

Fallbeispiel

GERINGERE KOSTEN DURCH E-BUSINESS

Komplettes elektronisches Management von Produktinformationen erzielt TOP-Service und deutliche Kosteneinsparungen

// Die Unternehmensgruppe fischer steht mit mehr als 2300 Einzel-erfindungen weltweit für Innovation und höchste Qualität. Doch ohne schnelle und umfassende Produktkommunikation ließe sich die hervorragende Marktposition nicht lange halten. Ziel war es deshalb, das elektronische Management von Produktinformationen so auszubauen, dass alle Handelsportale mit umfassenden und stets aktuellen Daten versorgt werden können. Für diese Aufgabe engagierte fischer die crossbase mediasolution GmbH aus Böblingen.

Vom schwäbischen Werkstattbetrieb zum international agierenden Konzern - auf diesen Nenner lässt sich die Entwicklung der Unternehmensgruppe fischer seit ihrer Gründung im Jahre 1948 bringen. Sie umfasst 27 Landesgesellschaften mit Produktionsstandorten in Argentinien, Brasilien, China, Deutschland, Italien, Tschechien und den USA. Im Jahr 2007 erwirtschafteten in den drei Geschäftsfeldern Befestigungssysteme, Automotive Systems und Baukastensysteme weltweit 3800 Mitarbeiter einen Umsatz von mehr als 500 Millionen Euro.

Der Kontakt zwischen fischer und crossbase begann bereits 2001. Damals sollte cross-

base, ein mittelständischer Softwareentwickler und Lösungsanbieter für crossmediale und marktspezifische Produktkommunikation, eine neue medienneutrale Datenbank

// Langjährige Zusammenarbeit

einführen. Seitdem arbeiteten beide Partner in verschiedenen Projekten, wie der Erstellung eines Onlinekataloges oder der automatischen Generierung von Katalogen und Preislisten aus der implementierten Datenbank, zusammen. Schritt für Schritt wuchs damit das elektronische Management von

Produktinformationen. Zunehmend stand fischer jedoch vor der Anforderung einiger seiner wichtigsten Kunden, z.B. E/D/E, Hagemeyer, Praktiker und RaabKarcher, Stammdaten für verschiedene Produktsortimente im BMEcat- und anderen Formaten bereitzustellen. Fischer musste und wollte damit den letzten Schritt zur vollen eBusiness-Fähigkeit in der Produktkommunikation gehen.

Die Ausschreibung für dieses eBusiness-Projekt konnte crossbase für sich entscheiden: „Nachdem wir verschiedene Systeme untersucht hatten, entschieden wir uns für die Erweiterung des crossbase-Systems“, so Martin Schreiber, Projektleiter eCommunica-



INDUSTRIE

MARTIN SCHREIBER // E-COMMUNICATION – INTERNATIONALES MARKETING
FISCHERWERKE GMBH & CO. K.G.
WEINHALDE 14 – 18 // 72178 WALDACHTAL
FON 0049 (0)7443 12-4537 // FAX 0049 (0)7443 12-8829
E-MAIL: MARTIN.SCHREIBER@FISCHER.DE // WWW.FISCHER.DE

„Die Frage richtiger und umfassender Stammdaten ist zentral und muss so früh wie möglich angegangen werden. Dieses Thema wird jeden Lieferanten früher oder später einholen. Also lieber gleich starten. Denn der Weg zu perfekten Stammdaten ist lang und steinig und geprägt von viel Kleinarbeit. Die Erfolge wirken sich an anderer Stelle aus: Weniger Fehler, weniger Nacharbeit – weniger Verschwendung!“

tion bei fischer. Der Auftrag bestand aus mehreren Komponenten: der Konzeption, Implementierung und Einführung einer neuentwickelten crossbase-Software für das Erstellen von BMEcat-, Sinfos-, ETIM- und nexmart-Katalogen. Als besondere Herausforderung nennt Martin Schreiber, dass bis 2006 „weder crossbase noch fischer einen automatisierten Export für SINFOS, Europas führendem Da-

