

# Elektronischer Stammdatenaustausch in Österreich

---

Ergebnisse der Befragung von Handelsmanagern im österreichischen  
Lebensmittelgroß- und -einzelhandel sowie Drogeriefachhandel

Im Auftrag von



**Univ.-Prof. Dr. Maria Madlberger**

---



**Department of Business and Management  
Webster Vienna Private University**

Berchtoldgasse 2-6, 1220 Wien, Austria  
Telefon: 01-269 92 93 - 76  
E-Mail: [madlberger@webster.ac.at](mailto:madlberger@webster.ac.at)

## Inhaltsverzeichnis

1.	Informationen zur Studie.....	3
2.	Strukturelle Faktoren.....	4
3.	Praxis des Stammdatenaustausches.....	4
3.1.	Stammdatenübermittlung .....	4
3.2.	Stammdatenattribute.....	5
3.3.	Eigenschaften der Stammdaten nach Warengruppen.....	6
3.4.	Häufigkeit von Artikelneuanlagen und Änderungen .....	7
3.5.	Zeitlicher Ablauf der Stammdatenübermittlung .....	8
3.6.	Verantwortlichkeit für Stammdaten im Handel .....	8
3.7.	Weiterleitung der Stammdaten an Abteilungen der Handelsunternehmen .....	8
3.8.	Prozess der firmeninternen Verwaltung und Weiterleitung der Stammdaten.....	8
3.9.	Mit den Stammdaten befasste IT-Anwendungen.....	9
3.10.	Gewährleistung der Datenkonsistenz.....	9
3.11.	Nutzung der Stammdaten in betrieblichen Prozessen .....	10
3.12.	Stellenwert der erweiterten Stammdaten für aktuelle Entwicklungen.....	10
3.13.	Probleme mit derzeitigem Stammdatenhandling .....	12
3.14.	Erfahrungen mit Stammdatenpools.....	13
4.	Anforderungen an einen elektronischen, integrierten Stammdatenaustausch.....	16
4.1.	Präferierte Form des elektronischen, integrierten Stammdatenaustausches .....	16
4.2.	Anforderungen an die bevorzugte Art des elektronischen Stammdatenaustausches	17
4.3.	Zeithorizont für Einführung eines elektronischen Stammdatenaustausches.....	20
5.	Beurteilung von Stammdatenpools .....	21
5.1.	Einstellung der Unternehmensleitung .....	21
5.2.	Gründe für geringen Umsetzungsgrad in Österreich im Vergleich zum Ausland ...	23
5.3.	Vorteile von Stammdatenpools .....	25
5.4.	Problembereiche von Stammdatenpools .....	28
5.5.	Einschätzung der künftigen Verbreitung von Stammdatenpools.....	32
5.6.	Voraussetzungen zur Teilnahme an einem Stammdatenpool .....	32
5.7.	Erwünschte Serviceleistungen eines Stammdatenpools.....	32
5.8.	In Frage kommende Stammdatenpoolsysteme.....	33
6.	Einführung eines Stammdatenpools.....	34
6.1.	Erwartete Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens.....	34
6.2.	Erwartete Auswirkungen auf den Wettbewerb in der Branche.....	34
6.3.	Auswirkungen auf Prozesse im Zusammenhang mit Stammdatenaustausch.....	35
6.3.1.	Qualitätskontrolle der Stammdaten .....	35
6.3.2.	Ergänzung handelsindividueller Stammdaten und bilaterale Übermittlung .....	35
6.3.3.	Weitere Auswirkungen auf Prozesse.....	37

6.3.4.	Konsequenzen für den Prozess des Stammdatenaustausches .....	38
7.	Empfehlungen für eine Stammdatenpool-Einführung .....	38
7.1.	Bewältigung des Henne-Ei-Problems .....	38
7.2.	Einstiegsszenarien .....	39
7.3.	Schaffung eines einheitlichen Verständnisses über Stammdatenattribute .....	44
7.4.	Maßnahmen zur Erreichung einer kritischen Menge an Artikeln und Lieferanten..	45
7.5.	Eignung von Warengruppen für einen Stammdatenpool .....	46
7.6.	Maßnahmen zur internen Akzeptanz eines Stammdatenpools.....	48
7.7.	Zu berücksichtigende Faktoren bei einer Stammdatenpool-Einführung.....	48
8.	Zusammenfassung .....	50

## 1. Informationen zur Studie

Im Auftrag von GS1 Austria wurde von Maria Madlberger, Universitätsprofessorin an der Webster Vienna Private University, eine empirische Studie zum elektronischen Stammdatenaustausch im österreichischen Lebensmittel- und Drogeriefachhandel durchgeführt. Die Studie dient als Grundlage für die Entwicklung eines für den österreichischen Groß- und Einzelhandel adäquaten Lösungsvorschlags bzw. Fahrplans. Die Ziele der Studie sind:

- Die Erhebung der Gründe für den geringen Umsetzungsgrad des elektronischen Stammdatenaustausches in Österreich
- Die Erarbeitung von Ansatzpunkten für eine in der österreichischen FMCG-Branche adäquaten Lösung
- Die Erarbeitung einer Entscheidungshilfe für die weitere Vorgehensweise zur Einführung eines elektronischen Stammdatenaustausches

Die Datenerhebung fand in Form persönlicher und telefonischer Interviews im österreichischen Handel statt. Die Eckdaten der Studie sind in Tabelle 1 zusammengefasst.

Teilnehmende Handelsunternehmen	dm drogerie markt Kastner Kiennast Markant Metro Pfeiffer Rewe Spar
Anzahl der Interviews	11
Anzahl der Interviewpartner	18
Positionen der Interviewpartner	- Geschäftsführung - Leitung Einkauf - Leitung IT - Leitung Supply Chain Management/Logistik - Manager aus den Fachabteilungen IT, Supply Chain Management/Logistik, Rechnungswesen
Abstimmung der Interviewpartner	Mindestens 9 weitere Experten aus den Bereichen Geschäftsführung, IT, Einkauf, Logistik, Online Shop
Gesamtdauer aller Interviews	26 Stunden
Durchschnittliche Interviewdauer	Über 2,5 Stunden
Erhebungszeitraum	Juli bis Oktober 2010

**Tabelle 1: Eckdaten der Studie zum elektronischen Stammdatenaustausch**

## 2. Strukturelle Faktoren

Die strukturellen Faktoren sind externe Einflussfaktoren des Stammdatenaustausches. Erfasst wurden die Zahl der aktiven Artikel im Sortiment, die Zahl der Lieferanten, der Anteil der Eigenmarken sowie das verwendete Enterprise Resource Planning-System. (ERP-System bzw. ERPS).

Die Anzahl der Artikel eines Handelsunternehmens variiert je nach Vertriebslinie zwischen 20.000 und knapp 60.000 Artikel. Die Einzelhandelsunternehmen haben zwischen 20.000 und 50.000 aktive Artikel in ihren Sortimenten, die Großhandelsunternehmen zwischen 25.000 und ca. 60.000. Über die Zahl der Artikeländerungen pro Jahr gibt es nur Schätzungen, sie beläuft sich auf ungefähr 30.000.

Die Anzahl der Lieferanten beträgt zwischen 1.000 und 1.500 aktiven Lieferanten, d.h., Lieferanten, mit denen Umsätze erzielt werden. Großhändler haben im Durchschnitt weniger Lieferanten als Einzelhändler.

Alle befragten Handelsunternehmen haben Eigenmarken in ihrem Sortiment. Der Anteil der Eigenmarken bewegt sich unter den Firmen, die diesbezüglich Angaben machten, zwischen weniger als einem Prozent und 20 Prozent. Die Einzelhandelsfirmen haben höhere Eigenmarkenanteile als die Großhandelsfirmen.

Alle befragten Handelsfirmen verwalten ihre Stammdaten im Warenwirtschaftssystem (WWS), das entweder eine Eigenentwicklung oder ein Modul von SAP in unterschiedlichen Versionen ist. Bei einigen Handelsfirmen ist kurz- bis mittelfristig die Umstellung auf ein neueres ERPS/WWS vorgesehen.

## 3. Praxis des Stammdatenaustausches

In diesem Abschnitt wird die gegenwärtige Praxis des Stammdatenaustausches dargestellt. Dabei werden sowohl die Eigenschaften der übermittelten Stammdaten als auch die Prozesse und Probleme des inner- und zwischenbetrieblichen Stammdatenmanagements beschrieben.

### 3.1. Stammdatenübermittlung

Alle befragten Handelsunternehmen verwenden ein **Stammdatenblatt**. Dieses wird den Lieferanten zur Verfügung gestellt und enthält alle von den Handelsunternehmen erforderlichen Datenfelder. Die Stammdatenblätter werden zumeist als Excel-Datei per E-Mail, Fax oder Post an den Einkauf des Handels übermittelt. Manchmal wird das Stammdatenblatt auch bei Gesprächen persönlich übergeben. Zwei Handelsfirmen verwenden zusätzlich ein Lieferantenportal, in dem Artikelneuanlagen oder Änderungen vom Lieferanten direkt eingegeben werden. Ein weiteres Handelsunternehmen prüft die Vorteilhaftigkeit eines Portals und befand sich diesbezüglich zum Erhebungszeitpunkt in der Evaluierungsphase. Bei Lieferantenportalen ist eine Nutzungsbereitschaft seitens der Industrie erforderlich, dazu bedarf es einer gewissen Marktmacht. Abbildung 1 stellt die grundlegenden Formen des Stammdatenaustausches graphisch dar.

