

Ganzheitlich auf Digitalisierung eingestellt

Daniel Gäbler, Geschäftsführender Gesellschaft der Intest Antriebstechnik oHG aus dem nordrhein-westfälischen Sprockhövel, berichtet im TH-Interview über den Ansatz seines Unternehmens, mittels eines systematischen Stammdatenmanagements die Grundlagen für eine erfolgreiche Digitalisierung zu legen.



Bildquelle: wladimir1804 / Fotolia.com

Welche Bedeutung haben Produktstammdaten für Ihr Unternehmen?

Gäbler: Die Verfügbarkeit qualitativ hochwertiger Produktstammdaten ist einerseits die Voraussetzung für die Bereitstellung digitaler Angebote. Unser neuer Online-Shop, der in der zweiten Jahreshälfte 2018 online gehen soll, wird unseren Kunden nur dann den angestrebten Nutzen bieten, wenn die Produkte im Shop vollständig und korrekt beschrieben werden. Eine hohe Datenqualität erleichtert zudem die Arbeit unseres Vertriebs, da die Mitarbeiter Artikel schneller finden oder dem Kunden leichter Substitute anbieten können. Für kleinere Betriebe wie Intest ist ein solches Wissensmanagement von unschätzbarem Wert. So können wir auch den Mitarbeiter, der beispielsweise kein Wälzlagerspezialist ist, in die Lage versetzen, dem Kunden schnell den richtigen Artikel anzubieten.

Um die benötigte Datenqualität sicherzustellen, nutzt Intest den VTH-eData-Pool. Auf welche Weise profitiert ihr Unternehmen von der Stammdatenplattform?

Gäbler: Als wir uns vor zweieinhalb Jahren dazu entscheiden haben, ein neues ERP-System einzuführen, war unser Ziel, darin sämtliche Artikel mit allen Merkmalen anzulegen, um unser „Single-Point-of-Truth“ zu sein. Wir mussten jedoch schnell feststellen, dass dies nicht möglich ist, da ein ERP-System die von uns benötigte Datentiefe nicht abbilden kann. Der VTH-eData-Pool mit dem dahinterstehenden Data-Manager versetzt uns hingegen in die Lage, die von uns angestrebte Datentiefe zu realisieren. Für Intest ist der VTH-eData-Pool dadurch eine kostengünstige Alternative zu einer PIM-Lösung. Darüber hinaus profitieren wir von den Effizienzvorteilen der zentralen Datenbereitstellung.

Welche Effizienzvorteile beim Stammdatenmanagement können Sie durch die Teilnahme an der Stammdatenplattform konkret erzielen?

Gäbler: Bei Intest beschäftigen wir eine Mitarbeiterin, die sich ausschließlich um das Thema Stammdaten kümmert. Für die händische Anlage und Beschreibung von 75.000 Artikeln durch diese Fachkraft veranschlagen wir einen

Erst eine herstellerübergreifende Standardisierung von Formaten und Klassifikationen schafft die notwendige Eindeutigkeit

Zeitaufwand von etwa anderthalb Jahren. Der VTH-eData-Pool bietet uns an dieser Stelle eine massive Entlastung. Nicht zu vernachlässigen ist außerdem die einheitliche Klassifizierung, durch die eine herstellerübergreifende Standardisierung in diesem Bereich erzielt wird.

Mit der Standardisierung sprechen Sie einen Aspekt an, der in der Diskussion über modernes Stammdatenmanagement zunehmend in den Fokus gerät. Warum ist das Thema Standardisierung für Sie von besonderer Bedeutung?

