

PRESSEINFORMATION • 08.11.2018

Im digitalen Strukturwandel des Jahres 2019 kann der Handel nur mit perfekt aufbereiteten Produktdaten bestehen

Datenschmiede IFCC rät zu Datenkonzepten, die allgemeingültig und an alle Vertriebswege anpassungsfähig sind

Dieburg, 08.11.2018. Für Händler wird der digitale Strukturwandel 2019 noch erheblich an Fahrt aufnehmen. Dies ist die Einschätzung von Professor Dr. Ulrich L. Manz, Gründer des deutschen Datenaufbereitungs-Pioniers IFCC GmbH. Begründung: Die Branche verändert sich durch Fusionen, durch neue Player, durch die international agierenden Marktplätze. Im Brennpunkt sieht Manz hier die Produktinformationen stehen: Diese müssen so perfekt aufbereitet sein, dass der Händler sie nahezu automatisch in die verschiedenen Verkaufskanäle einspeisen kann.

Amazon, Google, eBay & Co. haben jeweils ihre eigenen Vorgaben, die zwingend zu erfüllen sind. Die Marktmacht dieser Player erlaubt es, die vergebenen Regeln auch einzufordern. Sollen nun noch eigene ggf. offene und geschlossene Shops mit unterschiedlichen Sortimenten bedient werden, kann dies recht schnell zu einer hohen Komplexität bei der Datenaufbereitung führen. Wird diese Komplexität nicht sauber „gemanagt“, führt dies zu Umsatzverlust bei sogar gestiegenen Kosten.

„Die Lieferkette braucht Datenaufbereitungsanwendungen, die schnell und präzise sind“, weiß Professor Manz aus der Arbeit sowohl für DAX- Unternehmen als auch für mittelständische Betriebe. Dazu hat die IFCC GmbH geforscht und über viele Jahre den IFCC.DataManager entwickelt. Es handelt sich um eine Cloudlösung, die raum- und zeitunabhängig bedient werden kann. Alle Funktionen, die für eine moderne Stammdatenaufbereitung und ein modernes Stammdatenmanagement notwendig sind, stehen in dieser Lösung zur Verfügung. Die Anwendung ist modular aufgebaut, somit kann je nach Anforderung unternehmensbezogen konfiguriert werden. „Das spannende an dieser Plattform ist, dass ihr ein allgemeingültiges Metadaten-Konzept auf Basis von eCl@ss zugrunde liegt“, berichtet Diplom-Wirtschaftsingenieur Julio Cesar Zamora, Mitglied der IFCC-Geschäftsleitung. Für die Nutzer kann es deshalb keinen Lock-in-Effekt geben. Sie können die Daten mit anderen Unternehmen tauschen, in nach- oder vorgelagerte System ausleiten. Außerdem zeichnet den IFCC.DataManager eine hohe Flexibilität aus. Mehr Informationen auf www.ifcc.de.

Der Nutzen des Tools lässt sich konkret an den drei Use-Cases aufzeigen, die bereits in der Praxis angewendet werden:

Verbands- oder auch Public-Lösung

So wurde aus ihm die überbetriebliche Lösung „VTH-eData-Pool“ für den VTH Verband Technischer Handel e.V. extrahiert. Hersteller stellen Produktinformationen, Medien und sonstige Dokumente entsprechend den vergebenen Metadaten zur Verfügung. Der große Vorteil für die Händler ist, dass sie nur noch das eData-Pool-Format zu bedienen haben. Aus den vielen, unterschiedlichen Herstellerformaten ist quasi ein Format geworden. Nur noch für dieses ist eine Schnittstelle zu den Shop- und Warenwirtschaftssystem notwendig. Der Nutzen ist für die Händler sehr hoch: Sie müssen keine Datenformate mehr konvertieren, keine falschen Bildreferenzen berichtigen, sich nicht mehr auf ein Beschreibungsmuster einstellen – ein fertiger, sofort nutzbarer Datensatz steht zur Verfügung. Der Nutzen steigt mit jedem Lieferanten, der im Pool mitmacht. Für die Hersteller bedeutet dies, eine Ausleitung der Produktdaten und somit ein wesentlich schnelleres Geschäft. Die nervige Kommunikation wegen falscher Formate, doppelten Artikelnummern entfällt. Eine echte Win-win-Situation für beide Akteure.