// Optimale eBusiness-Lösung

tenpool, realisiert hatten. Zudem wurde während der Projektphase bei SINFOS die Spezifikation weiterentwickelt, was den Implementierungsprozess zusätzlich erschwerte. Ein Großteil der geforderten Daten für elektronische Kataloge waren bei fischer noch nicht im Crossmedia-System gepflegt, da sie für die bestehenden Print- und Onlinekataloge nicht relevant waren.“

Bis zu diesem Zeitpunkt wurden elektronische Kataloge für Handelspartner noch sehr aufwendig mit SAP und Excel erstellt. Multimediale Informationen konnten mit dieser Technik jedoch nicht integriert werden. „Es ging uns also um die Erstellung eines

// BILD RECHTS OBEN: DIE VIERFACH-SPREIZUNG DES FISCHER SX-DÜBELS GARANTIERT HÖCHSTE HALTEWERTE.

// BILD RECHTS: TÄGLICH 14,5 MILLIONEN VERKAUFTE BEFESTIGUNGSELEMENTE: STAHLANKER FÜR SCHWERLASTBEFESTIGUNGEN GEHÖREN GENAUSO ZUM FISCHER-SORTIMENT WIE KUNSTSTOFFDÜBEL UND CHEMISCHE VERANKERUNGEN.



KOMMUNIKATION

THOMAS KERN // GESCHÄFTSFÜHRER
 CROSSBASE MEDIASOLUTION GMBH
 OTTO-LILIENTHAL-STRASSE 36 // 71034 BÖBLINGEN
 FON 0049 (0)7031 714-720 // FAX 0049 (0)7031 714-723
 E-MAIL: T.KERN@CROSSBASE.DE // WWW.CROSSBASE.DE

„Stellen Sie sich frühzeitig auf die elektronischen Wünsche Ihrer Handelspartner ein. Der Aufwand, den man in die Datenpflege steckt, wird vielfach belohnt. Zum einen wird der Service seitens der Handelspartner sehr positiv gewürdigt, zum anderen zeigen sich viele Synergien, da die Daten an weiteren Stellen wiederverwendet werden können.“

Konfigurator zur Generierung von kundenspezifischen BMEcat-Files. Anhand der BMEcat-Spezifikation haben wir dann ein Modul eingeführt, das uns ermöglicht, auf die unterschiedlichen Anforderungen des jeweiligen Kunden individuell einzugehen. Diesen Konfigurator haben wir stufenweise eingesetzt, immer in Abstimmung mit den Systemen unserer Kunden“, fasst Martin Schreiber zusammen.

Die bestehende PIM- und Crossmedia-Lösung wurde um die neu entwickelten crossbase eBusiness-Anwendungsmodul BMEcat, Sinfos und nexmart erweitert. Das Klassifikationsmodul ETIM soll folgen. „Dafür mussten wir zunächst herausarbeiten, wie die Schnittstelle zu SAP arbeitet, welche kundenseitigen Aufgaben in der Datenpflege notwendig sind und wie die organisatorischen Abläufe gestaltet werden sollten. Die anschließende Implementierung begann mit einer technischen Anbindung an SAP. Da SINFOS mehr Daten als bisher üblich von

// FISCHER IST DAS EINZIGE UNTERNEHMEN MIT EIGENER ENTWICKLUNG UND PRODUKTION IN ALLEN BEREICHEN DER BEFESTIGUNGSTECHNIK: STAHL, KUNSTSTOFF UND CHEMIE.



SAP anforderte, waren beispielsweise bei Gefahrstoffen bis zu 100 zusätzliche Attribute pro Produkt zu ergänzen“, berichtet Thomas Kern, Geschäftsführer von crossbase. Anschließend erfolgte die Installation der neuen crossbase-Anwendungsmodul und die Schulung der Key-User. Die konkrete Datenpflege wurde Schritt für Schritt bei fischer durchgeführt.