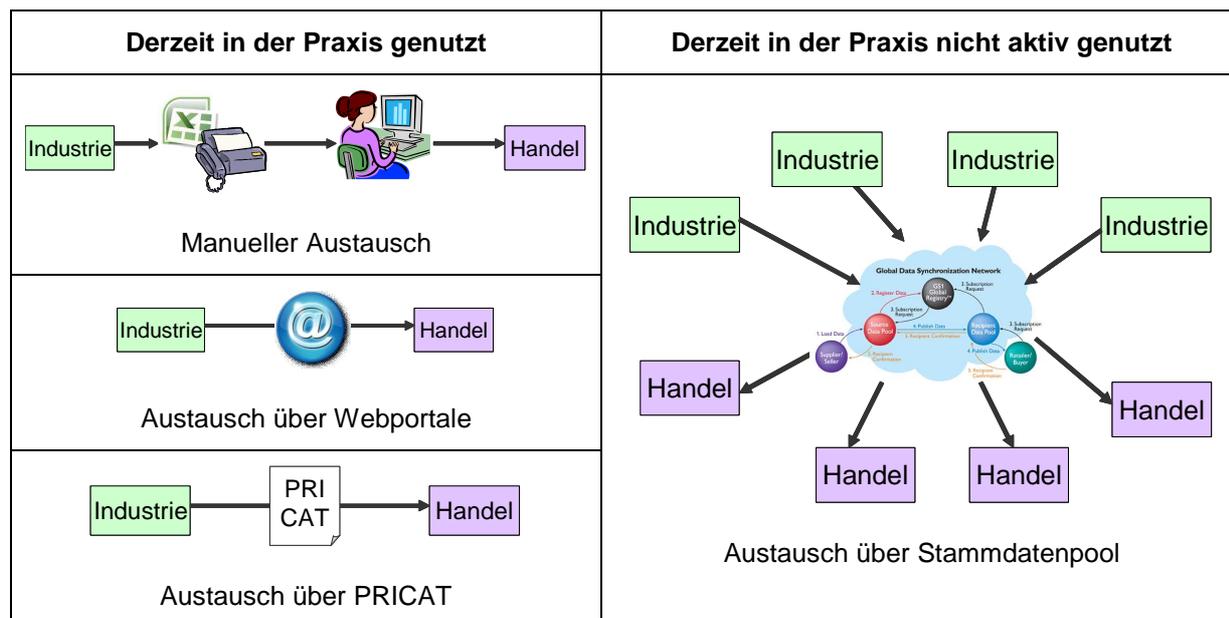


Abbildung 1. Formen des Stammdatenaustausches

### 3.2. Stammdatensattribute

Fünf der befragten Handelsunternehmen stellten ihre Stammdatensblätter zur Verfügung, in denen sämtliche von der Industrie abgefragten Attribute (Datenfelder) enthalten sind. Drei Handelsfirmen haben auf ihren Stammdatensblättern zusätzlich handelsindividuelle Datenfelder ausgewiesen, mit denen das Stammdatensblatt im Handel ergänzt wird. Insgesamt umfassen alle übermittelten Stammdatensblätter 279 Einzelattribute (um Doppelzählungen bereinigt, händlerindividuelle Attribute nicht eingerechnet). Zwei Handelsfirmen haben ihre Stammdatensattribute vor einigen Jahren untereinander abgestimmt und verwenden den Großteil der Attribute gemeinsam. Die Handelsunternehmen nutzen jeweils folgende Anzahl an Attributen in den Stammdatensblättern: 42, 68, 76, 79, 87 und mehr als 87 einzelne Datenfelder. Letztere Zahl betrifft das Handelsunternehmen, welches die Attribute mit einem anderen Unternehmen abgestimmt hat und zusätzlich eine unbekannte Anzahl an Attributen erweiterter Stammdatensdaten (siehe Abschnitt 3.12) nutzt.

Die Dimensionen der Stammdatensdaten lassen sich in folgende Gruppen unterteilen:

- Einheitenstruktur: Anzahl der Endverbrauchereinheiten pro Karton, Lage, Palette etc.
- Identifikationsdaten: insbesondere EAN der unterschiedlichen Einheiten sowie Artikelnummern des Lieferanten
- Abmessungsdaten: Breite, Höhe und Tiefe der unterschiedlichen Einheiten
- Gewicht: Gewichte der unterschiedlichen Einheiten
- Logistikdaten: insbesondere Haltbarkeit/Restlaufzeit, Mehrweggebinde und Verpackungsart, Verfügbarkeit, Temperaturempfindlichkeit
- Steuern, Zölle und Abgaben: Mehrwertsteuersatz, Zolltarifnummer, ARA-Lizenz etc.
- Warengruppenabhängige Daten und erweiterte Stammdatensdaten (siehe Abschnitt 3.12): Gefahrengutklasse, Alkoholgehalt, Herkunftsland, Bio-Artikel, Produktabbildung, Gütesiegel, Inhaltsstoffe sowie spezifische Angaben zu Gastro-Sortimenten (z.B. Geschirr). Erweiterte Stammdatensattribute werden nur von einzelnen Handelsunternehmen erfasst.

- Preise und Konditionen: Einkaufspreise der unterschiedlichen Einheiten, Rabatte, Skonti und Sonderkonditionen
- Unverbindliche Endverbraucherpreis-Empfehlungen: Preise der unterschiedlichen Einheiten, Preise für unterschiedliche Vertriebswege, Kurant/Aktion
- Angaben zu Ansprechperson und Zuständigkeit in Industrie und Handel
- Prozessangaben und Handelsvorgaben: Ein Handelsunternehmen fragt mehrere Attribute nach Erstauftrags- und Jahresplanmengen sowie den jeweiligen Stammdatenkontext (z.B. Testartikel) ab. Eine andere Handelsfirma nennt explizite Vorgaben in Bezug auf die Gestaltung und Platzierung der EAN Codes auf Paletten.

Insgesamt bestehen hinsichtlich der verwendeten Attribute große Gemeinsamkeiten, was angesichts der Ähnlichkeiten der Anforderungen nicht überraschend ist. Deutliche Unterschiede bestehen jedoch im Verständnis der Datenfelder. Diese ergeben sich

1. durch unterschiedliche Bezeichnungen (z.B. Länge vs. Tiefe, Verkaufseinheit vs. Karton),
2. durch unterschiedliche Parameter (z.B. Messeinheit cm vs. mm, kg vs. g),
3. durch unterschiedliche Bezugsgrößen (z.B. Endverbrauchereinheiten pro Überkarton, pro Unterverpackungseinheit etc.) und
4. durch unterschiedliche Genauigkeitsgrade (z.B. Restlaufzeit allgemein vs. Restlaufzeit differenziert nach Produktion und Anlieferung, Mehrweggebinde ja/nein vs. Eurobeträge).

Zusätzlich zu den auf dem Stammdatenblatt erfassten Attributen kommen je nach Warengruppe Zusatzblätter hinzu. Ein Handelsunternehmen stellte die Vorlage dieser Zusatzblätter für ARA und Gefahrgut zur Verfügung.

Neben diesen allgemein von der Industrie eingeholten Stammdaten werden auf den Stammdatenblättern von drei Handelsfirmen interne Datenfelder geführt. Diese Attribute umfassen vor allem Informationen zur Warengruppe (gemäß der internen Warengruppenklassifikation), interne Bezeichnungen und Texte sowie interne Zuordnungen. Ein Handelsunternehmen führt die Verkaufspreise ebenfalls im Bereich der händlerindividuellen Daten, während andere Firmen dies auf dem allgemeinen Stammdatenblatt vermerkt haben.

### 3.3. Eigenschaften der Stammdaten nach Warengruppen

Generell bestehen zwischen den Warengruppen hinsichtlich der Stammdaten nur geringe Unterschiede, welche lediglich auf einige Parameter wie Leergutinformation oder Steuern bezogen sind. Formale Unterschiede zwischen den Warengruppen (z.B. im Stammdatenblatt oder bei Zusatzinformationen) sind folgende: Im Großhandel haben einige Nonfood-Warengruppen (z.B. Reinigungsmittel) zusätzliche Attribute (z.B. Gefahrgut), diese werden mittels Ergänzungsblättern gehandhabt. In der Regel liegen diese Ergänzungsblätter unstrukturiert, vor allem im PDF-Format, vor, was eine manuelle Eingabe erfordert. Ein Handelsunternehmen hat jeweils ein eigenes Stammdatenblatt für Food und Nonfood, bei welchem zusätzlich zwischen allgemeinen „Muss-Feldern“ und warengruppenspezifischen „Kann-Feldern“ unterschieden wird. Ein anderes Unternehmen trifft die explizite Unterscheidung zwischen „Normalartikeln“ und „Gewichtsartikeln“, die jedoch über dasselbe Stammdatenblatt administriert werden.

Bei den meisten Handelsunternehmen gibt es keine Unterschiede zwischen Hersteller- und Eigenmarken. Einige Handelsfirmen machen einen Vermerk, wenn es sich um eine Eigen-

marke handelt, andere Firmen führen Zusatzblätter (z.B. für die Qualitätssicherung). Manche Warengruppen zeichnen sich dadurch aus, dass für die Prozesssteuerung ihr Verwendungskontext relevant ist. So werden bei einem Parfüm, das ein Verkaufsartikel ist, andere Prozesse angestoßen als bei einem Parfüm, das als Tester verwendet wird (z.B. Preis- und Verkaufsfähigkeit, Disposition).

Obwohl die formalen Attribute bei den Warengruppen annähernd identisch sind, geben alle Handelsfirmen an, dass die Dynamik und Komplexität bei den Warengruppen variiert. Am stabilsten und am wenigsten komplex ist das Trockensortiment, welches relativ wenige Änderungen bzw. Artikelneuanlagen aufweist. Saisonwaren zeichnen sich durch eine hohe Rate an Änderungen und Artikelwechsel aus, sind aber von ihrer Struktur her nicht sehr komplex. Die höchste Komplexität und Änderungsdynamik weisen die Gewichtsartikel (Obst, Gemüse, Fleisch, Wurst, Fisch) auf. Die Komplexität entsteht durch die Nicht-Standardisierung des Gewichts, die Änderungsdynamik durch die häufigen und oft kurzfristigen Preisänderungen. Weiters können Zusatzattribute wie der Herkunftsnachweis oder die Eigenschaft als Bio-Produkt die Komplexität erhöhen.

Der Umfang der Stammdatensattribute hängt zudem stark mit der Funktion der Stammdaten zusammen. Wenn deren Funktionen erweitert werden, zum Beispiel in Form einer umfangreicheren Produktinformation (z.B. Inhaltsstoffe, Lebensmittelverträglichkeit, Verwendungshinweise und Gebrauchsanweisungen), Nachweise über Produktqualität (z.B. Bio, Herkunft) oder Verknüpfung mehrerer Datenquellen (z.B. Produktbeschreibung, konsumentenrelevante Warengruppenklassifikation und Bilddateien), dann werden sogenannte „erweiterte Stammdaten“ benötigt. Diese erweiterten Stammdaten gehen über die reine Identifikation von Artikeln und Steuerung von Logistikprozessen hinaus. Alle befragten Handelsunternehmen sind der Ansicht, dass erweiterte Stammdaten wertsteigernde Prozesse ermöglichen können, aber auch die Komplexität des Stammdatenmanagements steigern (siehe dazu Näheres in Abschnitt 3.12).

### **3.4. Häufigkeit von Artikelneuanlagen und Änderungen**

Die Zahl der Artikeländerungen pro Jahr variiert zwischen 2.000 und 30.000 und hängt stark von der Zusammensetzung des Sortiments ab. Zahlreiche Artikeländerungen fallen auf Non-food-Sortimente, Saisonwaren und Gewichtsartikel. Die Änderung eines Stammdatensatzes ohne Neuanlage ist nur dann möglich, wenn es sich um eine Preisänderung, nicht aber eine Änderung der physischen Artikeleigenschaften (z.B. Bestelleinheit) handelt. Die meisten Änderungen resultieren daher in Neuanlagen von Artikeln, weil jede Änderung eine gewisse Nachlaufzeit hat (Gültigkeitszeitpunkt der Änderung, unbestimmte Dauer der Verfügbarkeit eines „alten“ Artikels auf Lager) und damit sowohl der „alte“ als auch der veränderte Artikel eine Zeitlang gleichzeitig identifizierbar sein müssen. Ein häufiger Anlass für änderungsbedingte Neuanlagen sind Änderungen physischer Attribute (z.B. Gewicht) in Verbindung mit Preisänderungen. Promotions, die die Produkteigenschaften verändern (z.B. on-Packs oder höhere Füllmengen) „blähen die Stammdaten oft auf“ und steigern die Komplexität von Trockensortimenten. Weiters sind Änderungen der Bestell-/Großverbrauchereinheit häufig, was auf veränderte Produktionsprozesse zurückzuführen ist (z.B. Anlieferung im 12-er Karton anstatt im 10-er Karton) und meist auch zu neuen EAN-Nummern dieser Einheiten führt. Ein Handelsunternehmen weist darauf hin, dass die Industriefirmen bei der Vergabe von EAN-Nummern unterschiedlich diszipliniert sind. Während große Lieferanten bei jeder Artikel-Modifikation eine neue EAN-Nummer vergeben, nutzen kleinere Lieferanten oft dieselbe EAN-Nummer für verschiedene Produktvarianten.

