

Whitepaper 01 | E-Business

## **Immer noch mit Excel & Co. unterwegs?**

Besser Produktdaten mit Katalogsoftware austauschen

---

## Wollen Ihre Kunden elektronische Produktdaten von Ihnen?

	Der Druck von Großkunden auf kleine und mittlere Hersteller, Geschäftsabläufe digital abzuwickeln, wächst.
Marktanforderungen	Dabei genügt es schon lange nicht mehr, Artikel eindeutig mittels Barcodes zu kennzeichnen: Die Kunden erwarten die Daten eindeutig beschrieben und klassifiziert. Verfügt das Unternehmen nicht über die Möglichkeit, die Produktinformationen in einem einheitlichen und standardisierten Format zu liefern, droht heutzutage der Verlust des Kunden.
Effiziente Zusammenarbeit	Elektronischer Informationsaustausch ist die Basis vieler Geschäftsprozesse – sei es bei der Bestellung, Lieferung oder Abrechnung.
Online-Plattformen	Angebots- und Bestellmöglichkeiten werden durch das Internet immer globaler. Unabdingbare Voraussetzung für die Bestückung von elektronischen Beschaffungssystemen, Internet-Marktplätzen oder Online-Shops sind digitale Produktkataloge. Ein Standard-Austauschformat ermöglicht, dass jeder Katalog auf die verschiedenen Plattformen eingespielt werden kann.
Internationalisierung	Durch Verwendung von E-Business-Standards ist die Weitergabe von mehrsprachigen Produktkatalogen an internationale Kunden möglich. Anwender von Katalogsoftware sollten beachten, welche Standards der ausländische Geschäftspartner einsetzt.

---

## Was ist ein elektronischer Katalog?

Unter einem elektronischen Katalog wird eine Sammlung von Informationen in Form eines Datenpools verstanden, der Produkte oder Dienstleistungen beschreibt. Im Einzelnen umfassen die Katalogdaten Produktbeschreibungen, Lieferinformationen, Preise, technische Merkmale, Multimediadaten und vieles mehr. E-Kataloge werden zwischen Lieferanten, Händlern und beschaffenden Unternehmen ausgetauscht.

---

## Vorteile von elektronischen Katalogen

	In Industrieunternehmen wird das Thema „Elektronische Kataloge“ häufig von den Vertriebs- und Marketingabteilungen angestoßen. Dort sehen die Verantwortlichen die Vorteile und teilweise auch die absolute Notwendigkeit des standardisierten Produktdatenaustausches.
Ihre Ausgangslage	<b>Sie setzen noch keine Katalogsoftware ein, haben aber Interesse.</b>  Mit der Einführung eines elektronischen Produktkatalogs eröffnen sich dem bereitstellenden Unternehmen neue Vertriebswege in die Einkaufsabteilungen großer Unternehmen und auf B2B-Marktplätze.



Akteure und Abläufe im E-Business

Zukünftig spielt sich der Wettbewerb immer stärker online ab. Auf den branchenrelevanten Online-Handelsplätzen vertreten zu sein, ist für Anbieter überlebenswichtig. Elektronische Produktkataloge sichern ein Listing der eigenen Produkte auf den Plattformen. Zudem belohnen einige Betreiber eine konsistente Datenlieferung, z.B. durch eine höhere Positionierung von Produkten im Suchergebnis.

In der heutigen Zeit müssen Unternehmen Informationen möglichst schnell verbreiten. Standardisierte Produktkataloge gewährleisten ein schnelleres Time-to-Market. In einer Wirtschaftlichkeitsumfrage der **PROZEUS**<sup>(1)</sup> aus dem Jahr 2011 bestätigen 92% der befragten Industrieunternehmen, dass der Einsatz von E-Business-Standards bei ihnen zu beschleunigten Geschäftsprozessen geführt hat.

Häufig wünschen Großkunden nur einen Ausschnitt aus dem gesamten angebotenen Produktsortiment. Elektronische Kataloge bieten die Möglichkeit, individuelle Informationswünsche flexibel zu erfüllen.