// Effizientes Projektmanagement

Mittlerweile ist das eBusiness-Projekt abgeschlossen. Parallel findet ein Projekt zum Rollout der crossbase-Lösung in verschiedene Länder statt. In Konzeption ist außerdem ein Webservice, um den gedruckten fischer-Planungsordner abzulösen. „Wir sind sehr zufrieden mit crossbase: Nach einführenden Workshops wurde uns jeweils ein Konzept mit detaillierten Projektkosten vorgelegt und anschließend die Projekte im vorgegebenen

// DIE DISPLAY-KINEMATIK FÜR DIE MERCEDES C-KLASSE IST EIN AKTUELLES PRODUKT AUS DEM UNTERNEHMENSBEREICH FISCHER AUTOMOTIVE SYSTEMS.



Zeiträumen und stets unter Einhaltung der geplanten Kosten umgesetzt“, lobt Martin Schreiber die zuverlässige Zusammenarbeit. Heute besitzt fischer ein komplett vernetztes elektronisches System für die eigene Produktkommunikation. Die SAP-Daten werden im PIM-System mit umfangreichen Bildern, Dokumenten und Texten angereichert und in verschiedenen markt- und medien-spezifischen Produktsichten abgebildet. Dazu zählen z.B. der Onlinekatalog, der Medienservice-Online, die über 300 Seiten umfassenden Produktkataloge und die 250-seitigen Preislisten, die allesamt von fischer länderspezifisch erstellt werden. Thomas Kern: „Der Nutzen der über die letzten Jahre stetig weiter entwickelten Integration und Automa-

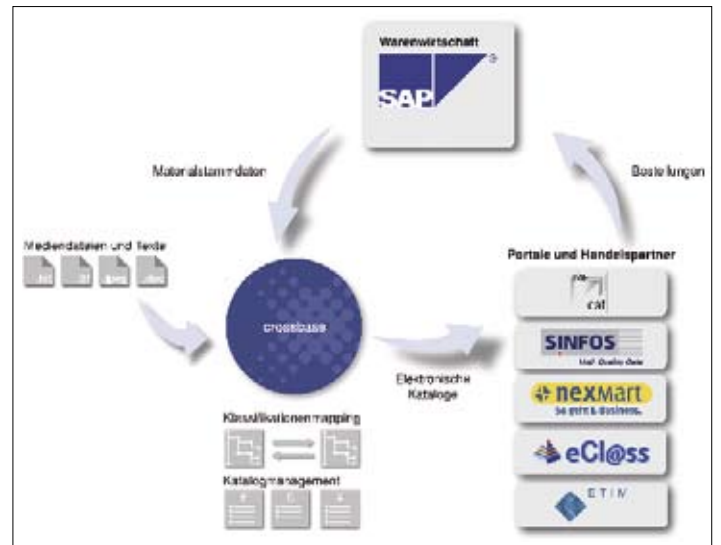
// HOCH HINAUS GEHT'S FÜR JUNGE KONSTRUKTEURE MIT DEN BAUKÄSTEN VON FISCHERTECHNIK.



