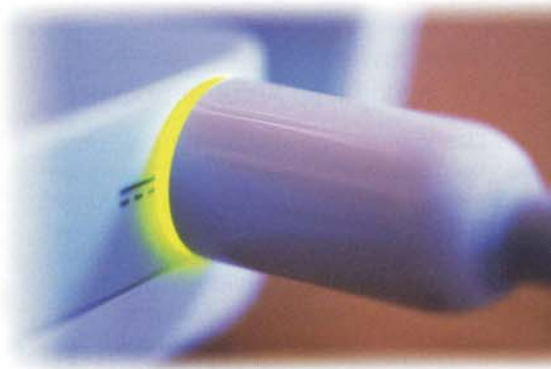


# „Shit in, shit out“

## PIM-Systeme funktionieren nur effizient mit standardisierten Produktdaten



*Noch immer fällt es Händlern und Herstellern oft schwer, eigene Kataloge und Online-Präsenzen effizient zu füllen und kostenoptimiert zu betreiben. Warum? Weil die Produktdaten, die genutzt werden, nicht einheitlich aufgebaut sind, nicht den neuesten Wissensstand repräsentieren, vor allem aber, weil für die Aktualisierung und Optimierung kein Geld aufgewandt wird. Mit der Nutzung eines Product Information Management Systems (PIM) sowie der Umstellung der Produktdaten auf BMEcat-proficl@ss wären viele der oben genannten Herausforderungen mit einem Schlag gelöst. Und das sowohl für die eigene Datenarbeit als auch für den Datenaustausch mit dem Handel.*

Katalogproduktion – für viele Geschäftsführer und Führungskräfte von Herstellern verknüpfen sich mit diesem Begriff immer noch sehr althergebrachte Vorstellungen. Eine zentrale davon lautet: Soll ein Katalog erstellt werden, fordert die Marketing-Abteilung oder die Geschäftsführung erst einmal Daten an: bei der PR-Abteilung Texte über das Unternehmen, beim Produktmanagement Aussagen bezüglich des Kataloginhaltes und seines Zieles, beim Vertrieb Aussagen zum Zielpublikum.

Sind alle Informationen vorhanden, gehen sie – häufig unsortiert – zu einem Grafiker, der diese aufarbeitet und in bestehende Vorlagen einarbeitet, bei Lücken Inhalte nachfordert und schließlich das ganze Werk zu einer Druckerei weiterleitet.

Wer sich die Realität der heutigen Katalogproduktion anschaut, stellt indes fest: Zwar nimmt, wie eine Studie des Bundesverbandes Druck und Medien e.V. aus

dem letzten Jahr zeigt, der Print-Katalog am Produktionsvolumen der deutschen Druckindustrie immer noch 7,1 Prozent ein und in den letzten fünf Jahren ist die Katalogproduktion um 12,8 Prozent gewachsen, doch was die Herstellung der Werke angeht, setzen sich, vor allem bei den Händlern und Handelsorganisationen, mehr und mehr andere Prozesse durch.

So helfen zum Beispiel Product Information Management Systeme, auch PIM genannt, aktiv bei der Katalogvorbereitung und -produktion. Ihr wichtigster Vorteil ist dabei sicherlich die konsistente Datenbasis, da in PIMs medienneutral alle Daten vorgehalten werden, die für eine Katalogproduktion benötigt werden. Je nach Zielgruppe und Marketing-Ziel kann das Aussehen des neuen Katalogs damit einfach auf eine bestehende Vorlage aufbauen oder komplett neu gestaltet werden. Einmal eingepflegt, stehen die Informationen permanent zur Verfügung und lassen sich für einen großen oder auch viele kleine und individualisierte Kataloge nutzen.

Ein auf diese Weise aufgebautes Datenmanagement bei den Herstellern hat aber nicht nur interne, sondern auch externe Vorteile, nämlich gegenüber den Händlern. Weil beide Seiten auf gleichen IT-Grundlagen aufbauen, ist die Übertragung und Nutzung der Produktinformationen extrem einfach. Ein Klick – und die gesamte Datenbasis eines Herstellers wird beim Händler eingespielt bzw. aktualisiert. Von „IT zu Fuß“ entwickelt sich so die Zusammenarbeit zur Daten-

autobahn, statt althergebrachter Abläufe kommen schnelle und effiziente Prozesse zum Tragen.