Die Komplexität bei Gewichtsartikeln, insbesondere Obst und Gemüse, wird durch die Vielzahl und oft hohe Reichweite der Änderungen erhöht. So kann durch kurzfristige Witterungsbedingungen neben einer Preisänderung auch eine Änderung der Qualitätsklasse erfolgen.

### **3.5. Zeitlicher Ablauf der Stammdatenermittlung**

Die Stammdatenermittlung findet bei allen befragten Handelsfirmen unmittelbar bei der lieferantenseitigen Änderung statt. Die unmittelbare Mitteilung durch die Industrie ist Gegenstand der Vereinbarung. Neben dem Zeitpunkt der Übermittlung spielt der Zeitpunkt, ab dem Stammdateneränderungen gültig sind, eine Rolle. Je nach Kontext ist dies ein konkreter Stichtag, z.B. bei Preisänderungen, oder ein situationsabhängiger Zeitpunkt wie z.B. die Verfügbarkeit eines „alten“ Artikels auf Lager bei einer physischen Artikeländerung. Durch diese Konstellation finden Stammdatenermittlungen täglich oder mehrmals täglich statt.

### **3.6. Verantwortlichkeit für Stammdaten im Handel**

Bei allen befragten Handelsfirmen ist der Einkauf für die Stammdaten verantwortlich, bei einem Unternehmen neben dem Einkauf auch die Beschaffungslogistik. Hier ist der Einkauf für die Stammdaten auf Endverbraucherebene und die Beschaffungslogistik für die Stammdaten von größeren Einheiten verantwortlich. In einem anderen Handelsunternehmen ist für den Großteil der Artikel der Einkauf verantwortlich, ein kleiner Teil des Sortiments wird jedoch autonom von den Filialen gelistet. Für diese Sortimente sind auch die Bereichsleiter der Filialen verantwortlich, die für diese Artikel auch die Stammdateneingabe vornehmen.

Bei einigen Handelsunternehmen ist der Einkäufer bzw. Sortimentsmanager für die Stammdaten seiner Warengruppe(n) verantwortlich. Bei einigen Unternehmen erfolgt auch die Eingabe der Stammdaten durch diese Personen. In den meisten Fällen erfolgt die Dateneingabe jedoch durch Assistenten der Einkäufer bzw. Sachbearbeiter. Auch hier gibt es Organisationsformen, bei welchen die Sachbearbeiter für alle Warengruppen zuständig sind oder den einzelnen Einkäufern unterstellt und damit bestimmten Warengruppen zugeordnet sind. In einem Unternehmen ist die Nacherfassung von Logistikdaten im Lager möglich, in einem anderen Unternehmen ist dies eine vom System nicht unterstützte, aber wünschenswerte Funktionalität.

### **3.7. Weiterleitung der Stammdaten an Abteilungen der Handelsunternehmen**

Bei den meisten Handelsunternehmen werden die Stammdaten allen Abteilungen zugänglich gemacht, das geschieht insbesondere dann, wenn ein vollintegriertes ERP-System bzw. ein integriertes WWS genutzt wird. Die Stammdaten werden in der jeweiligen Anwenderlogik dargestellt, was teilweise in zusammengefasster Form geschehen kann.

Bei internationalen Handelsfirmen findet trotz der grundsätzlichen Möglichkeit kein Abgleich der operativen Stammdaten mit der Konzernzentrale bzw. ausländischen Niederlassungen statt. Der Grund liegt häufig im fehlenden Bedarf sowie den großen Unterschieden zwischen den Stammdaten in den verschiedenen Ländern.

### **3.8. Prozess der firmeninternen Verwaltung und Weiterleitung der Stammdaten**

Dieser Prozess ist im Handel generell stark durch das Informationssystem unterstützt. In den Firmen, in welchen die Stammdateneingabe ausschließlich im Einkauf erfolgt, werden die Stammdaten allen anderen Abteilungen durch das ERP- bzw. WWS zugänglich gemacht. Die Integration mit anderen Teilsystemen erfolgt über Schnittstellen. In jenen Fällen, in denen die

Stammdatenerfassung an mehreren Stellen erfolgen kann (Beschaffungslogistik bzw. Filialen) haben diese Abteilungen die gleichen Änderungsrechte. Ebenso gibt es bei einigen Firmen eine getrennte Erfassung der Stammdaten von Eigenmarken oder Sonderartikeln. Der Abgleich erfolgt täglich, sodass die Konsistenz gewährleistet bleibt. Eine Bearbeitung der Stammdaten außerhalb der genannten Bereiche ist nicht vorgesehen.

Jenseits der Artikelstammdaten werden weitere Stammdaten (z.B. Vertriebsstammdaten, „Stammdaten“ für Promotions) in anderen Abteilungen (z.B. Marketing, Vertrieb) verwaltet, dazu fließen die Artikelstammdaten ein, können aber dort nicht verändert werden.

### **3.9. Mit den Stammdaten befasste IT-Anwendungen**

Die Eingabe der Stammdaten erfolgt in das ERP-System oder das WWS. Von dort aus werden die Stammdaten über Schnittstellen an weitere Subsysteme weitergeleitet. Diese Subsysteme sind (über alle Handelsfirmen aggregiert):

- Lagerwirtschaftssystem (entweder inhouse oder an Tochter ausgelagert)
- Kommissionierung
- POS-System/Filialwarenwirtschaftssystem/Kassensystem
- Zentralsysteme für Abrechnung
- Data Warehouse System
- Auftragsbearbeitung
- Disposition
- Außendienst
- Kundenmanagementsystem
- System zur Sortimentsgestaltung
- Spezialanwendungen
- Webshop

Im Großhandel findet zusätzlich eine Übermittlung von Stammdaten an professionelle Kunden (z.B. Hogast) statt. Hierbei werden die Stammdaten vor allem über Gastro-PRICAT und/oder XML übermittelt.

### **3.10. Gewährleistung der Datenkonsistenz**

Durch die Erfassung der Stammdaten an einer Stelle bzw. den täglichen Abgleich bei mehreren Erfassungsstellen ist die Datenkonsistenz der in den Stammdatenblättern erfassten Daten im Handel durchgängig gewährleistet.

Bei den Produktabbildungen liegt keine Integration vor, die Produktabbildungen sind meist in separaten, teilweise ausgelagerten Bilddatenbanken gespeichert und teilweise über interne Identifikationen (z.B. handelsinterne Artikelnummer) mit den Stammdaten verknüpft. Eine Integration wird zwar mehrheitlich als wünschenswert angesehen, der gegenwärtige Zustand jedoch nicht als untragbar und dringend änderungsbedürftig.

### 3.11. Nutzung der Stammdaten in betrieblichen Prozessen

Die Nutzung der Stammdaten in den verschiedenen betrieblichen Prozessen wird in nachfolgender Tabelle 2 dargestellt.

Prozess	Bedeutung der Stammdaten in den Prozessen
Produktpolitik (z.B. Produktinnovation, -information)	Von einigen Firmen für Sortimentspolitik und Eigenmarken-Qualitätssicherung genutzt, für Mehrheit spielen Stammdaten hier keine besondere Rolle.
Preispolitik (z.B. Price Look-up, Preisauszeichnung)	Spielt für die meisten Firmen eine große Rolle, wird teilweise als Nachteil gesehen, wenn Preise von einem Pool nicht erfasst werden.
Spacemanagement	Die meisten Handelsfirmen verwenden Spaceman und haben die erforderlichen Daten teilweise in die Spaceman-Anwendung integriert. Teilweise findet diese Integration nicht statt, wird aber als wünschenswert gesehen. Stammdaten spielen in diesem Prozess eine zentrale Rolle.
Promotionplanung	Läuft bei den meisten Handelsfirmen über Bewegungsdaten, den Preis bzw. das Marketinginformationssystem. Hier gibt es auch Grauzonen bei der Abgrenzung, da Promotion-Steuerungsdaten einen Stammdatencharakter haben, aber keine Artikelstammdaten sind. Stammdaten spielen bei der Erstellung der Flugblätter jedoch eine Rolle.
Logistik (Bestellung, Lieferung, Fakturierung etc.)	Wird von allen Handelsfirmen als Kernbereich der Stammdaten gesehen, Stammdaten betreffen alle Logistikprozesse. Ein Unternehmen erwähnt die Nutzung der Stammdaten für die Rückverfolgbarkeit.
Zertifizierungen (z.B. Food Standards wie AMA Gütesiegel)	Von einigen Handelsfirmen werden einzelne Attribute erhoben, aber meist nicht systematisch erfasst. Teilweise bei Lieferantenstammdaten hinterlegt.
Erfüllung gesetzlicher Auflagen (z.B. Gentechnikfreiheit, Herkunft)	Verantwortung hierfür wird meist bei Industrie gesehen, bei Eigenmarken werden diese Daten teilweise in den Stammdaten hinterlegt.
Nachhaltigkeitsinitiativen	Wird von den meisten Firmen nicht hinterlegt, nur teilweise und lieferantenabhängig erfasst.
Sonstige Prozesse	Übermittlung an Gastro-Profikunden, Fuhrparksteuerung und automatische Disposition, Rechnungskontrolle.

**Tabelle 2: Rolle der Stammdaten in betrieblichen Prozessen**

### 3.12. Stellenwert der erweiterten Stammdaten für aktuelle Entwicklungen

Dieser Kontext betrifft die Einsatzmöglichkeiten der erweiterten Stammdaten für Entwicklungen, Initiativen und Projekte wie E-Billing, Online Shops oder Mobile Commerce. Die Stammdaten könnten in diesen Bereichen eine Multiplikatorwirkung haben. Über die Attribute der erweiterten Stammdaten besteht weitgehend eine Übereinstimmung. Erweiterte Stammdaten gehen über Artikelidentifikation und Logistikstammdaten hinaus und umfassen (akkumulierte Aussagen):

- Inhaltsstoffe
- Allergene
- Gesundheitsinformationen
- Spezielle Produktbezeichnungen
- Ausführliche Produktinformation (z.B. für Webshop)

- Warengruppenspezifische Informationen (z.B. Geschmackskategorien)
- Konsumentenorientierte Warengruppenklassifikation
- Gütesiegel
- Herkunft
- Zertifikate und Nachweise
- Produktionsmethoden
- Nachhaltigkeitsinformationen
- Fehlercodes
- Betriebs- und Gebrauchsanleitungen

Einige Interviewpartner weisen auf den Umstand hin, dass einige dieser Informationsarten von den Konsumenten heute bereits im Internet abgefragt („gegoogled“) werden, weil viele dieser Informationen bereits jetzt im Internet verfügbar sind. Allerdings gibt es kein Portal mit standardisierten Produktinformationen, weshalb die Validität der im Internet befindlichen Informationen nicht überprüft und somit fraglich ist. Das trifft insbesondere auf Nutzer-generierte Informationen wie Blogs zu. Einige Handelsfirmen sehen daher die Notwendigkeit, dass eine verlässliche Produktinformation der Konsumenten über die gesamten Konsumgüter bereitgestellt wird. Das erfordert, dass die Konsumgüterbranche als Ganzes auftritt und sowohl für den B2B- als auch den B2C-Bereich Transparenz schafft. Dieses Vorgehen kann für die Branche einen Mehrwert schaffen, setzt aber die elektronische Handhabung der diesbezüglichen Stammdaten voraus. Daher sehen viele Handelsfirmen die Chance für Stammdatenpools, als Treiber dieser Entwicklungen zu fungieren.

