

## OPTIMIERUNGSPOTENZIAL

# proficl@ss ist kein Hexenwerk, sondern Zukunft pur

VON MARTIN REINKE, VORSTANDSVORSITZENDER VON PROFICL@SS INTERNATIONAL E.V.

Blickt man heute auf die Geschäftsbeziehungen zwischen Herstellern und Händlern bezogen auf die Katalogerstellung, so lassen sich diese noch zumeist mit zwei Charakteristika versehen: Beständig und wenig innovativ. Noch immer prägen klassische „manuelle“ Prozesse die Szene, noch immer sind standardisierte und innovative IT-Abläufe eher die Ausnahme. Besonders gilt dies, wenn es um den Austausch von Daten geht, die für die Erstellung von Katalogen und Online-Präsenzen dienen. Obwohl schon längst über BMEcat und proficl@ss einheitliche Datenaustausch- und Produktbeschreibungsmodelle vorhanden wären, werden von den Herstellern immer noch unterschiedliche und nicht aktualisierte Strukturen zur Verfügung gestellt. Und nicht genug damit: Selbst die Bereitstellung funktioniert nicht von allein, sondern muss jedes Mal neu organisiert werden. Und das mit großen Aufwendungen und Kosten - finanzielle Mittel, die man für ganz andere sinnvolle Dinge einsetzen könnte. Zusammengefasst heißt das: Es gibt bei Herstellern enormes Potenzial, die hausinternen Prozesse zu optimieren und dadurch Zeit und Geld zu sparen.

Doch warum hat die Branche so große Schwierigkeiten mit solchen Abläufen? Warum gelingt es nicht, Innovationen, wie zum Beispiel proficl@ss, flächendeckend anzuwenden und so den Austausch von Produktdaten auf eine einheitliche und für alle Seiten verbesserte Ebene zu stellen? Am Wissen um Wichtigkeit und Relevanz für die Zukunft liegt es sicherlich nicht. Alle Experten und Marktbeobachter wissen, dass klassifizierte Produktdaten schon heute die Grundlage des erfolgreichen Vertriebs sind. Es ist schließlich kein Geheimnis, dass angesichts von globaler Konkurrenz nicht nur der Markenname und das Produkt, sondern auch die bereitgestellten Prozesse stimmen müssen. Einkäufer nehmen nun mal gerne alle Einsparungen und Vorteile mit, die sich ergeben und/oder vom Hersteller präsentiert werden.

Und nicht zu vergessen: die Digitalisierung der Handels- und Kundenbeziehungen. Im Netz gefunden zu werden, Shop-Systeme zu betreiben, aber noch viel wichtiger, in Online-Katalogen der Händler präsent zu sein, sind keine Utopien mehr, sondern essentielle Voraussetzungen für Wachstum. Ohne gute und einfach zu nutzende Produktdaten ist aber dieses gerade nicht möglich.

Warum sind also IT-Errungenschaften nicht in aller Munde und zum Beispiel nicht jeder Hersteller und Händler der PVH-Branche Mitglied bei proficl@ss? Eine Antwort auf die Frage gibt sicherlich das immer noch bei vielen geringe Wissen um IT- und digitale Prozesse. Zwar ist in den Unternehmen eine IT-Abteilung vorhanden, die sich um EDV und auch um „online“ kümmert, bei der Geschäftsführung fehlt jedoch häufig das Wissen, um strategische Entscheidungen aus der IT-Welt zu hinterfragen oder zu unterstützen. So weiß manch ein Geschäftsführer eines mittelständischen Herstellers auch heute noch nicht, dass der Handel Kataloge nicht mehr über Grafiker allein gestalten lässt, sondern PIM-Systemen eingesetzt werden. Und wahrscheinlich noch weniger wissen, auf welcher Datengrundlage die dahinter liegende Datenbank basieren kann. Sie wissen schon: proficl@ss.

Es ist nun mal aber kein Geheimnis: In das, was man nicht versteht, will man nicht investieren. Und schon gar nicht, wenn, wie bei vielen Unternehmen, zu Unverständnis auch noch Angst hinzu kommt: Was passiert, so lautet immer noch häufig die Frage, wenn wir unsere in den IT-Systemen versteckten Daten anfassen, prüfen und nach proficl@ss klassifizieren lassen? Haben wir dafür überhaupt ein Budget eingeplant? Können wir das mit eigenen Ressourcen schaffen oder brauchen wir einen externen Partner? Häufiges Ergebnis dieser Beschäftigung am Ende: Alles beim Alten lassen und hoffen, dass alles so weiter geht wie bisher.

So wie klar ist, dass globale Konkurrenz die Absätze verändert, so ist klar, dass IT schon längst kein Stütz-Prozess im Unternehmen mehr, sondern ein zentraler Kern-Prozess mit entscheidender Bedeutung für Prosperität und Zukunftsfähigkeit ist. Unter anderem 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 proficl@ss. Weitere mehrere Dutzend Unternehmen nutzen den Standard schon länger. (siehe [www.proficlass.de](http://www.proficlass.de))

Grundsätzlich gilt somit: Wer den Absprung verpasst, kommt nur ganz schwer zurück in die Spur. Und ganz nebenbei: proficl@ss zu implementieren, ist kein Hexenwerk.



**Martin Reinke, Vorstandsvorsitzender von proficl@ss International e.V.**  
(Foto: proficl@ss)

## Männerwirtschaft

oder einfach warenwirtschaftlicher ?

Hönisch & Partner · [www.honiTrade.de](http://www.honiTrade.de)  
--- Die Software mit der Biene ---  
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95