Kein Wunder, dass zahlreiche große, aber auch immer mehr mittelständische Unternehmen heute bereits diesen Weg gehen und sich darüber erhebliche Zeit, vor allem aber finanzielle Mittel einsparen. Was dabei auch zählt: Die Daten können nicht nur für Kataloge, sondern auch gleichzeitig für Shop- und e-Procurement-Systeme eingesetzt und somit auf die neuen Anforderungen vor allem jüngerer Einkäufer reagiert werden. Jede dritte Order, die bei einem Händler oder beim Hersteller selbst getätigt wird, hängt heute schon von einem guten Online-Auftritt, respektive -Shop, und damit von einem sehr gut gepflegten Produktdatenbestand ab.

### Datenstrukturen entscheidend

So effizienzsteigernd die rein IT-basierende Katalogerstellung ist, komplett erfolgreich wird sie nur, wenn auch die in der Datenbank hinterlegten Datenstrukturen von Anfang an stimmen. Denn einfach bestehende Verzeichnisse kopieren und in die Datenbank einbinden bedeutet, Probleme einfach zu verschieben, aber nicht zu lösen. Oder wie es die IT-Sprache sagt: „Shit in, shit out“.

Das heißt: Wirklich Zeit und Geld sparen PIM-Systeme nur, wenn die einsetzbaren Produktdaten von der Datenbasis und den Beschreibungsparametern gleichartig sind, also ohne Formatierung oder

### Jürgen Rönsch

Jahrgang 1967; nach Studium (Geschichte, Russisch, Germanistik) 1996 bis 1999 leitender Referent für externe und interne Kommunikation bei Siemens; bis 2000 PR/IR Manager eines Softwarehauses; 2001 bis 2002 Manager Public und Investor Relations eines auf e-Procurement spezialisierten Unternehmens; seit September 2002 Gründer und Inhaber der PR- und Kommunikationsagentur Press&More, Münster.



Datenanpassung genutzt und ohne Medienbruch in die individuell konzipierten und zusammengestellten Produktverzeichnisse eingefügt werden können. Die Standards, die im Produktionsverbindungshandel hierbei heute verbindlich zum Tragen kommen, sind BMEcat und proficl@ss.

Während mit BMEcat beschrieben wird, wie die einzelnen Datenfelder in einem elektronischen Katalog allgemein dargestellt und angeordnet sind, beschreibt proficl@ss Produkte aus dem Produktionsverbindungshandel (PVH) nach verbindlichen, einheitlichen Vorgaben. Als Basis dienen dabei auf alle Produkte gleichermaßen anwendbare Merkmale, wie zum Beispiel Länge, Breite, Stahlart oder Griffummantelung.

Wie viele Beschreibungselemente pro Produkt (Pflicht- und Kannfelder) benötigt werden, entscheidet eine von proficl@ss einberufene Gruppe von Spezialisten aus Fachverbänden, ausgewählten Herstellern und Händlern, die passende Merkmale und Werte erarbeitet und zuordnet. Diese Vereinbarungen und Regeln werden anschließend veröffentlicht und dienen den Herstellern des klassifizierten Produktes als Vorlage für die Beschreibung der eigenen Artikel mithilfe einer Software.

## Brancheninitiative

Die Idee, Beschreibungen von Produktdaten so zu vereinheitlichen, dass sowohl die eigene Datenarbeit verbessert als auch der Austausch mit dem Handel erleichtert wird, geht bereits auf das Jahr 2003 zurück. Im Wissen, dass künftig Hersteller, Händler und Endabnehmer vor allem elektronisch zusammenarbeiten werden, begannen damals rund ein Dutzend Unternehmen, verbindliche Regeln und Leitlinien für diese Zusammenarbeit und den damit verbundenen elektronischen Datenaustausch zu fixieren: Der Verein proficl@ss International e.V. und das gleichnamige Datenmodell waren geboren.

Die Ziele der Firmen, die hinter der Gründung von proficl@ss International e.V. standen, waren dabei von strategischen wie von wirtschaftlichen Zielen getragen: Wenn von allen Beteiligten des PVH, so die Überzeugung, die gleichen Datenstrukturen und verbindlichen Produktbeschreibungen verwendet und eingesetzt würden, könnten beim Datenaustausch und der nachfolgenden Katalogerstellung erheblich Zeit und Abstimmungsaufwand eingespart werden. Zudem wäre es mög-

lich, die allgemeinen Prozesskosten zu senken und dadurch sinkende Preise und Margen zu kompensieren.

