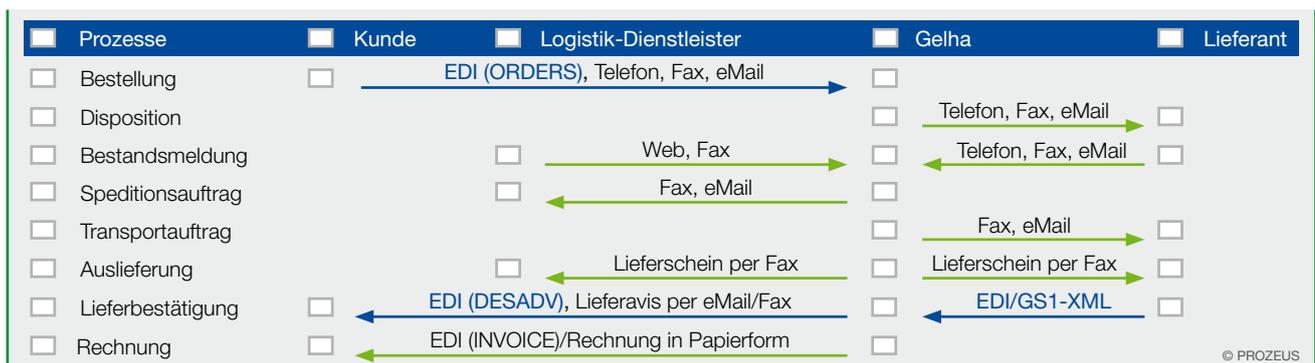
- a) Die Möglichkeit zur Sendung von DESADV-Nachrichten ist in vielen ERP-Systemen noch nicht enthalten.
- b) Die Lieferanten müssen von Gelha über die DESADV-Nachrichten informiert, von den Vorteilen überzeugt und zu einer kurzfristigen Umsetzung motiviert werden.
- c) Hindernisse aufgrund fehlender Hard- und Software sind zu überwinden.
- d) Der finanzielle Aufwand muss geprüft werden.
- e) Personelles Know-how ist erforderlich.
- f) Das Projekt muss von den betroffenen Mitarbeitern mitgetragen werden.

Gelha arbeitet gemeinsam mit seinen Geschäftspartnern daran, diese Probleme zu lösen, um künftig per DESADV kommunizieren zu

können und so Wettbewerbsvorteile zu realisieren. So soll DESADV bei Gelha funktionieren: Die Lieferanten erhalten die bisherigen Lieferscheine, die der Ware beigelegt werden, nun in einer Version mit eindeutiger Positionsnummerierung und Barcodes für die Lieferschein-Nummer sowie die GTIN-Artikelnummern. Dies ermöglicht das einfache Einlesen des Lieferscheins. Auf dem Server läuft ein Programm, das die via Mail, FTP-Server oder EDI-Konverter erhaltenen DESADV-Nachrichten der Lieferanten periodisch den zugehörigen ORDERS der Kunden zuordnet. Alle Aktionen werden in der Datenbank protokolliert. Vollständige Lieferavis werden als Datei für den EDI-Konverter auf einem Netzwerkpfad bereitgestellt und intern mit einem Zeitstempel als „versendet“ markiert.

ORDERS	eingehend vom Kunden: EANCOM®
DESADV	eingehend vom Lieferanten: EANCOM®, GS1 XML, CSV, XML ausgehend zum Kunden: EANCOM®

Prozessablauf und neue Schnittstellen



© PROZEUS

Nutzen und Wirtschaftlichkeit

Die technologische Überarbeitung des Warenwirtschaftssystems und die Ausweitung der EDI-Funktionalitäten (ORDERS und DESADV) hat sich für Gelha in jeder Hinsicht ausgezahlt. Die engere Verzahnung mit den Geschäftspartnern auf Basis des elektronischen Datenaustauschs hat die Kundenbindung spürbar gefestigt und stärkt die Wettbewerbsposition des Unternehmens. Bei einer Gesamtinvestition von 9.500 Euro amortisiert sich das Projekt nach rund drei Jahren.