Gegenwärtig finden im Handel in diesem Zusammenhang keine aktuellen Projekte statt, da diese Daten derzeit weitgehend nicht erfasst werden. Die Ausnahme bilden Online-Shops, welche von den meisten Handelsfirmen betrieben werden. In diesem Bereich werden teilweise ausführlichere Produktinformationen verwendet, meistens wird jedoch mit den „regulären“ Artikelstammdaten und den Produktabbildungen gearbeitet.

Die Bedeutung der erweiterten Stammdaten wird von allen befragten Handelsfirmen als steigend gesehen, weil die Anwendungsbereiche starke Konsumententrends betreffen. Wie ein Interviewpartner anmerkte, spielen erweiterte Stammdaten eine Schlüsselrolle, weil sie zur Transparenz der Produktinformation beitragen, die zunehmend von den Konsumenten eingefordert wird. Das Handelsunternehmen rechnet damit, dass künftig zu belegen sein wird, dass ein Produkt hinsichtlich seiner Qualität und Inhaltsstoffe das hält, was es verspricht. Ein Zusatzeffekt dieser Transparenz ist die Unterstützung einer glaubwürdigen Nachhaltigkeitsinitiative.

Da viele erweiterte Stammdaten primär der Konsumenteninformation dienen, haben diese Daten für den Einzelhandel eine größere Bedeutung als für den Großhandel. Trends wie Bio-produkte oder Information über Inhaltsstoffe spielen für den Großhandel eine eher untergeordnete Rolle. Dafür kommen im Großhandel erweiterte Stammdaten in anderer Form zum Tragen, nämlich dann, wenn institutionelle Kunden (z.B. Krankenhäuser) erweiterte Stammdaten für konkrete Zwecke anfordern (z.B. Gesundheitsinformationen für die Menüzusammenstellung). Einige Großhandelsunternehmen weisen auf die gelegentliche Anforderung solcher erweiterter Stammdaten durch einzelne Kunden hin und erwarten, dass derartige Anfragen in Zukunft zunehmen werden. Derzeit werden die nachgefragten Daten bei den Lieferanten eingeholt, separat in unstrukturierter Form abgespeichert (z.B. im PDF-Format) und an

die Kunden übermittelt. In einigen Handelsfirmen sind mittelfristig Projekte im Zusammenhang mit erweiterten Stammdaten geplant, konkrete Aussagen wurden bis dato nicht gemacht.

### 3.13. Probleme mit derzeitigem Stammdatenhandling

Folgende Probleme beim derzeitigem Stammdatenhandling wurden jeweils von mehreren Handelsfirmen berichtet:

**Fehlerquote durch manuelle Stammdateneingabe:** das betrifft z.B. Tippfehler, wie sie in jedem manuellen Prozess auftreten können. Fehler in den Stammdaten fallen später in den Prozessen auf, weil es zu Folgefehlern kommt. Beispielsweise kann ein Artikel nicht gescannt werden, wenn die EAN nicht stimmt oder es kommt zu Differenzen beim Wareneingang oder bei der Rechnungskontrolle. Die Korrektur der Fehler ist ein aufwendiger Prozess, der umso kritischer wird, je später der Fehler entdeckt wird. Wenn sich ein Stammdatenfehler bis in die Filialen fortsetzt, dann tritt der Fehler in jeder Filiale auf und multipliziert sich so mit der Anzahl der betroffenen Filialen. Die Behebung von Fehlern kann nach Angaben eines Unternehmens bis zu zwei Tage in Anspruch nehmen. Eine Möglichkeit, die Fehlerkorrektur zu vereinfachen, liegt in der Nutzung von DESADV. Damit können Fehler frühzeitig entdeckt und behoben werden, was den Korrekturaufwand signifikant senkt. Weiters hängt die Entdeckung von Fehlern von deren Plausibilität ab: je stärker eine Abweichung und damit unplausibler eine Information, desto früher wird der Fehler entdeckt.

Aus diesen Gründen haben die Datenqualität und Plausibilitätsprüfung für alle Handelsfirmen höchste Priorität. Dennoch ist die Fehlerquote aus Sicht der meisten Handelsunternehmen (mit einer Ausnahme) auf einem nicht so kritischen Niveau, dass unmittelbarer Handlungsbedarf besteht. Wie es ein Interviewpartner ausdrückte: „Die Fehlerquote ist ein Pferdefuß, aber nicht akut“.

**Zeitaufwand und Personalkosten bei Stammdatenerfassung:** Die manuelle Eingabe ist zeitaufwendig und nimmt für Sachbearbeiter im Einkauf einen signifikanten Teil der Arbeitszeit ein. Der Zeitaufwand für die manuelle Kontrolle der Stammdaten wird weniger kritisch gesehen.

**Qualität und Vollständigkeit der von den Lieferanten übermittelten Stammdaten:** Vor allem der Großhandel berichtet, dass die Stammdaten von den Lieferanten in unterschiedlicher Qualität bzw. unvollständig geliefert werden, obwohl es diesbezügliche Vereinbarungen gibt und die Handelsfirmen auch Druck ausüben. Ein mehrfach erwähntes Problem ist der unterschiedlich sorgfältige Umgang mit EANs, so vergeben einige Lieferanten bei einem physisch veränderten Artikel die gleiche EAN, was die Durchgängigkeit des betroffenen Artikels verhindert und dem Handel Probleme bereitet. Weiters wird auch angegeben, dass lieferantenseitig die Stammdaten öfter fehlerhaft sind, insbesondere, wenn sie in eine Datei eingegeben wurden und dadurch Tippfehler enthalten. Die Qualität der übermittelten Stammdaten hängt häufig von den Lieferanten ab, Probleme bestehen vor allem bei mittelständischen und kleinen Lieferanten sowie Importeuren aus Fernost, die oft nicht die technischen Voraussetzungen haben. Fehlende Attribute sind meist Abmessungen, Palettenbeschichtung, Herkunft sowie Haltbarkeit (stattdessen wird oft nur die Restlaufzeit angegeben).

**Zeitliche Abstimmung bei Stammdatenänderungen:** Ein Beispiel ist der Gültigkeitszeitraum von Preisen. Die Prüfung bei Artikeländerungen ist meist aufwendiger, weil das Datum der Wirksamkeit der Änderung hinzukommt. Dies birgt auch eine zusätzliche Fehlerquelle. Unterschiede in den Gültigkeitszeiträumen können auch zu Einkaufspreisdifferenzen in der Rechnungskontrolle und Buchhaltung führen.

**Fehlende Verknüpfung der Stammdaten mit den Bilddaten:** Dies erschwert die Zuordnung von Bildern zu den Artikeln. Wenn Produktfotos nicht übermittelt werden, besteht die Abhängigkeit von Bildagenturen. Ein Handelsunternehmen fotografiert im Einzelfall selbst die Produkte, was sehr teuer ist. Weiters wird die fehlende Standardisierung von Bilddaten, z.B. hinsichtlich der Auflösung oder Farbtemperatur, erwähnt.

Weitere genannte Problembereiche betreffen folgende Punkte:

- Die fehlende Möglichkeit zur Nacherfassung von Stammdaten in der Lagerverwaltungssoftware führt zu vorübergehenden Inkonsistenzen, da im Lager auftretende Fehler oder Änderungserfordernisse dem Einkauf mitgeteilt werden müssen, der diese Änderungen vornimmt.
- Bedarf an einer verlässlichen Information über Warenverfügbarkeit, da die Bestellung einer nicht verfügbaren Ware (ohne Kenntnis darüber) zu Problemen in der Logistik führt.
- Abhängigkeit von den Lieferanten, die Stammdaten unmittelbar bei Änderungen übermittelt zu bekommen.
- Häufigkeit und Kurzfristigkeit von Preisänderungen, vor allem bei Obst und Gemüse, was im Einkauf viel Flexibilität erfordert. Weiters führen rückwirkende Preisänderungen, wie sie in den Konditionsvereinbarungen vorkommen können, zu Problemen in den Nachfolgeprozessen.

Schließlich ist zu erwähnen, dass ein Handelsunternehmen angab, keine Probleme mit dem derzeitigen (manuellen) Stammdatenhandling zu haben.

### 3.14. Erfahrungen mit Stammdatenpools

Insgesamt haben zwei Handelsunternehmen in der Vergangenheit den Stammdatenpool Sinfos eingeführt. Dabei wurden folgende Probleme festgestellt:

- **Geringe Aktualität der Stammdaten**, die mit Verzug in den Pool eingestellt wurden, weil dies für die Industrie nicht vorrangige Priorität hatte.
- **Unterschiede zwischen der firmeneigenen Eingabemaske und jener des Stammdatenpools** in Verbindung mit unterschiedlichen Datenstrukturen und Datenlogiken, was die Eingabe stark verzögerte. Für die Nutzung eines Stammdatenpools ist ein eigenes Tool unabdingbar, das zum Ansehen und Ergänzen der Stammdaten vor der Übermittlung in das ERPS/WWS benötigt wird. Da die Entwicklung eines solchen Tools den Zugriff auf die Stammdaten voraussetzt, muss es vom Handelsunternehmen selbst entwickelt werden. Die Entwicklungskosten dieses Tools sind hoch.
- **Geringe Nutzungshäufigkeit durch Lieferantensortimente und Warengruppenstrukturen:** Lieferanten, deren Sortimente viele Warengruppen umfassen, liefern Stammdaten auch häufig an viele Einkäufer. Setzt ein solcher Lieferant einen Stammdatenpool ein, müssen alle betroffenen Einkäufer den Pool nutzen. Wenn der Anteil der Stammdaten dieses Lieferanten für einen Benutzer (Sachbearbeiter oder Einkäufer) gering ist, weil andere Lieferanten derselben Warengruppe den Pool nicht nutzen, ist auch die Nutzungshäufigkeit des Benutzers gering. Dieser interne Faktor hat dazu geführt, dass die betroffenen Benutzer den Pool nicht mehr verwendeten. Daraus leitet sich die Konsequenz ab, dass speziell für die Einführung eines Pools sogenannte „geschlossene“ Warengruppen gewählt werden sollten, das sind Warengruppen, die von einem oder wenigen Lieferanten großteils abgedeckt werden, zum Beispiel Tiefkühlartikel (siehe Abbildung 2).