Bekannt ist auch der hohe Kostenvorteil von E-Katalogen im Vergleich zum Printkatalog. Einmaligen Kosten für die Anschaffung und Implementierung der E-Katalogsoftware stehen hohe laufende Produktions- und Distributionskosten beim Printkatalog gegenüber.

Ihre Ausgangslage

**Sie arbeiten schon mit Austauschformaten, möchten die Verarbeitungsprozesse aber weiter verbessern.**

Mit den Jahren haben sich in Unternehmen Produktdaten in den verschiedensten Abteilungen und in den unterschiedlichsten Formaten angesammelt. Einzelne Daten liegen gedruckt in einem Printkatalog vor, andere in Excel-Tabellen und wieder andere in proprietären Formaten einer Individualsoftware.

<sup>(1)</sup> PROZEUS ist ein Verbundprojekt der GS1 Germany GmbH und des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln mit Förderung des BMWi

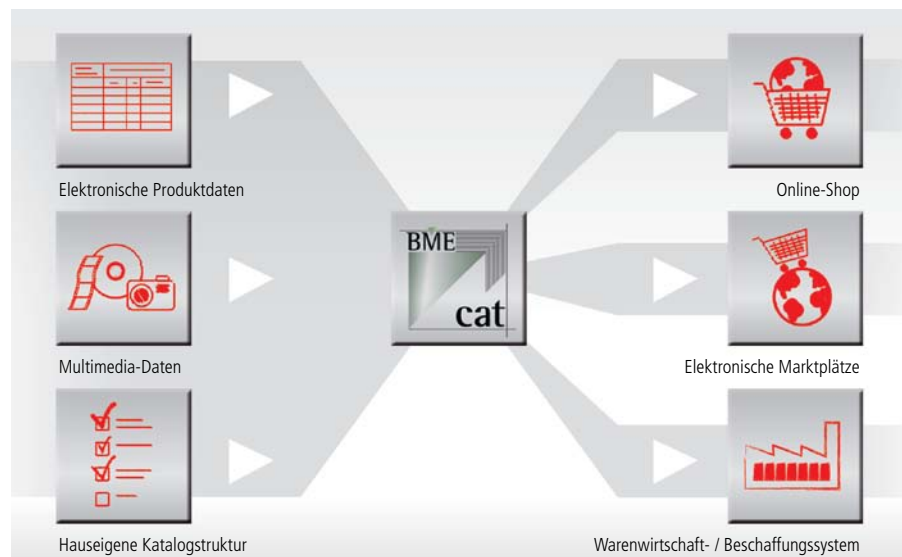
Durch die Einführung einer E-Katalogsoftware werden die Produktinformationen konsolidiert. Die Aktualisierung Ihrer Produktdaten (Sortimente, Preise, etc.) wird nicht nur einfacher, sondern auch qualitativ besser. Zudem werden Falschbestellungen vermieden.

### Ihre Vorteile

- Einmalige Datenaufbereitung für eine Vielzahl von Kunden
- Einheitliche Struktur und Aufbereitung der Produkte
- Fehlerfreie Übertragung der Daten in andere Systeme

(Quelle: [www.prozeus.de](http://www.prozeus.de))

### Wollen Ihre Kunden elektronische Produktdaten von Ihnen?



Standardformat BMEcat im Einsatz

Die verschiedenen Quellen und Formate Ihrer Produktdaten zusammenzuführen gelingt am besten, wenn ein anerkannter Standard zum Einsatz kommt.