Qualitativer Nutzen

1. Bestellungen werden künftig ohne personelle Eingriffe von Rechner zu Rechner übertragen. So lassen sich mögliche Datenerfassungsfehler vermeiden.
2. Die Bestellungen warten nicht mehr im Eingangskorb der Disponenten darauf, erfasst zu werden und bleiben nicht liegen.
3. Die Daten stehen sofort für interne Anwendungen zur Verfügung.
4. Kürzere betriebliche Durchlaufzeiten verbessern die Wettbewerbsfähigkeit.
5. Die Prozesssicherheit steigt.
6. Sprachbarrieren werden mittels EDI überwunden.



7. Das Datenbewusstsein und die eBusiness-Kompetenz im gesamten Geschäftszyklus verbessern sich.

2. Weniger Folgekosten durch fehlerhafte manuelle Datenerfassungen
3. Bewältigung steigender Anforderungen bei gleichbleibender personeller Kapazität
4. Optimierung der Chargenrückverfolgung
5. Vermeidung von Falschlieferungen

Quantitativer Nutzen

1. Signifikante Reduzierung des Erfassungsaufwands

Kunden		Anzahl Auftragspositionen	bearbeitete Anzahl Auftragspositionen/Std.		durchschnittlicher Personal-Kostensatz/Std.	Kosteneinsparung ca.	Anmerkung
			vor Einführung ORDERS	nach Einführung ORDERS			
EDI	INVOICE u. ORDERS	1.938	4,66	5,592	22,53 Euro	1.600 Euro	Einsparung realisiert
	INVOICE	1.807	4,66	5,592	22,53 Euro	1.500 Euro	Einsparungs-Potenzial
kein EDI		3.245	4,66	5,592	22,53 Euro	2.600 Euro	Einsparungs-Potenzial
Gesamt		6.990				5.700 Euro	

Investitionen: 9.500 Euro
 Einsparung pro Jahr: 3.100 Euro
 Amortisationsdauer: 3 Jahre

Fazit und Ausblick

Effizienz gesteigert, Aufwand gesenkt: Im Rahmen des PROZEUS-Projekts konnte Gelha seine administrativen Prozesse optimieren und seine Kompetenz im Bereich EDI erheblich ausbauen. Durch die erfolgreiche Umsetzung des Projekts mit dem Partner Sedar kann Gelha nun proaktiv auch auf andere Kunden zugehen, statt nur auf Kundenanforderungen in Bezug auf den elektronischen Datenaustausch zu reagieren. So senden seit Projektende auch die Handelspartner Kaufland, Metro und Globus ihre Bestellungen per ORDERS. Im Laufe des Jahres 2011 will Gelha die Umsetzung von ORDERS und DESADV mit weiteren Kunden vorantreiben, um die Zusammenarbeit zu

„Die Integration der EANCOM®-Standards in die Prozesse der Gelha Auftragsabwicklung hat die Bindung zwischen Gelha und seinen Kunden deutlich intensiviert. Wir haben unter Beweis gestellt, dass wir neuen technischen Entwicklungen gegenüber aufgeschlossen sind und über das notwendige technische und personelle Know-how verfügen. So können wir die bestehende Zusammenarbeit mit unseren Kunden nachhaltig weiterentwickeln“



Kai Nolting, Leiter Verwaltung

festigen und weiter auszubauen. In der Kommunikation mit den Kunden ist es während des Projekts gelungen zu verdeutlichen, wie komplex die Umsetzung des Nachrichtenformats DESADV für die Gelha ist. Aufgrund der vielschichtigen Aufgabenstellung benötigt Gelha für die Integration dieses Standards mehr Zeit – die

Kunden wissen jedoch, dass Gelha sich intensiv mit der Thematik auseinandersetzt und konsequent Lösungswege aufbaut.

09



Neu strukturiertes Kommunikationssystem mit Kunden



Checkliste Umsetzung

Die folgende Checkliste unterstützt Sie dabei, Ihr eigenes Projekt erfolgreich umzusetzen.