- **Sinkende Attraktivität des Stammdatenpools bei steigender Nutzerfreundlichkeit des ERPS/WWS:** Ein Handelsunternehmen berichtete, dass das ERP-System mit einer Umstellung erweiterte Betrachtungsmöglichkeiten der Stammdaten ermöglichte, für die zuvor der Pool verwendet wurde. Somit ging eine wichtige Funktionalität des Pools, nämlich die des Betrachtungstools, verloren. Das Handelsunternehmen würde auch bei breiterer Nutzung die Stammdaten aus dem Pool manuell in das ERP-System eingeben und den Pool primär als Betrachtungstool verwenden. Für die Nutzung eines Stammdatenpools als integriertes System, das die Datenübermittlung voll automatisiert, ist in diesem Unternehmen eine Umstellung interner Prozesse notwendig. Die Stammdateneingabe, die derzeit in zwei Organisationseinheiten erfolgt, müsste an einer Stelle stattfinden.
- **Begrenzter Nutzen bei Stammdatenänderungen,** weil der Zeitpunkt der Änderung miterfasst sein muss.
- **Zu geringe Beteiligung auf Handels- und Industrieseite,** vor allem auch bei großen Firmen. Dadurch wurde nie eine kritische Menge an Artikeln erreicht, die einen ökonomischen Vorteil gebracht hätte. Eine Ursache wird im fehlenden Commitment und dem Fehlen eines zeitlich verbindlichen Einführungstermins gesehen. Ein Handelsunternehmen, das gegenwärtig Stammdaten über SA2 erhält, berichtet über eine sehr sporadische Übermittlung von Stammdaten über den Pool. So sind 13 Industriefirmen über SA2 mit dem Handelsunternehmen verbunden, davon haben zuletzt drei Firmen Daten übermittelt. Diese Firmen übermitteln die Daten aber auch parallel über das Stammdatenblatt. Ein Interviewpartner führte diesbezüglich an, dass bei Stammdatenpools derzeit ein „Negativmarketing“ herrsche, d.h., dass es nur Mitteilungen darüber gebe, wenn wieder ein Unternehmen aus der Nutzung ausgestiegen sei. Es würde jedoch eines „Positivmarketing“ bedürfen.
- **Hohe Anzahl an irrelevanten Attributen im Pool,** dadurch Bedarf an zahlreichen Anpassungen des Systems.
- **Erhöhte Komplexität in der IT und in den Prozessen:** Wenn die kritische Menge an Artikeln nicht erreicht wird, tritt mit einem Pool eine Verschlechterung durch erhöhte Komplexität in der IT und den Prozessen auf.
- **Grenzen einer globalen Datensynchronisierung:** Durch die signifikanten rechtlichen Unterschiede und auch Mentalitätsunterschiede ist ein globaler Stammdatenpool sehr komplex. Weiters sind internationale Konzernvorgaben ein entscheidender Faktor, wenn sie die Nutzung eines bestimmten Stammdatenpools vorgeben.
- **Hohe Bedeutung der Österreich-Spezifika:** Bei Sinfos wurde nicht ausreichend auf die Landesspezifika eingegangen, das war für einen Ansprechpartner, der für zwei Dutzend Länder zuständig war, auch nicht möglich. Unterschiede bestehen nicht nur in den Artikeln und deren Attributen (z.B. Palettenhöhen), sondern auch in rechtlichen Fragen (z.B. ARA-Definitionen, Rückverfolgbarkeit von Elektromüll).
- **Höhere Erfassungsdauer,** die auch mit geringer Erfahrung zu tun haben kann.
- **Rückgang der anfänglichen Überzeugung im Einkauf** durch die obengenannten Erfahrungen.
- **Interne Widerstände,** die es erfordern, einen elektronischen Stammdatenaustausch auch im Unternehmen „zu verkaufen“.



**Abbildung 2. Auswirkung der lieferantenseitigen Warengruppenstruktur auf Nutzungshäufigkeit im Einkauf**

Der **Markant-eigene Stammdatenpool „Zentraler Artikelstamm“** (ZAS) wird in Deutschland und in der Schweiz eingesetzt, in Österreich findet im Herbst 2010 die Bereitstellung für die Markant-Mitglieder statt. Daher bestehen noch keine Erfahrungswerte mit der Nutzung von ZAS. Im ZAS-System enthalten ist ein „Vorpool“ zur Anbindung in das Zielsystem (ERPS/WWS), sodass PRIACT nicht direkt in das Zielsystem übertragen werden muss. Einerseits setzt PRICAT eine anspruchsvolle Anpassung seitens der IT voraus, andererseits sollen interne Routinen bei den Stammdaten (Korrektur, Ergänzung) vor der Übertragung in das ERPS/WWS möglich sein. Um die Zahl der nicht benötigten Attribute des Stammdatenpools zu reduzieren, enthält ZAS eine „Light“-Variante mit weniger Attributen und eine nochmals vereinfachte Variante über CSV.

Die Mehrzahl der Handelsfirmen hat zu unterschiedlichen Zeitpunkten einen Stammdatenpool evaluiert, aber aufgrund der Ergebnisse keine Einführung vorgenommen. Gründe, warum der Stammdatenpool nicht eingeführt wurde, sind folgende:

- **Kosten-/Nutzen-Verhältnis:** Die Implementierung eines Tools als Schnittstelle zwischen Pool und ERPS/WWS (notwendig für Ergänzungen und Qualitätskontrolle) stellte sich als aufwendig heraus. Im Vergleich dazu war der erwartete Nutzen gering.
- **Abbildung unterschiedlicher Attribute und Feldinhalte der Attribute:** Die handelsinterne Logik passte nicht mit den externen Datenstrukturen des Pools zusammen.
- **Mangelndes Vertrauen in die Korrektheit und Vollständigkeit der über den Pool übermittelten Daten.** Daher ist eine Kontrolle der Daten vor der Übertragung in das ERPS/WWS nötig, die den Nutzen beschränkt und den Aufwand erhöht. Eine automatische Schnittstelle ist daher weder erwünscht noch wird sie als zielführend angesehen.
- **Interne Systemumstellungen:** Vor der Einführung eines Stammdatenpools in einem Handelsunternehmen wurde das eigene WWS einem Release unterzogen. Danach hätten die Anpassungen einen Ressourcenaufwand benötigt, der nicht zur Verfügung stand bzw. vom Unternehmen nicht aufgebracht werden wollte.
- **Fehlende Abdeckung von Preisen:** Da Preise und Konditionen äußerst sensible Informationen sind, sind voraussichtlich weder Handels-, noch Industriefirmen bereit, Preise über den Pool auszutauschen. Damit kann von dieser an sich nutzenstiftenden Anwendung nicht Gebrauch gemacht werden.

## 4. Anforderungen an einen elektronischen, integrierten Stammdatenaustausch

Dieser Abschnitt betrifft die Position des Handels zu einem elektronischen, integrierten Stammdatenaustausch. Dazu wurde erhoben, welche Form des Austausches automatisiert verarbeitbarer Stammdaten grundsätzlich präferiert wird und welche Anforderungen an ein solches System gestellt werden. Generell gelten Stammdaten als weniger geeignet für einen automatisierten Austausch als Bewegungsdaten. Stammdaten werden seltener übermittelt, und daher weist ein automatisierter Austausch einen geringeren Einsparungseffekt auf. Weiters wird ein hoher Anspruch an die Qualität der Stammdaten gestellt, weil diese eine Reihe von Folgeprozessen steuern und sich Fehler in den Stammdaten rasch multiplizieren können.

### 4.1. Präferierte Form des elektronischen, integrierten Stammdatenaustausches

Von den meisten Handelsfirmen wird ein elektronischer, integrierter Stammdatenaustausch gegenüber der manuellen Eingabe bevorzugt, wenn auch einige Handelsfirmen von einer manuellen Kontrolle und Ergänzung der Stammdaten vor der Übermittlung in das ERPS/WWS nicht abgehen würden. Ein konkretes Umsetzungsinteresse besteht bei allen befragten Handelsfirmen jedoch erst nach Vorliegen der Voraussetzungen (siehe Abschnitt 4.2).

Folgende Alternativen werden von verschiedenen Handelsfirmen präferiert:

- **Bilateraler Stammdatenaustausch über PRICAT bzw. Portal:** Dieser Ansatz wird von einem Handelsunternehmen präferiert. Derzeit wird an der Verarbeitbarkeit von PRICAT-Nachrichten gearbeitet. Über PRICAT sollen künftig Preis- und EAN-Änderungen bilateral ausgetauscht werden, Logistikdaten werden von PRICAT jedoch nicht abgedeckt. Eine kategorische Ablehnung eines Stammdatenpools liegt jedoch nicht vor, allerdings setzt eine Poollösung die strikte Erfüllung aller Anforderungen und einen erkennbaren Nutzen voraus, woran erhebliche Zweifel bestehen.
- **Kurz- bis mittelfristig bilateral, langfristig über einen Stammdatenpool:** Dieses Modell ist für zwei Handelsfirmen denkbar. Hierbei wird ein bilateraler Stammdatenaustausch, eventuell über ein Portal, als möglicher Vorreiter eines Stammdatenpools gesehen. Speziell ein Handelsunternehmen trifft eine klare Unterscheidung zwischen einem „quick win“, d.h., einer kurzfristigen und kostengünstigen Lösung zu einer raschen Effizienzsteigerung und einer langfristigen Poollösung. Für dieses Unternehmen ist der Umstieg auf eine elektronische integrierte Lösung vorrangig und die Wahl eines konkreten Lösungsmodells zweitrangig. Für eine Poollösung gibt es keinerlei Präferenzen. Für eine kurzfristige Lösung wird die gemeinsame Nutzung eines bereits bestehenden Webportals eines anderen Handelsunternehmens als Alternative erachtet, was auch die Druckausübung auf Lieferanten zur Nutzung des Portals erhöhen könnte. Gegenwärtig finden diesbezüglich Verhandlungen statt.
- **Über Stammdatenpool SA2 und/oder ZAS der Markant:** ZAS ist mit SA2 integriert, da ZAS alle Stammdaten beinhaltet, die auch in SA2 vorliegen (umgekehrt ist das nicht der Fall). Daher ist eine Nutzung von SA2, ZAS alleine oder beiden Pools durch Markant-Mitglieder möglich, da in allen Fällen die Stammdaten im jeweils genutzten Pool vorliegen (2 Handelsfirmen). In jeden Fall muss die Übermittlung der Daten vom und zum Pool über PRICAT erfolgen, andere oder zusätzliche Formate sind nicht erwünscht. Wegen der höheren Reichweite wird ein Stammdatenaustausch über SA2 eher favorisiert, aber durch die Vernetzung mit ZAS ist die Präferenz nicht stark ausgeprägt. Was man jedenfalls vermeiden will, sind doppelte Mitgliedsgebühren.

- Nur über Stammdatenpool ZAS: Diese Variante wird aus Sicht von zwei Markant-Mitgliedern präferiert. Vorteilhaft wird die Verwendung des PRICAT-Formats gesehen. Man rechnet mit einer Amortisation von fünf bis zehn Jahren. Ein Handelsunternehmen wird in absehbarer Zeit ein neues WWS einführen und damit auch die Fähigkeit zur Verarbeitung von PRICAT haben.
- Entweder ein Stammdatenpool oder ein Portal: Ein Handelsunternehmen führte zum Erhebungszeitraum eine Evaluierung bestehender Systemalternativen durch. Zentrale Bedeutung kommt dabei dem Abdeckungsgrad bei der Zahl der Artikel und den Datenfeldern sowie der Eignung der Datenstrukturen für die eigenen Vorgaben zu. Die technische Eignung, aber auch Anreize seitens des Poolbetreibers („Motivationszuckerl“) werden für die Entscheidung relevant sein. Zum Erhebungszeitpunkt lag die Präferenz des Einkaufs wegen der individuellen Ausgestaltungsmöglichkeit eher beim Portal, die der IT wegen der Standardisierung eher beim Pool. Entscheidend wird allerdings das Evaluierungsergebnis sein.

#### 4.2. Anforderungen an die bevorzugte Art des elektronischen Stammdatenaustausches

Die von den befragten Firmen genannten Anforderungen an die präferierte Art des Stammdatenaustausches sind einerseits technischer Natur, andererseits beziehen sie sich auf die damit verbundenen Prozesse und auf die Systemnutzung.