Das System sorgt auch für die Einhaltung von Regeln. Die Daten werden nur an die von den Herstellern freigegebenen Händler oder Kunden verteilt. Die Datenhoheit hat immer der, der die Daten hochgeladen hat. Die IFCC GmbH führt lediglich die Transaktion durch.

eData-Pool-Daten + eigene Daten (Public + Privat)

Haben z.B. Händler eigene Produktinformationen, können sie mit dem IFCC.DataManager diese Daten selbst veredeln. Eigene Produktinformationen können mit denen aus dem eData-Pool verknüpft werden. Sie nutzen dann die gesamte Funktionalität des IFCC.DataMangers. Für viele Händler ist es ein großer Vorteil, wenn sie ihre eigenen Daten miteinbringen können. Es gibt Händler, die für bestimmte Sortimente ausschließlich die von dem Hersteller gut aufbereiteten eData-Pool-Daten nutzen. Bei anderen Sortimenten reichern sie diese an, oder nutzen gar ihre aktuellen Daten. Eigene Daten können von anderen Teilnehmern nicht eingesehen werden – deshalb die Bezeichnung „privat“. „Sie können sogar eigene Daten an befreundete Unternehmen weiterleiten. So entsteht das perfekte Datennetzwerk“, urteilt Professor Manz.

Ein weiterer großer Vorteil dieser Anwendung liegt in der Datenpflege. Ein Hersteller lädt ein geändertes Sortiment in den eData-Pool. Die Veränderungen werden in der Anwendung durch einen Vergleich festgestellt. Nur diese werden den bisherigen Abonnenten zur Verfügung gestellt. Diese entscheiden, ob für sie ein Update relevant ist oder nicht. Auch können kritische Informationen einem Update mitgegeben werden, z.B. „Artikel läuft aus“ oder auch wichtige Änderungen in den Datenblättern.

Reine Unternehmenslösung

Natürlich lässt sich der IFCC.DataManager auch als Stammdatenplattform in einem Unternehmen einsetzen. Er hat hier i.d.R. die Funktion eines Vorsystems. Es stehen Im- und Exportschnittstellen zur Verfügung, sodass – egal in welcher Konstellation der IFCC.DataManager eingesetzt wird – ein Datenaustausch mit ERP-, Warenwirtschaftssystemen möglich ist.

Fazit der Datenforscher von IFCC, die in Dieburg in der Nähe von Darmstadt ansässig sind: Diese Lösung ist ausgesprochen preisgünstig, hochflexibel, wird permanent weiterentwickelt und erfüllt nahezu alle Anforderungen an ein modernes Datenmanagement. Der IFCC.DataManager hat zudem eine flexible Metadatenstruktur, die es Unternehmen ermöglicht, Daten einfach und schnell in das System zu überführen. Somit ist eine ausgesprochen hohe Investitionssicherheit gegeben und der Handel kann mutig ins digitale Jahr 2019 starten.

Digitaler Strukturwandel am Beispiel des Automobil-Handels

Der digitale Autohändler wird ab 2019 Realität. Kauf und Service werden über eine App gesteuert. Der Kunde bekommt für alle digitalen Dienste eine ID. Darüber werden die wesentlichen Prozesse abgewickelt. Was für das Front-Office gilt, gilt auch für das Back-Office. Beschaffungsprozesse werden digitalisiert: zunehmend wird direkt vom Bedarfsträger – egal ob Mensch oder Maschine – die Bestellung ausgelöst. Das C-Teile-Management wird neu erfunden. Volumenbündelung im herkömmlichen Sinne ist passé. Einzelbestellungen werden die Regel sein, die Bündelung erfolgt vor Ort beim Hersteller, leitend sind die Produktionskapazitäten. Möglich ist dies, weil nahezu sämtliche Prozesse automatisiert werden. „Da die Automobilindustrie enorm unter Druck steht, werden wir hier eine rasant schnelle Veränderung erleben“, prophezeit Professor Dr. Ulrich L. Manz, Gründer der IFCC GmbH, die sich auf die Produktdatenaufbereitung spezialisiert hat.

Pressekontakt

Prof. Dr. Ulrich L. Manz

Tel.: +49 6071 499319 0

Fax: +49 6071 499319

Mobil: +49 178 6938254

E-Mail: manz@ifcc.de

www.ifcc.de

www.VTH-eData-Pool.de



IFCC betreibt den VTH-eData-Pool.