Gäbler: Große Handelsplattformen im Internet setzen zunehmend Methoden der künstlichen Intelligenz ein, um innerhalb riesiger und häufig unstrukturierter Datenmengen kundenrelevante Verknüpfungen herstellen zu können. Im Fall von Artikeln, die je nach Anbieter unterschiedlichen Kategorien zugeordnet werden, werten Algorithmen permanent die jeweiligen Zugriffszahlen aus, um die Artikel anschließend neu zu kategorisieren. Auf diese Weise wird die Auffindbarkeit der Produkte fortlaufend optimiert. Vor diesem Hintergrund ist es entscheidend, dass Technische Händler und ihre Lieferanten bei den Produktstammdaten eine Sprache sprechen, um ihre Sortimente ebenfalls eindeutig und leicht auffindbar im Internet abbilden zu können. Verschiedene Bezeichnungen für die gleichen technischen Merkmale sind in diesem Zusammenhang kontraproduktiv. Erst eine herstellerübergreifende Standardisierung von Formaten und Klassifikationen schafft an dieser Stelle die notwendige Eindeutigkeit.

Wie aufwändig war die Umstellung auf den VTH-eData-Pool in Ihrem Unternehmen?

Gäbler: Wir sind mittendrin! Unser Ziel ist die Nutzung des Data Managers als PIM-Lösung. Daher arbeiten wir gerade an Schnittstellen zu unserem ERP und Shop-System. Durch die verschiedenen Unterstützungsangebote der IFCC GmbH, die den VTH-eData-Pool operativ betreibt und den Data Manager bereitstellt, erhalten wir eine erstklassige Projektunterstützung. Die Einstiegsbarrieren sind grundsätzlich aber minimal. Es ist nicht zwingend notwendig, den Data Manager mit einer Schnittstelle direkt an das eigene ERP anzuschließen. Im Grunde kann man sofort mit der Arbeit beginnen, wenn man den ersten



Bildquelle: Intest

Daniel Gäbler ist überzeugt, dass die digitale Transformation im Handel nicht mit der Einrichtung eines modernen Onlineshops endet

Datensatz eines Herstellers bereitgestellt bekommt. unternehmensintern laufen gerade die ersten Schulungen im Data Manager. Da die Benutzeroberfläche des Data-Managers sehr intuitiv zu bedienen ist, fällt unseren Mitarbeitern die Navigation im System sehr leicht. Wir rechnen nicht mit großen Umstellungsproblemen im Tagesgeschäft.

Mittlerweile haben Sie eine strategische Partnerschaft mit der IFCC GmbH abgeschlossen. Wodurch zeichnet sich diese Kooperation aus?

Gäbler: Neben gemeinsamen Workshops und der gegenseitigen Hospitation von Mitarbeitern steht die Entwicklung von Lösungen für konkrete Anforderungen des Stammdatenmanagements im Mittelpunkt der Partnerschaft. Darüber hinaus profitieren wir aber auch vom Netzwerk der IFCC GmbH. Dieses Netzwerk ist beispielsweise dann von großem Wert, wenn es um die Entwicklung neuer Schnittstellen für den VTH-eData-Pool geht. Doch auch abseits des Tagesgeschäfts eröffnet die Partnerschaft neue Möglichkeiten. So werden wir im Zuge unseres bestehenden Engagements bei der Gesamtschule Heiligenhaus im kommenden Schuljahr ein Projekt zum Thema Digitalisierung starten und hierfür die IFCC GmbH mit ins Boot holen.

Welche übergeordneten strategischen Ziele verfolgen Sie mit Ihren Aktivitäten im Bereich des Stammdatenmanagements?

Gäbler: Intest möchte vom Kunden in Zukunft als ein Technischer Händler wahrgenommen werden, der sich ganzheitlich auf das Thema Digitalisierung und die damit einhergehenden Veränderungsprozesse einstellt. Denn die digitale Transformation im Handel endet nicht mit der Einrichtung eines modernen Onlineshops. Unsere Kunden sollen vielmehr darauf vertrauen können, bei Intest nicht nur die passenden Produkte, sondern gleichzeitig auch bedarfsgerechte digitale Services beziehen zu können. Ein systematisches und modernes Stammdatenmanagement ist dafür die Grundvoraussetzung. ■