Folgende funktionale technische Anforderungen wurden von mehreren Handelsunternehmen genannt:

- Abbildung der von den Handelsfirmen benötigten Attribute
- „Vorpool“ zur Möglichkeit der Kontrolle und Ergänzung der Stammdaten durch den Einkauf in Form geeigneter Schnittstellen und Integration in das WWS bzw. ERPS.
- Kontrolle der Stammdaten durch Qualitätssicherung und Plausibilitätsprüfung zur Verringerung des Prüfaufwandes im Einkauf
- Abbildung der „erweiterten“ Stammdaten
- Berücksichtigung der in Österreich verkauften Artikel
- Leichte Auffindbarkeit der relevanten, in Österreich verkauften Artikel durch Filterfunktion und Anpassungsmöglichkeiten

Folgende Anforderungen hinsichtlich der Nutzung eines Stammdatenpools wurden von mehreren Handelsfirmen genannt:

- Hohe Qualität der Stammdaten: Fehlerfreiheit und Vollständigkeit
- Gleiches Verständnis zwischen Handel und Industrie über Feldinhalte (z.B. Abmessungen, Gewichtseinheiten)
- Hohe Aktualität: Unmittelbare Verfügbarkeit der Stammdaten bei Artikeländerungen
- Erzielung einer kritischen Menge an Artikeln (setzt Marktdurchdringung voraus)

Weitere funktionale Anforderungen wurden jeweils von einem Handelsunternehmen genannt:

- Hohe Serviceorientierung und umfassende Betreuung seitens des Stammdatenpoolbetreibers
- Ständige technische Verfügbarkeit
- Genormte Schnittstelle, am besten PRICAT

- Berücksichtigung von Branchenspezifika/unterschiedlichen Warengruppen
- Statusinformation (z.B. über eingegebene Stammdaten, die noch im Prüfstadium und daher noch nicht freigegeben sind)
- Gleiche Prüfstandards bei den in Frage kommenden Stammdatenpools
- Lösung zumindest für den deutschsprachigen Raum, nicht nur für Österreich
- Längerfristig die Möglichkeit der Übermittlung von Preisen (wird jedoch von der Mehrheit lieber bilateral ausgetauscht).

Nachfolgende Tabelle 3 fasst die einzelnen, von den Firmen genannten Anforderungen an den elektronischen Stammdatenaustausch zusammen.

Handels-firma <sup>1</sup>	Anforderungen
1	<p>Umfassende Serviceleistung seitens des Stammdatenpool-Betreibers, die folgende Dienstleistungen umfasst:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Erhebung, welche Stammdaten der Handel benötigt</li> <li>- Sicherstellung der Aktualität der Stammdaten</li> <li>- Verlässliche Qualitätsprüfung durch Mitarbeiter des Stammdatenpools</li> <li>- Durchsetzung der verlässlichen Stammdatenübermittlung durch die Industrie, welche in der Anfangszeit forciert werden muss</li> </ul> <p>Kompatibilität mit firmeninterner politischer Landschaft und internen Vorgaben.  Funktionsierende und verlässliche Plausibilitätsprüfung, da Datenkontrolle wichtig ist.  Schnittstellen zur Integrierbarkeit in das Warenwirtschaftssystem.  Absicherungsmaßnahmen, dass durch Übertragung von Stammdaten aus einem Pool keine Beschädigungen bestehender Stammdaten im WWS passieren können.  Abdeckung von essentiellen Zusatzinformationen bei Stammdatenänderungen, z.B. Gültigkeitszeitraum, Werbezeitraum.  Ständige verlässliche Verfügbarkeit des SD-Pools ist absolut notwendig.</p>
2	<p>Klare Formate und Attribute.  Klare Inhalte in den Attributen.  Einheitlicher Transferweg für Datenaustausch.  Einfacher und kostengünstiger Zugriff für alle Firmen.  Fehlerfreiheit zur Erreichung von Arbeitserleichterung und geringerem Aufwand für den Handel.</p>
3	<p>Immer letzter Stand der Stammdaten, da Verzögerungen inakzeptabel sind.  Größtmögliche Abdeckung an Artikeln und benötigten Datenfeldern.  Gleiche Logik der Datenfelder im Pool und im Handel, daher Bedarf eines gemeinsamen Verständnisses über Stammdaten in der Branche.  Selbstständige stufenweise Weiterentwickelbarkeit des Pools zur Ermöglichung von Anpassungen an individuelle Spezifika, kann durch Stammdatenpool-Betreiber oder durch Eigenentwicklungen erfolgen. Es sollte jedoch nicht zu häufige Veränderungen der Benutzerinteraktion geben.  Einheitliches System, mit dem alle arbeiten, Erzielung der kritischen Menge an Industriefirmen und Artikeln.  Unterstützung erweiterter Stammdaten, wird als Schlüsselanforderung gesehen.  Filterfunktion zur einfachen Auffindung relevanter Stammdaten.</p>

<sup>1</sup> Die Reihenfolge entspricht nicht der Reihenfolge der teilnehmenden Handelsfirmen in Tabelle 1.

	Berücksichtigung der Gepflogenheiten der Einkäufer/Sachbearbeiter.
4	<p>Möglichkeit zur Betrachtung und Ergänzung der Stammdaten vor der Freigabe in das ERPS/WWS.</p> <p>Sicherung von Transparenz und einheitlicher Qualität der Stammdaten. Eine einheitliche Prüfroutine seitens des Stammdatenpools trägt zur branchenweiten Standardisierung der Qualitätskontrolle bei. Diese Qualitätssicherung ist ein Mehrwert.</p> <p>Verlässliche Korrektheit der Daten. Wenn sich die Prüfroutine eines Stammdatenpools bewährt, kann später auch die automatisierte Übertragung in das ERPS/WWS erfolgen.</p> <p>Gemeinsames Verständnis über Stammdaten (z.B. Abmessungen). Setzt eine genauere Spezifikation der Stammdaten-Attribute voraus, z.B. Trennung zwischen Produktabmessungen und Platzierungsempfehlungen.</p> <p>Timing: Neuerungen müssen sofort in den Stammdatenpool eingetragen werden. Bei Verzögerungen muss der Grund dafür (z.B. noch nicht abgeschlossene Qualitätskontrolle) transparent ersichtlich sein. Daher sind Statusinformationen wichtig.</p> <p>Zugriffsmöglichkeit: sollte nur auf eine Weise, am besten über PRICAT, erfolgen. Mehrere Zugriffsmöglichkeiten erhöhen Komplexität und stören Vertrauensbildung.</p>
5	<p>Abdeckung möglichst vieler im ERP-System benötigter Attribute.</p> <p>Übermittlung geprüfter Stammdaten, d.h. Auslagerung der Qualitätskontrolle an Lieferanten oder den Stammdatenpool.</p> <p>Abbildung erweiterter Stammdaten und Bilder.</p> <p>Gezielte Inthalteauffindung, sodass relevante österreichische Artikel leicht gefunden werden können.</p> <p>Abdeckung des Österreich-spezifischen Sortiments.</p> <p>Eingehen eines Stammdatenpools auf verschiedene Branchen.</p>
6	<p>Erreichen der kritischen Menge an Artikeln und Lieferanten.</p> <p>Hohe Abdeckung der benötigten Datenfelder (derzeit 30%, ist nicht ausreichend).</p> <p>Möglichkeit, Preisdaten auszutauschen (setzt Lösung des Vertraulichkeitsproblems voraus und kann eventuell zu einem späteren Zeitpunkt realisiert werden).</p> <p>Genormte Schnittstelle, am besten PRICAT.</p> <p>Anpassungen in Benutzermaske und Filterfunktion zur Filterung relevanter Artikel.</p>
7	<p>Hinreichende Datenqualität: Daten müssen geprüft und aktuell sein.</p> <p>Kostenneutralität für den Handel: Ersparnisse müssen Aufwand kompensieren.</p> <p>Größtmögliche Abdeckung an Artikeln und Lieferanten.</p> <p>Abdeckung erweiterter Stammdaten.</p>
8	<p>Möglichkeit der Ansicht und manuellen Änderung/Ergänzung Industrie-seitiger Angaben, daher „halbautomatisches“ System mit definierten Workflows (z.B. interne Bestätigung, Normenänderungen bei Artikeln, Preisänderung mit Gültigkeitsdatum etc.).</p> <p>Zumindest deutschsprachige oder europäische Norm der Stammdaten, setzt gemeinsames Verständnis über Stammdaten voraus.</p> <p>Vorhandensein einer interessensneutralen Plattform.</p> <p>Abdeckung und Integration der Produktfotos.</p> <p>Standardmäßige Übermittlung von strukturierten Gefahrgutblättern (derzeit im PDF-Format).</p> <p>Gesperrte Bereiche für die Handelskunden im Stammdatenpool.</p>

**Tabelle 3. Anforderungen der befragten Handelsfirmen an einen elektronischen Stammdatenaustausch**

Zwei Handelsfirmen (die beiden letzten in der Tabelle) sind der Ansicht, dass ein Stammdatenpool die von ihnen genannten Anforderungen erfüllen kann. Die meisten befragten Unternehmen geben an, dass ein Stammdatenpool ihre Anforderungen nur zum Teil erfüllt. So er-

wähnt eine Handelsfirma, dass die Stammdatenpools Plausibilitätsprüfungen abdecken, aber nicht alle benötigten Funktionalitäten anbieten. Weiters ist die häufig genannte Anforderung eines gemeinsamen Verständnisses über benötigte Attribute und deren genaue Feldinhalte an eine entsprechende Standardisierungsinitiative in der Branche geknüpft. Weiters liegt die mehrmals genannte kritische Menge an abgedeckten Artikeln und Lieferanten derzeit bei weitem nicht vor. Ein Handelsunternehmen sieht weiters ein Hindernis in den bestehenden Preis- und Rabattsystemen, die einen zumindest bilateralen elektronischen Stammdatenaustausch erschweren. Schließlich kann ein Handelsunternehmen vor Abschluss der Evaluierung der beiden Alternativen Stammdatenpool und Webportal dazu keine Angaben machen.

### 4.3. Zeithorizont für Einführung eines elektronischen Stammdatenaustausches

Hinsichtlich des Zeithorizonts bestehen drei Grundtendenzen:

Erstens **kurzfristige Lösungen mit Portalen und PRICAT** innerhalb des nächsten Jahres. Unternehmen, die diesen Ansatz verfolgen, haben bereits ein Portal implementiert oder befinden sich in Vorbereitung bzw. Verhandlungen. Weiters wird auch an der Implementierung von PRICAT für einen bilateralen Stammdatenaustausch gearbeitet.

Zweitens die **Auseinandersetzung mit ZAS und dessen Evaluierung innerhalb des nächsten Jahres** mit – abhängig vom Evaluierungsergebnis – anschließender Implementierung. Da ZAS im Herbst 2010 in Österreich angeboten wird, ergibt sich daraus dieser Zeithorizont. Jenes Handelsunternehmen, das derzeit in der Evaluierungsphase über Webportale bzw. Stammdatenpools ist, plant die Implementierung 2011, wobei die Grundsatzentscheidung über das System noch 2010 fallen soll. Ein anderes Handelsunternehmen rechnet mit der Neueinführung seines WWS 2012, danach wird man sich mit dem Thema Stammdatenpool auseinandersetzen.