Schritt	Hinweis/Erläuterung	Erledigt
1 Systematisch planen	<ul style="list-style-type: none"> • Bestimmen Sie einen Projektverantwortlichen • Informieren Sie alle Mitarbeiter im Unternehmen 	<input type="checkbox"/>
2 Beantworten Sie folgende Fragen	<ul style="list-style-type: none"> • Welches sind die Projektziele? • Wie wollen wir diese erreichen? • Wie sieht die Lösung aus? • Woran merken wir, dass das Projekt Erfolg hatte? • Was soll am Ende des Projektes anders sein als vorher? 	<input type="checkbox"/>
3 Analyse der bestehenden Prozesse	<ul style="list-style-type: none"> • Diskussion der Problemstellung • Erhebung und Dokumentation der Ist-Prozesse 	<input type="checkbox"/>
4 Definition der neuen Soll-Prozesse	<ul style="list-style-type: none"> • Erarbeitung der Soll-Prozesse und Alternativen • Dokumentation der Ergebnisse im Pflichtenheft 	<input type="checkbox"/>
5 Auswahl eines IT-Dienstleister	<ul style="list-style-type: none"> • Diskussion der Problemstellung • Konzeption Lastenheft • Angebotsverabschiedung 	<input type="checkbox"/>
6 Kosten-Nutzen-Betrachtung	<ul style="list-style-type: none"> • Wirtschaftliche Betrachtung der angestrebten Projektlösung • Entscheidung und Verabschiedung Lastenheft • Beauftragung IT-Dienstleister 	<input type="checkbox"/>
7 Erstellung eines Projekt- und Arbeitsplans	<ul style="list-style-type: none"> • Zeit- und Ressourcenplan • Abbildung von Arbeitspaketen und Milestones 	<input type="checkbox"/>
8 Aktive Umsetzung der Projektinhalte zum Erreichen der Projektlösung	<ul style="list-style-type: none"> • Fortlaufende Ziel- und Ergebnisüberprüfung gem. der vereinbarten Arbeitspakete und Milestones 	<input type="checkbox"/>
9 Fortlaufende Projektdokumentation	<ul style="list-style-type: none"> • Ergebnistransfer in das Unternehmen 	<input type="checkbox"/>
10 Zielüberprüfung	<ul style="list-style-type: none"> • Ist das angestrebte Projektziel erreicht worden? 	<input type="checkbox"/>

Über PROZEUS

PROZEUS unterstützt die eBusiness-Kompetenz mittelständischer Unternehmen durch integrierte **PROZEsse** und etablierte eBusiness-**Standards**. PROZEUS wird betrieben von GS1 Germany – bekannt durch Standards und Dienstleistungen rund um den Barcode – und IW Consult, Tochterunternehmen des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln. PROZEUS wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gefördert. Mit umfassenden Informationsmaterialien wendet sich PROZEUS an Entscheider in den Unternehmen, um sie für das Thema eBusiness zu sensibilisieren und entsprechende Aktivitäten anzustoßen. Kostenlose Broschüren zu den im Folgenden genannten Themengebieten finden Sie auf unserer Homepage unter www.prozeus.de zum Download oder können Sie bei uns bestellen.

eBusiness

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

Identifikationsstandards

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

Klassifikationsstandards

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

Katalogaustauschformate

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

Transaktionsstandards

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

Prozessstandards

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

Herausgeber und
verantwortlich für den Inhalt:



GS1 Germany GmbH

Maarweg 133
50825 Köln

Tel.: 0221 947 14-0

Fax: 0221 947 14-4 90

eMail: prozeus@gs1-germany.de

http: www.gs1-germany.de



Institut der deutschen Wirtschaft Köln
Consult GmbH

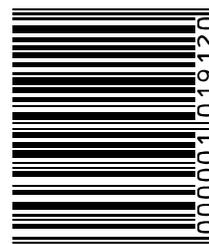
Konrad-Adenauer-Ufer 21
50668 Köln

Tel.: 0221 49 81-834

Fax: 0221 49 81-856

eMail: prozeus@iwconsult.de

http: www.iwconsult.de



GTIN 4 000001 1019 120



www.prozeus.de