Klar war den Gründern allerdings auch, dass einheitliche Datenstrukturen keine „Gleichmacherei“ von Unternehmen bedeuten darf. Darum sind heute die Marketing- und Beschreibungstexte des Anbieters zwar potenzieller Bestandteil des generellen proficl@ss-Datenmodells, jedoch bei der proficl@ss-Datenbeschreibung nicht entscheidend. Die nach proficl@ss klassifizierten Produktdaten nehmen also weder Einfluss auf die Vermarktungs- und Vertriebsstrategie noch haben sie direkten Einfluss auf die individuelle Gestaltung einer einzelnen Katalogseite. Mit anderen Worten: proficl@ss standardisiert die Daten, nicht die Unternehmen.

## Umsetzung funktioniert

Was 2003 als Vision von einigen innovativen Unternehmen begann, ist zu einem prägenden Element des PVH geworden. Heute ist proficl@ss International e.V. der treibende Faktor, wenn es um die Durchsetzung einheitlicher elektronischer Datenstrukturen im PVH geht. Unter ande-

rem mit der Gedore Gruppe, dem Bereich der Elektrowerkzeuge der Robert Bosch GmbH und der Metabowerke GmbH bekannten sich 2010 große und wichtige Unternehmen offen für den Standard. Weitere mehrere Dutzend Unternehmen nutzen den Standard schon länger.

Die Gründe, warum sie auf proficl@ss und innovative Datenstrukturen wie PIM setzen, sind dabei sehr klar. Erstens: Um Geld und Aufwand zu sparen, sind IT-basierende Systeme nicht mehr wegzudenken. PIM-Systeme zum Beispiel finden vor allem bei Händlern eine immer stärkere Verbreitung. Zweitens: Wollen Hersteller eine wiederkehrende Einbindung in Katalogen und Online-Präsenzen ihrer Partner finden, müssen nicht nur Preis, Qualität und Lieferfähigkeit stimmen, sondern auch die Daten müssen exakt an die Bedürfnisse der PIM-Systeme angepasst sein, sprich in BMEcat und proficl@ss geliefert werden.

Die Zeiten, in denen Hersteller irgendein Datenformat und irgendeine Beschreibung liefern konnten, sind grundsätzlich vorbei: Scheinbar belanglose Produktdaten werden zu einem entscheidenden Kundenbindungselement, vor allem aber zur Triebfeder des Vertriebs. □

## proficl@ss-Release erstmalig auch in Englisch

Durch eine im neuen Release 5.0 enthaltene Erweiterung können Anwender von proficl@ss das Datenmodell auch für internationale Handelsbeziehungen einsetzen. Alle bislang nur in Deutsch vorhandenen Beschreibungen und Merkmale liegen nun auch in einer komplett identischen Englisch-Version vor. Diese können Mitglieder von proficl@ss kostenfrei bei proficl@ss International e.V. beziehen. Hauptvorteil der englischsprachigen Variante: Selbst wenn ausländische Anwender mit den Vorteilen von proficl@ss noch nicht vertraut sind, können sie die auf BMEcat- proficl@ss aufbauenden Daten in ihre Datenbanken übernehmen und für den Vertrieb und die interne Datenhaltung verwenden.

Die Nutzung des nun in Deutsch und Englisch vorhandenen Datenmodells ist nahezu unbeschränkt. Daten, die ein Unternehmen aus dem Modell entwickelt, lassen sich in eine medienneutrale Datenbank einbinden und daraus klassische Kataloge, aber auch dynamische Webkataloge, zum Beispiel für die eigene Homepage, entwickeln. Die Nutzung als Basis der eigenen Produktdatenverwaltung ist zudem möglich.

Grundlage für die einfache Übertragung in andere Sprachen ist die im proficl@ss-Datenmodell enthaltene ID-Struktur. Diese sorgt dafür, dass alle Klassen, Werte und Merkmale, die mittels proficl@ss-Vorgabe einem Produkt zugewiesen worden sind, dauerhaft in einen festen 10-stelligen, alphanumerischen Code umgewandelt werden. Das heißt: Bestimmte Nummern und Ziffern beschreiben immer ein bestimmtes Merkmal oder einen bestimmten Wert, zum Beispiel die Farbe Rot. Aufgrund der festen und nicht veränderlichen Vorgaben reicht es nun aus, im englischsprachigen Datenmodell den Code einfach umzubenennen und „red“ zu hinterlegen. (jr)