Drittens eine **mittel- bis langfristige Lösung** (zwei bis fünf Jahre bis zur Nutzung). Dieser Zeithorizont wird vor allem in Verbindung mit einem Stammdatenpool, wie SA2 oder 1SYNC gesehen. Die meisten befragten Handelsfirmen gehen davon aus, dass es bis zur Verfügbarkeit einer technisch und funktional zufrieden stellenden Lösung und deren Implementierung einige Jahre dauern kann. Als notwendige Voraussetzung wird von den meisten Handelsfirmen die Erreichung eines Commitments insbesondere durch den Handel gesehen. Ein Handelsunternehmen veranschlagt den Zeithorizont der Einführung eines Stammdatenpools mit der Beurteilung des Themas und seiner Potenziale, der Erhebung von Investitionen, der Umorganisationen, der Mitarbeitermotivation und dem Einsetzen einer Projektgruppe mit zwei bis drei Jahren. Allerdings weist ein Handelsunternehmen darauf hin, dass der Nutzen eines Stammdatenpools mit der Zeit sinkt, wenn Handelsfirmen bis dahin Alternativsysteme entwickeln. Wenn Alternativen, wie z.B. Webportale, immer mehr Funktionen eines Stammdatenpools übernehmen, wird der Anreiz, einen Stammdatenpool zu nutzen, immer geringer. Daher wird aus dieser Sicht eine raschestmögliche Einführung empfohlen.

Unter gewissen Voraussetzungen (einerseits die Verfügbarkeit einer den genannten Anforderungen entsprechenden Lösung, andererseits das Vorliegen eines breiten Commitments in der Branche) wären einige, vor allem große Handelsfirmen zu einer raschen Implementierung bereit. Konkret sprach in diesem Zusammenhang ein Interviewpartner die Möglichkeit des Einführungszeitpunktes eines Stammdatenpools bereits 2012 an, vorausgesetzt, das Commitment des Handels und auch großer Industriefirmen liegt vor. Ein Interviewpartner des gleichen Unternehmens sieht die Bedeutung des Commitments ähnlich, schätzt die Einführung eines Stammdatenpools aber als eher mittel- bis langfristiges Vorhaben ein. Sowohl die Erfüllung der Anforderungen als auch das Commitment des Handels sind erforderlich, dass ein

elektronischer Stammdatenaustausch bzw. ein Stammdatenpool auch unternehmensintern mit einer höheren Priorität versehen wird als das derzeit der Fall ist.

## 5. Beurteilung von Stammdatenpools

Die nachfolgenden Fragen beziehen sich konkret auf Stammdatenpools und betreffen die Einstellung bzw. Beurteilung durch den Handel.

### 5.1. Einstellung der Unternehmensleitung

Zur Ermittlung der Einstellung der Unternehmensleitung wurden Interviewpartner auf der Geschäftsführerebene nach ihrer persönlichen Einstellung gegenüber Stammdatenpools gefragt. Alle anderen Interviewpartner wurden ersucht, die „offizielle“ Position ihrer Geschäftsführung wiederzugeben.

Grundsätzlich sieht die Geschäftsleitung jedes befragten Handelsunternehmens einen Mehrwert durch einen Stammdatenpool, vor allem, weil die manuelle Eingabe nicht mehr zeitgemäß ist. Wie es ein Interviewpartner ausdrückte, ist es Zeit, die „manuelle Krücke“ loszuwerden, nach Aussage eines anderen Interviewpartners ist man mit einem Stammdatenaustausch mit Excel „in der Steinzeit“. Grundsätzlich besteht auch die Ansicht, dass bei Funktionieren Rationalisierungspotentiale gegeben sein können.

Andererseits sind viele Handelsfirmen auch offen für Alternativen, insbesondere, wenn sie rasch und kostengünstig umgesetzt werden können. Daher wird von zirka der Hälfte der befragten Firmen ein Webportal als konkrete Alternative zu einem Stammdatenpool gesehen.

Fasst man die Einstellung der Unternehmensleitung in positive und negative Aussagetendenzen zusammen, ergeben sich insbesondere folgende Faktoren.

#### Positive Aussagetendenzen:

- Die manuelle Eingabe ist nicht mehr zeitgemäß.
- Bei Funktionieren eines Stammdatenpools sind Rationalisierungspotenziale vorhanden.
- Stammdaten werden in Zukunft durch zusätzliche Attribute, d.h., erweiterte Stammdaten mehr Potentiale haben. Durch die höhere Anzahl an Attributen kann ein Stammdatenpool ein Motor für die Nutzung dieser Daten sein.
- Markant ergreift die Initiative mit dem Angebot von ZAS in Österreich, weil sich die Nutzung eines Stammdatenpools schon gegenwärtig rechnen sollte und letztendlich ein Wettbewerbsfaktor werden muss.

#### Problembereiche:

- Stammdatenpools haben einen hohen Aufwand durch Lizenzgebühren, interne Anpassungen und Umstellungen der Prozesse. Dieser Aufwand ist nach Einschätzung vieler Handelsfirmen derzeit größer als der Nutzen.
- Generell hat das Thema Stammdatenaustausch und Stammdatenpool eine geringe Priorität unter den firmeninternen IT-Vorhaben. Andere Projekte sind höher gereiht und werden als dringender angesehen, insbesondere, wenn sie die Umsatzerhöhung unterstützen. Angesichts begrenzter Ressourcen sind die Ambitionen einer raschen Umsetzung vor allem bei großen Handelsfirmen eher gering. Bei einigen Markant-

Mitgliedern können derzeit keine Aussagen über die Priorität gemacht werden, weil sie sich derzeit mit der Evaluierung von ZAS befassen bzw. in Kürze befassen werden.

- Trotz Interesses und Engagements konnte bisher keine praktikable Lösung erzielt werden, was zur branchenweiten Frustration führte.
- Wichtiger als die konkrete Umsetzungsform ist die Vereinfachung des Stammdatensmanagements insgesamt. Damit ist die Wahl zwischen bilateralem Austausch mit PRICAT und/oder Portal und Stammdatenspool eher zweitrangig.
- Viele Handelsfirmen sehen den Handlungsbedarf, haben aber aufgrund der negativen Erfahrungen aus der Vergangenheit Zweifel daran, ob ein Stammdatenspool die bestehenden Anforderungen erfüllen kann.

In einigen Handelsunternehmen stehen die Fachabteilungen (IT und Einkauf) dem Stammdatenspool kritischer gegenüber als die Geschäftsleitung. Schließlich befassen sich die Fachabteilungen stärker mit den zahlreichen Detailfragen.

Handelsfirma <sup>2</sup>	Position der Geschäftsleitung
1	<p>Das manuelle Handling ist nicht mehr zeitgemäß. Ziel ist, zu „zentralisieren, harmonisieren und digitalisieren“. Wichtig ist es, das Stammdatensmanagement zu vereinfachen. Die konkrete Umsetzungsform ist zweitrangig. Daher besteht auch ein Interesse an einer kurzfristigen und kostengünstigeren Portallösung, entweder selbst oder gemeinsam mit einem anderen Handelspartner betrieben.</p> <p>Die Priorisierung ist ein Problem: Der Stammdatenaustausch steht nicht an erster Stelle. Er ist wichtig, aber umsatzsteigernde Projekte sind dringender.</p>
2	<p>Grundsätzlich kann ein Stammdatenspool wertvoll sein, wenn er fehlerfrei funktioniert und der Nutzen größer ist als der Aufwand (Lizenzgebühren und interne Umstellung der Prozesse). Derzeit ist jedoch der Aufwand größer als der Nutzen.</p> <p>Ein Stammdatenspool hat derzeit eine geringe Priorität, da zahlreiche andere Projekte wichtiger und die IT-Ressourcen begrenzt sind.</p>
3	<p>Das Unternehmen würde gerne einen Stammdatenspool nutzen. Es hat dies in der Vergangenheit auch versucht, aber keine praktikable Lösung präsentiert bekommen. Das Unternehmen ist aber immer noch offen dafür.</p> <p>Durch künftige Trends wird es mehr und insbesondere erweiterte Stammdaten über Produkte geben.</p>
4	<p>Die Erzielung eines Mehrwerts durch einen Stammdatenspool ist möglich, wenn der Pool die Plausibilitäts- und Qualitätskontrolle in standardisierter und vertrauenswürdiger Form übernimmt. Die Alternative des bilateralen PRICAT-Austausches ist jedoch auch denkbar.</p> <p>Wenn der Stammdatenspool gut und reibungslos läuft und bei der Stammdatenspflege nur mehr die individuellen Daten einzugeben sind, kann der Pool eine Kombination aus Arbeitsvereinfachung und Qualitätsverbesserung sein. Die Firma glaubt daran, dass der Stammdatenspool zum Stammdatenaustausch dazugehört.</p> <p>Bei den Stammdaten sollte man auch an mehr denken, nämlich an die Zusatzinformationen, d.h. erweiterte Stammdaten, die über den Warenwirtschaftsprozess weit hinausgehen. Diese Informationen werden derzeit nicht standardisiert, sondern auf individuellen Portalen bereitgestellt. Die Konsumgüterindustrie sollte hier als Ganzes auftreten und eine Transparenz für den B2B- und B2C-Bereich schaffen. Ein Stammdatenspool kann dafür ein Motor sein, der einen Mehrwert bietet.</p>

<sup>2</sup> Die Reihenfolge entspricht nicht der Reihenfolge der teilnehmenden Handelsfirmen in Tabelle 1.

5	Das Potenzial und die Notwendigkeit eines elektronischen Stammdatenaustausches sind erkannt, daher wurde das Projekt zur IT-Evaluierung gestartet. Stammdatenpools können die Qualität der Stammdaten steigern und den Aufwand reduzieren. Wegen der Erfahrungen aus der Vergangenheit bestehen jedoch Zweifel am Funktionieren des Pools.
6	Die Geschäftsleitung steht dem Stammdatenpool (ZAS) sehr positiv gegenüber und erwartet sich hohe Einsparungen. Das Unternehmen erwartet von ZAS, dass wesentliche Funktionen wie Kontrolle und interne Prüfungsabfragen erfüllt werden.
7	Die Zeit ist reif, dass sich die Nutzung eines Stammdatenpools rechnen muss und zu einem Wettbewerbsfaktor werden kann, sodass es ein Nachteil ist, wenn man ihn nicht nutzt.  Die Unternehmensleitung ist von Nutzen eines Stammdatenpools überzeugt. Das Commitment dafür besteht schon lange. In den letzten Jahren wurde die Auseinandersetzung mit dem Thema intensiver, sodass jetzt die Initiative für ZAS in Österreich ergriffen wurde.
8	Die Geschäftsführung hat sich committed und wird ZAS verwenden, sobald die Voraussetzungen dafür gegeben sind. Im Unternehmen ist der Stammdatenpool jedes Jahr am Programm.

**Tabelle 4: Einstellungen der Geschäftsführung gegenüber Stammdatenpools**

## 5.2. Gründe für geringen Umsetzungsgrad in Österreich im Vergleich zum Ausland

Mehrere Interviewpartner äußern erhebliche Zweifel über die Fortschrittlichkeit des elektronischen Stammdatenaustausches im Ausland. Hierbei wird argumentiert, dass zum Beispiel in Deutschland das Ausgangsniveau eines Handelsunternehmens im Vergleich zu Österreich wesentlich schlechter war, weil die anfängliche Fehlerquote sehr hoch war. Ein anderer Interviewpartner verweist auf die sporadische Nutzung in Deutschland („Blitzlichter“) und auf die Frage der konkreten Nutzungsintensität. Mehrere Interviewpartner räumen ein, dass die Firmen in anderen Ländern bei dieser Thematik vielleicht weniger kritisch als die österreichischen Firmen seien. Schließlich wird erwähnt, dass speziell in Osteuropa die technische Ausgangssituation wesentlich schlechter sei, wodurch generell höhere Rationalisierungspotentiale gegeben seien.