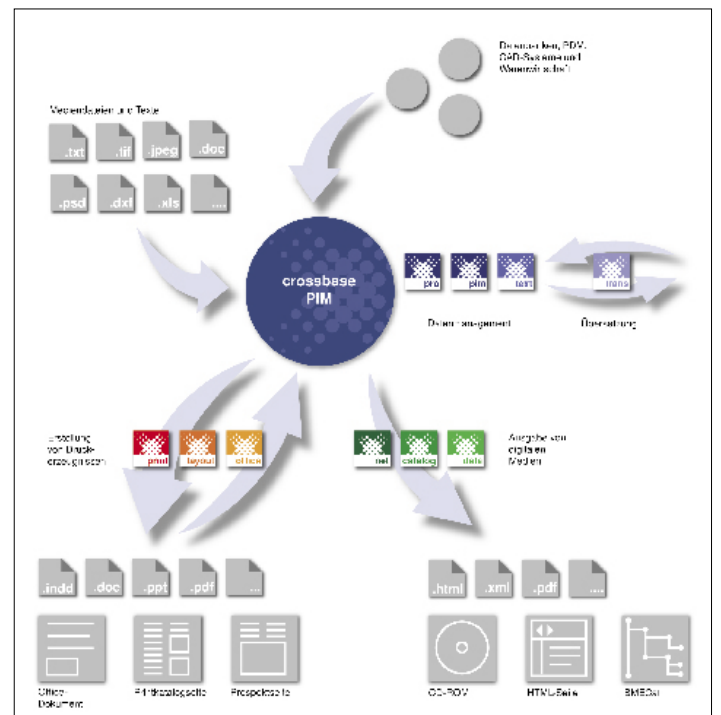
tisierung in der Produktkommunikation – und im Besonderen der neuen eBusiness-Anwendung – liegt in einem hohen Service, den Fischer mit der Ausgabe von elektronischen Katalogen den Handelspartnern und -portalen bieten kann – und dies bei einem minimalen Einsatz an Ressourcen.“ Abgerundet wird die Gesamtlösung bei Fischer durch das crossbase-Officetool, das bei über 150 Anwendern installiert ist und den einfachen Zugriff auf Produktinformationen und deren Verwendung in Word und PowerPoint erlaubt.

// Aktuelle kundenspezifische Daten

„Im Zeitalter elektronisch unterstützter Geschäftsprozesse sind richtige und – beim Lieferanten und Kunden – identische Stammdaten `kriegsentscheidend`. So stellen wir als Lieferant – und wer kann die Artikeldaten besser kennen, als der Lieferant? – dem Handel in SINFOS ständig aktuellste Stammdaten zur Verfügung. Dabei werden neben den klassischen Stammdaten wie Art.-Nr., EAN-Code, Bezeichnungen etc. heute auch logistische Daten wie Masse, Gewichte, Gebindeeinheiten, Zoll- bzw. Gefahrgutangaben und sogar Produktbilder eingestellt. Somit werden alle relevanten Bereiche der Kunden mit `ihren Daten` versorgt. Diese importieren die Kunden anschließend automatisiert in ihre Systeme und sind damit jederzeit up-to-date“, freut sich Michael Mader, Leiter Administration & Controlling bei Fischer Deutschland über das nun komplett eBusiness-fähige System bei Fischer. Und ergänzt: „Mit richtigen, einheitlichen und aktuellen Stammdaten haben wir weniger Fehler, weniger Reklamationen sowie eine höhere „Untouched-Quote“ und damit letztlich deutliche Kosteneinsparungen.“ (ro)



// DAS BILD OBEN ZEIGT DIE FÜR FISCHER INDIVIDUELL ANGEPASSTE EBUSINESS-LÖSUNG. DAS BILD UNTEN ZEIGT DIE VIELFÄLTIGEN TOOLS UND MÖGLICHKEITEN VON CROSSBASE, DIE ZU EINER HOCHINTEGRIERTEN LÖSUNG FÜR EINE CROSSMEDIALE UND MARKTSPEZIFISCHE PRODUKTKOMMUNIKATION VEREINT WERDEN KÖNNEN.



- DIE EINZELNEN LÖSUNGSBESTANDTEILE:**
- PIM und Crossmedia-Lösung mit Anbindung an das SAP-System
 - Bilddatenbank und Marketingdatenbank
 - Gedruckte Verkaufskataloge und Preislisten in verschiedenen Sprachen und Ländervarianten
 - Office-Tool für die Bereitstellung der Produktinformationen im nationalen und internationalen Vertrieb sowie Produktmanagement
 - Länderspezifischer Medienservice-Online
 - Länderspezifischer Onlinekatalog
 - Elektronische Kataloge (BMEcat, nexmart, Sinfos) mit Klassifikationen (ETIM)