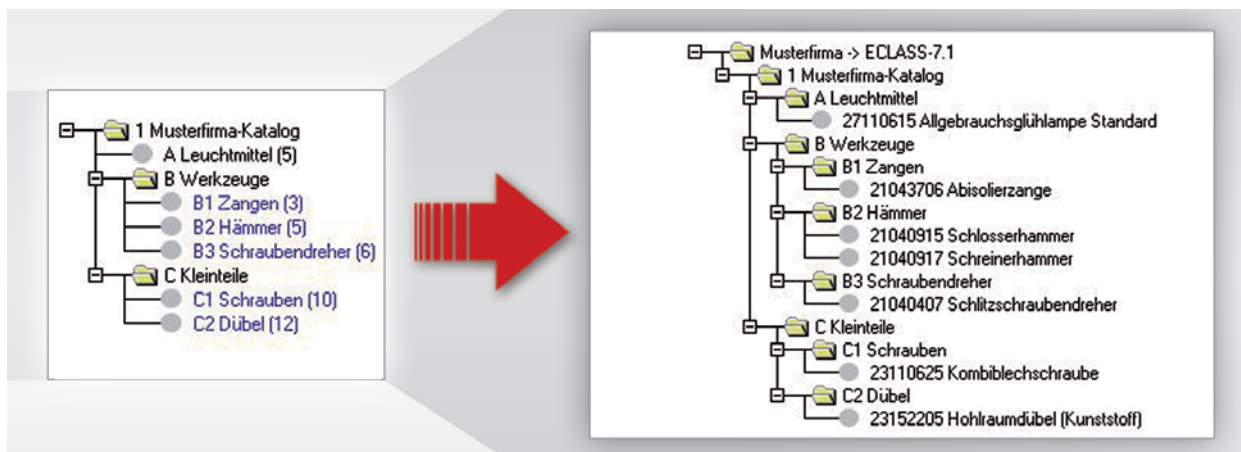
Im deutschsprachigen Raum ist BMEcat am weitesten verbreitet. BMEcat ist ein XML-basierter Standard zur Übertragung von elektronischen Produktkatalogen. Durch die Trennung von Daten und Formatierung sind in XML auf gleicher Datenbasis unterschiedliche Ausgabeformate möglich.

### Was ist eigentlich XML?

**XML** (Extensible Markup Language) ist eine Auszeichnungssprache zur Darstellung hierarchisch strukturierter Daten in Form von Textdateien.

## Klassifizierung: Wie beschreibe ich meine Daten einheitlich?

Mit der Klassifizierung Ihrer Produkte nach einem anerkannten Standard wie eCl@ss lassen sich diese nicht nur identifizieren, sondern auch beschreiben. Ihre Produkte werden in standardisierte Warengruppen und Untergruppen eingeordnet und durch standardisierte Merkmale beschrieben.



Überführung der firmeneigenen Struktur nach eCl@ss 7.1

## Basis einer erfolgreichen Einführung von Katalogsoftware: Produktinformationen richtig aufbereiten

### Kundenanforderungen

Klären Sie die Frage, welche Informationen Ihr Kunde von Ihnen benötigt. Die Kundenanforderung bestimmt, welche Felder Sie in Ihrem Produktkatalog übermitteln müssen. Falls Sie in Ihrem Artikelstamm über dreidimensionale Produktsichten, Videos oder andere multimediale Zusatzdaten verfügen, sollten Sie klären, ob Ihr Kunde diese Informationen verarbeiten kann.

### Vollständigkeit

Für den Erfolg ist wichtig, dass die Daten, die Sie dem Kunden zur Verfügung stellen, vollständig sind. Ebenso müssen die Produkttexte, Preise und Rabatte aktuell und korrekt sein.

### Digitale Verfügbarkeit

Ein weiterer wesentlicher Punkt ist die digitale Verfügbarkeit aller notwendigen Daten. Ein möglicher Stolperstein könnte sein, dass die Daten nur extern vorliegen, z.B. bei der Agentur, die für die Produktion des Printkatalogs zuständig ist.

### Konvertierung

Fehlt es an einer oder mehreren der genannten Bedingungen, sind zunächst Produktstammdaten zu ergänzen und Konvertierungen durchzuführen. Häufig wird der Arbeitsaufwand in diesem Bereich unterschätzt. Planen Sie Zeitpuffer ein.

