

Industrie 4.0 – Datenmanagement im Fokus

Digital Commerce ist schon lange auch für die Hersteller ein Thema. Vorbei sind die Zeiten, als es reichte, die Artikel in einem Katalog abzubilden und auf Bestellungen der Händler zu warten. Die Geschäftspartner erwarten die Produktdaten in geeigneter digitaler Form, um die Artikel in den eigenen Webshops abzubilden. Doch dafür braucht es strukturierte Daten, die in einem geeigneten Austauschformat vorliegen, wie zum Beispiel ETIM.

>> François Geers und Kevin Klak | Digitalrat

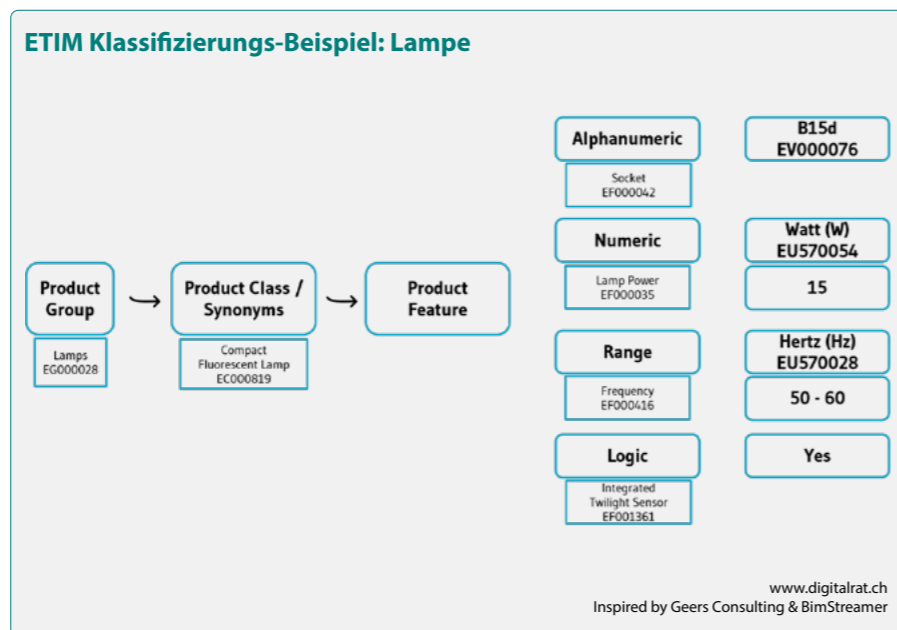
Auch als Hersteller kommen Sie nicht am Thema Digital Commerce (B2B, D2C, B2C etc.) vorbei. Die Frage ist auch in Ihrer Branche nicht «ob», sondern «wann». Aber nur wenn der Handelskanal ideal vorbereitete Daten (Produkt, Katalog etc.) erhält, kann und wird er diese auch in Katalogen und im Webshop einsetzen. Aber machen Sie sich nichts vor, es kann durchaus sein, dass die Daten eines Produkts je nach Branche oder Kanal unter Umständen unterschiedliche Klassifikationsstandards erfüllen muss. Es gilt somit, diese Grundlagenarbeit zu erledigen und sich nicht von den tollen Shop-Frontends der Agenturen blenden zu lassen.

Um dem Handel die Produktdaten strukturiert zur Verfügung zu stellen, gibt es verschiedene Formate. ETIM (Europäisches Technisches Informations Modell) und eCl@ss sind zum Beispiel so standardisierte Austauschformate von Produktdaten zwischen Lieferanten und Kunden im Bereich Elektrotechnik (Elektroinstallationsprodukte, Haushaltsgeräte, Heim-Elektronik, Werkzeuge, Baustellenmaterial, Heizung-Lüftung-Klima/Sanitär etc.), egal, ob es um Schalter, Leuchte, Kabel, Waschbecken, Rohre oder eine Duschabtrennung geht.

Wir erlauben uns aber, in diesem Beitrag lediglich auf ETIM einzugehen und die Vorteile aufzuzeigen.