### Verantwortlichkeit

Organisatorisch sind Projektverantwortliche für die Einführung der Katalogsoftware zu benennen. Ihre Aufgabe ist es, die Ablaufprozesse zu definieren, wie die Produktdaten hausintern bereitgestellt werden. Weiterhin muss festgelegt werden: Wer ist zuständig für die Bereitstellung der Daten? Wer überwacht den Verarbeitungsprozess? Beachten Sie, dass es an dieser Stelle zu Interessenkonflikten zwischen den Abteilungen (Marketing, IT, Geschäftsleitung) kommen kann.

Denken Sie aus der Kundenperspektive. Unter anderem beeinflussen aussagekräftige Texte, die Angabe von Lieferzeiten und die Verwendung von Bildern positiv die Kaufentscheidung Ihres Kunden.

---

### **Praxisbeispiel: MoveIT24 Industrietechnik GmbH**

Die B2B-Beschaffungsplattform MoveIT24 verbindet technischen Handel mit einem umfangreichen Serviceangebot.

Seit Mitte 2011 werden die Inhalte des Online-Portals mit Hilfe einer Katalogsoftware einheitlich und effizient erzeugt. Industriekunden des Portals haben damit Zugriff auf aktuelle Produktinformationen mit Datenblättern, Bildern und Verfügbarkeitsanzeigen von über 600.000 Technikprodukten (Wälzlagertechnik, Antriebstechnik, Hydraulik, Pneumatik, etc.).

Die besondere Herausforderung bestand in der standardisierten Aufbereitung der Artikelinformationen aus den unterschiedlichsten ERP-Systemen der Lieferanten. Mit Hilfe einer Katalogsoftware wurden die Lieferantendaten zunächst in das BMEcat Format überführt, dann nach eCl@ss in Warengruppen eingeteilt und mit technischen Merkmalen versehen.

Aktuell werden diese Produktdaten allen Industriekunden und den angeschlossenen Partnern von MoveIT24 zur Verfügung gestellt. Dadurch wurde der Datenaustausch untereinander vereinfacht und die Produkte sind schneller auf der Plattform verfügbar.

---

### **Praxisbeispiel: BTF Bonn Tatje Fackiner GmbH & Co. KG**

Die BTF ist mit zehn Standorten und über 200 Mitarbeitern eines der führenden Elektrogroßhandelsunternehmen in Deutschland.

Das mittelständische Unternehmen setzte bereits ein Produktinformations-Management-System (PIM) zur Klassifizierung und zur Erstellung von Katalogen im BMEcat-Format ein. Die Erstellung neuer Kataloge war aber sehr zeitintensiv und aufwändig.

Wachsender Zeitdruck und individuelle Anforderungen der Großkunden an die zu liefernden Produktinformationen zwangen das Unternehmen, die Erstellung neuer Kataloge zeitsparender zu organisieren.

Die Lösung bestand im Einsatz einer Katalogsoftware, die innerhalb kürzester Zeit elektronische Kataloge mit unterschiedlichen Klassifikationen, wie eCl@ss oder ETIM, erstellt. Vor der Einführung waren verschiedene Datenexporte und manuelle Nacharbeiten notwendig. Diese benötigten Daten konnten aus dem vorhandenen PIM-System geliefert werden. Jetzt sind nur noch wenige Schritte zur Datenaufbereitung nötig und die Katalogherstellung läuft einfacher und schneller ab.

Mit den einheitlichen Produktdaten bedient BTF die verschiedensten elektronischen Marktplätze. Das steigert die Umsätze des Unternehmens und baut seine Marktposition weiter aus.

---

## Über uns

1999 als Spin-off aus dem Fraunhofer-Institut IAO gegründet, ist die e-pro CAT GmbH mit über 500 Markenunternehmen als Kunden einer der führenden Anbieter für Katalogsoftware. Wir sind Mitbegründer des Standardformats BMEcat und Zertifizierungspartner von eCl@ss. Wir liefern die Zertifizierungssoftware für ETIM.



e-proCAT – die Katalogsoftware

## Adresse

### e-pro CAT GmbH

Kronenstraße 25  
70174 Stuttgart

[www.e-pro.de](http://www.e-pro.de)  
[info@e-pro.de](mailto:info@e-pro.de)

Fon +49 711 968 816 0  
Fax +49 711 968 816 10