Standardisierung

Heutige Prozesse zwischen Hersteller und Händler sind, gelinde gesagt, eine Katastrophe. Man wendet Stunden für unstrukturierte Excel-Files auf oder verschickt unvollständige Datensätze, welche im schlimmsten Fall nochmals verschlechtert werden. So entstehen an jedem Touchpoint irgendwelche Workarounds die nur so lange funktionieren, wie die besagten Mitarbeitenden vor Ort sind.



Heute sind nach wie vor sehr unterschiedliche und heterogene Dateiformate und Produktschreibungen bei Herstellern und Händlern vorhanden. Da diese nicht gleichartig aufgebaut sind, entsteht nach der Übermittlung ein grosser Aufwand für Anpassung und Umformatierung – insbesondere für die Abstimmung zwischen den jeweiligen Handelsstufen. Teilweise nehmen beide Parteien dabei sogar einen Datenverlust in Kauf. Dies kostet alle Beteiligten viel Zeit und somit Geld.

ETIM ist ein offener Standard für die eindeutige Gruppierung und Spezifizierung von Produkten durch ein einheitliches Produktklassifikationsmodell. Diese Klassifikation verwendet:

- Produktklassen (product classes)
- Merkmale (features)
- Werte (values) und
- Synonyme (synonyms)

Mit ETIM nutzen alle Beteiligten dieselbe Produkt- und Katalogdatenbasis. Diese vereinfachen es, das richtige Produkt zu finden. Die ETIM-Klassifikation ist zudem mehrsprachig, medien- und anbieterneutral. Nach einer Klassifizierung sind auch Dubletten und Datenleichen endlich für immer Geschichte.

Weil der Aufbau und die Beschreibungsstruktur gleich sind, entfallen alle bisher notwendigen und aufwendigen Datenformatierungen und -anpassungen. Auch gibt es eine Zusammenarbeit mit anderen Klassifikationssystemen wie bspw. e-cl@ss oder BIM (Building Information Modeling). ETIM-Daten sind somit die ideale Basis für optimale IT-Prozesse und -Strukturen im eigenen Unternehmen. Und natürlich können Sie Ihre ETIM-Daten optimal für einen eigenen Handelskanal nutzen.

Wozu ETIM?

Die Produktklassifikation ist kein «Endprodukt», sondern bietet eine Struktur und wird primär für die folgenden vier Bereiche eingesetzt:

- Stammdaten in ERP-/MDM-/PIM-Systemen
- im Webshop und
- für elektronische sowie analoge Produktkataloge
- Konfigurationssoftware

Wenn es um die Präsentation, den Verkauf oder die Recherche und Suche von Produkten geht, so spielt das Internet die absolute Hauptrolle. Auch wenn in der Industrie der gedruckte Katalog und das Faxgerät nach wie vor präsent sind. Doch bereits werden schätzungsweise 20 bis 30% aller Bestellabläufe online vollzogen – Tendenz natürlich weiter steigend. Doch so einfach ist eben dann doch nicht.

«Hersteller (und Händler) müssen unter anderem die Frage des Datenaustausches zentral und insbesondere in Vorprojekten diskutieren. Ansonsten läuft ein davon abhängiges (E-Commerce) Projekt aus dem Ruder und scheitert!»

Es sind Fragen zu klären wie bspw.:

- Welche Produktdaten werden für welche Zwecke benötigt?
- Welche der benötigten Produktdaten sind vorhanden? In welchem System?
- Wie vollständig, wie korrekt, wie verlässlich sind diese Daten?
- Wer ist für die Pflege der Daten zuständig? Gibt es dafür dokumentierte Prozesse?

Beispiel elektronischer Produktkatalog

Mithilfe von elektronischen Produktkatalogen können Geschäftspartner die Produktdaten samt Preisen in ihre eigenen Systeme importieren, um die Artikel zu verkaufen oder beim Hersteller zu bestellen.

Beispiel 1: Webshop mit kundenspezifischen Preisen

Sehr häufig kommen die Daten aus zwei Quellen: SAP und PIM.

SAP-Daten werden typischerweise auf BMEcat*-Felder gemappt, die PIM-Daten z. B. auf ETIM. Daraus entsteht ein elektronischer Katalog, der kundenspezifische Preise aus SAP enthält und Produktbeschreibungen aus dem PIM, organisiert nach ETIM.

ETIM Schweiz

Seit dem Jahr 2009 fungierte die Elektro Datenbank Schweiz ELDAS als ETIM Stabsstelle Schweiz für den Sektor Elektro. Am 04.09.2020 wurde der Verein «ETIM Schweiz» von den Aktivmitgliedern IGH und ELDAS gegründet. Erweitert wird dieser mit der Stabsstelle für den Sektor HVAC durch die IGH. Somit deckt ETIM Schweiz die Bedürfnisse des Gewerbes und der Industrie nach einem starken und gut etablierten Klassifizierungssystem noch besser und breiter ab. ETIM Schweiz bietet den Mitgliedern Beratung und Unterstützung in der Umsetzung von ETIM an. Weiter steht ihnen die Mitarbeit bei der Weiterentwicklung des Klassifizierungssystems offen. So können Mitglieder zum Beispiel Change Requests an die Stabsstelle eingeben, welche dann international abgestimmt werden.

Weitere Infos zu ETIM:
<https://etim.ch>

<https://www.etim-international.com>

Beispiel 2: Katalog mit Standardpreisen und klassifizierten Produkten

Oder Sie setzen das ETIM-Mapping ein, dies im Zusammenspiel mit einem Mapping der Standardpreise des PIM-Systems auf BMEcat* sowie einem weiteren Mapping der PIM-Daten auf ETIM. Das Ergebnis wäre dann ein elektronischer Katalog, der Standardpreise enthält und die Produkte nach ETIM darstellt.

*BMEcat ist ein standardisiertes Austauschformat für Katalogdaten.

Das BMEcat-Format basiert auf der XML-Technologie und erlaubt den standardisierten Austausch von Katalogdaten sowie von Produktklassifikationssystemen wie z. B. ETIM.

Herausforderung

Im Online-Elektrogrosshandel gelten für Produktdaten der Klassifikationsstandard ETIM und das Katalogaustauschformat BMEcat als gleichermassen wichtig. Sie müssen also mindestens zwei Standards beherrschen und liefern können.

Die technischen Daten der Produkte müssen einerseits dem Standard ETIM entsprechen, andererseits müssen Produktdaten aufgrund der Vorgabe BMEcat sehr viele verschiedene weitere Bereiche abdecken. Dazu gehören typischerweise:

- Preise, Preisgruppen, Rabatte, Rabattgruppen etc.
- Lieferzeiten, Lieferkonditionen, Verpackungseinheiten etc.
- GTIN, Artikelnummer etc.
- RoHS erfüllt, REACH, Zuschläge etc.
- Produktserien, ist Bestandteil von, passt zu... etc.

Experten-Tipps

- Planen Sie genügend Zeit für das Datenmodell ein und analysieren Sie ausgiebig. Degradieren Sie die Wichtigkeit nicht und legen Sie kein «Go Live» Datum für einen Webshop, Konfigurator oder ähnliches, bevor das Datenmodell definiert ist.
- Holen Sie sich externe Profis, welche dieses Thema bereits anderweitig bewältigt haben. Damit werden sie grundlegende Entscheidungen eher richtig fällen und künftig in weniger Sackgassen enden.
- Denken sie daran: Das Nachziehen von Informationen ist immer möglich. Ein Start mit 100% ist unmöglich. <<

ETIM-Checkliste von Digitalrat zum Download



Das Autorenteam



François Geers und Kevin Klak unterstützen Unternehmen im Spannungsfeld der Digitalisierung. Sei es im Beirat von Geschäftsleitungen und Verwaltungsräten oder ad interim in der Umsetzung von strategischen Projekten. Sie sind Experten vom unabhängigen Digitalrat-Netzwerk www.digitalrat.ch