Abseits dieser Überlegungen bestehen zwei grundsätzliche Antworttendenzen:

### 1. Fehler in den vergangenen Einführungsversuchen in Österreich:

Drei Handelsunternehmen sehen die Gründe vor allem in Fehlern, die bei den früheren Versuchen einer Stammdatenpool-Nutzung passierten:

- Zu wenig Forcierung eines Commitments durch den Handel und die Industrie führte zu einem ständigen Rückgang der Nutzung nach anfänglichen Problemen. Das resultierte später im Henne-Ei-Problem, d.h., eine Situation, in der niemand den ersten Schritt machen will, weil nicht gewährleistet ist, dass andere Unternehmen ebenfalls mitziehen werden. Der Nutzen des Stammdatenpools ist aber stark von der Nutzung anderer Unternehmen abhängig. Das Vorhaben stand von Anfang an auf einem schwachen Fundament, weil „die kritische Masse für die Willensbekundung“ nicht erreicht wurde und auch nie ein breit angelegtes Pilotprojekt stattfand. In Folge ging den Bemühungen „die Luft aus“ und das Thema ging „im allgemeinen Getöse“ wieder unter.
- Unterschiedliche Unterstützung der Industrie und teilweise auch unterschiedliche Zugänge innerhalb einzelner Industriefirmen verringerten insgesamt die Nutzung. Auch

war von Anfang die Nutzung für die Erzielung von Vorteilen zu gering. Von 60.000 Artikeln waren nur 1.500 abrufbar, sodass kein Mehrwert gegeben war.

- Zu wenig Bedachtnahme auf die Anforderungen des Handels. Ein Interviewpartner meinte, es wäre ein Fehler gewesen, den Bedarf des Handels nie erhoben zu haben. Eine Studie, wie die vorliegende, wäre beim ersten Anlauf notwendig gewesen. Es gab Differenzen zwischen den im Pool enthaltenen Datenfeldern und jenen, die der Handel braucht.
- Beim früheren Einführungsversuch wurde zuviel Wert auf die Informationstechnik gelegt, das Prozessverständnis aber vernachlässigt. Es war daher falsch, den Stammdatenaustausch als IT-Thema zu sehen, vielmehr ist es ein Prozessthema und die Prozessorientierung sollte im Vordergrund stehen. Primär sollten nicht die IT-Fachleute, sondern die betroffenen Fachabteilungen, vor allem Einkauf und Logistik, in Projekte zum elektronischen Stammdatenaustausch einbezogen werden.
- Das damals im Fokus stehende System Sinfos ging technisch und organisatorisch zu wenig auf die österreichischen Bedürfnisse ein. Es gab technische Schwierigkeiten bei Updates und Neuerungen. Österreichspezifische rechtliche Erfordernisse wurden nicht schnell genug umgesetzt. Der damalige Ansprechpartner war für eine Vielzahl von Ländern zuständig und konnte daher nicht ausreichend auf den österreichischen Markt eingehen. Es gab auch zu wenige Standardisierungsbemühungen für die Datenfelder.
- Es fehlte ein klarer Sponsor für das Projekt, dadurch fehlte das Commitment. Es fehlte auch seitens GS1 ein „sanfter Druck“ auf die Industrie in Form von Verpflichtungen.
- Parallelläufe mit bestehenden Systemen verringerten die Nutzungsbereitschaft und erhöhten interne Widerstände, da man im Einkauf nicht zwei Plattformen für das Stammdatenmanagement nutzen will.
- Das Thema wurde beim ersten Anlauf sehr „gehypt“, so kam es zu „überzogenen Erwartungen“. Beim Erkennen der Grenzen und Probleme war die Enttäuschung in der Branche umso größer. Es besteht weiters die Überlegung, ob das Thema Stammdatenpool in Österreich nicht zu früh behandelt wurde, zu einem Zeitpunkt, als die Systeme dafür noch nicht ausgereift waren und Testergebnisse eher abschreckend waren.

## **2. Strukturelle Markt- und Branchenfaktoren**

- Das hohe Niveau der elektronischen Integration und EDIFACT-Nutzung in Österreich verringert weitere Einsparungspotentiale bei den Stammdaten.
- Österreich ist aufgrund seiner Marktgröße für eine kritische Menge zu klein.
- Unter den österreichischen Lieferanten befinden sich zahlreiche Klein- und Mittelbetriebe, die nicht die IT-Voraussetzungen für einen Stammdatenpool erfüllen.
- Die Handelskonzentration in Österreich verringert Synergieeffekte durch Stammdatenpools auf Industrieseite. Ein Stammdatenpool ist bei Vorhandensein vieler Handelsfirmen auf Groß- und Einzelhandelsebene effektiver. So ist die Anzahl der Großhandels Häuser in Deutschland, auch relativ zur Marktgröße, viel größer.
- Die FMCG-Branche hat relativ wenige Artikel im Vergleich zu anderen Branchen (z.B. Baumärkte, Textilien, Drogeriebereich, Installateurwesen). Auch sind die Strukturen in anderen Branchen nicht vergleichbar, so ist bei Kleidung die Anzahl der Artikel pro Produkt allein durch die Größen viel umfangreicher.
- Lebensmittel haben viele Frischwaren, die komplex und daher schwer abzubilden sind. Daraus ergeben sich spezielle Herausforderungen wie häufige Preisänderungen bei Obst

und Gemüse, was die Abbildbarkeit in einem Stammdatenpool erschwert. In anderen Branchen gibt es solche Fälle nicht. Weiters agieren Firmen in anderen Branchen oft wesentlich internationaler, während bei Lebensmitteln die Regionalität eine große Rolle spielt. Dieser Umstand wird ebenfalls als erschwerend für einen Stammdatenpool gesehen.

Schließlich meinte ein Interviewpartner, dass das Thema Stammdatenaustausch selbst nicht soviel Zugkraft hat und in der Branche nicht „so spannend“ ist, obwohl es ein extrem wichtiges Thema ist. Der Stammdatenaustausch ist auch kein Thema, das „wehtut“, daher wird wenig Handlungsbedarf gesehen. Würde es einen „Problemeffekt“ geben, wie z.B. deutliche Einsparungen, wären die Prioritäten höher.

Generell wird das **Henne-Ei-Problem** von allen Handelsfirmen als wesentliche Ursache des geringen Umsetzungsgrades eines elektronischen, integrierten Stammdatenaustausches gesehen. Dieses ist charakterisiert durch den stetigen Ausstieg von Handels- und Industriefirmen und dadurch einen negativen „Anreiz“ bei weiteren Firmen verursacht („Negativmarketing“). In Folge haben die Handelsfirmen das Bedenken, dass ein Alleingang wieder zu einem Scheitern führt. Die Konsequenz: es kann nur nochmals einen großen, branchenweiten Anlauf geben oder ein Stammdatenpool wird in Österreich nicht realisiert (Ausnahme ZAS). Damit für jedes Handelsunternehmen eine Teilnahme attraktiv ist, müssen

- auch andere, **vor allem große Handelsfirmen teilnehmen** sowie
- **genügend und große Industriefirmen teilnehmen.**

Entscheidend sind der erste Schritt und das Gelingen der Einstiegsszenarien (siehe Abschnitt 7.2).

### 5.3. Vorteile von Stammdatenpools

Die Handelsfirmen wurden gestützt nach dem Zutreffen und der Relevanz der in Tabelle 5 genannten Vorteile gefragt. Die Vorteile wurden aus der Literatur sowie Angaben von GS1 entnommen. Anschließend wurden die Interviewpartner ungestützt nach weiteren, nicht genannten Vorteilen gefragt.

Vorteil	Relevanz/Bedeutung für jede Firma								Kommentar
Höhere Qualität (i.S.d. Validität) der Stammdaten	o	++	~	++	++	++	++	++	Großer Vorteil, insbesondere wenn Qualitätsprüfung durch Stammdatenpool erfolgt und ein gemeinsames Verständnis über Stammdaten erzielt wird (z.B. bei Abmessungen).
Ermöglichung/ Erleichterung eines komplexeren Managements erweiterter Stammdaten	o	++	+	+	+	++	++	++	Großer Vorteil durch viel Arbeitserleichterung beim derzeit meist anlassbezogenen und völlig unstrukturierten Einholen dieser Informationen. Stammdatenpool kann ein Treiber für künftig verstärkte Nutzung dieser Stammdaten sein.
Höhere Aktualität der Stammdaten	+	+	~	o	++	+	~	+	Vorteil unter der Voraussetzung, dass die Stammdaten vollständig, richtig und unverzüglich von den Lieferanten im Stammdatenpool eingestellt werden.
Erleichterung internationaler Geschäftsbeziehungen durch	+	+	+	~	+	~	++	++	Vorteil vor allem für international agierende Handelsfirmen, wird für manche Handelsfirmen in Zukunft eine größere Rolle spielen.

GDSN									
Erleichterung des firmeninternen Stammdatenmanagements	o	+	+	+	k/A	+	++	~	Vorteil durch Reduktion von manueller Dateneingabe und Papieraufkommen, Zeiteinsparung durch automatisierte Kontrolle.
Geringere Logistik- und Marketingkosten	o	++	+	+	++	+	o	++	Vorteil durch höhere Datenqualität, weniger Fehler, erleichtertes nachträgliches Ergänzen fehlender Datenfelder, Erleichterung des Managements von Bilddaten und erweiterten Stammdaten. Einfluss auf die Marketingkosten ist größer.
Weniger Rechnungsabweichungen	o	++	~	++	++	+	~	o	Zweigeteilte Einschätzung. Großer Vorteil aus Sicht einiger Handelsfirmen, weil Fehlererkennung früher erfolgt und Fehlerkorrektur damit weniger aufwendig ist. Andererseits geringer bis gar kein Vorteil, weil Preise nicht durch Stammdatenpool abgedeckt sind und Bewegungsdaten hier einen größeren Beitrag leisten können.
Erleichterung der Regaloptimierung und Warenträgerbestückung	o	o	++	o	++	~	++	~	Zweigeteilte Einschätzung. Handelsfirmen, die sich eine bessere Qualität der Logistikdaten (vor allem Abmessungen) erwarten, sehen darin einen großen Vorteil durch Standardisierung der Normen für Logistikstammdaten. Handelsfirmen, die mit den bestehenden Logistikdaten auch für die Regaloptimierung arbeiten können, sehen keinen Vorteil.
Unterstützung von Kooperationen mit Lieferanten	o	o	+	o	++	++	++	o	Zweigeteilte Einschätzung, einerseits als großer Vorteil gesehen, weil integrierte Stammdaten den Kooperationsprozess unterstützen, andererseits als unabhängig von den Stammdaten betrachtet.
Erleichterung der Sortimentsbildung und Katalogerstellung	o	o	+	o	o	++	~	o	Wird von den meisten Handelsfirmen nicht als Vorteil gesehen.
Reduzierte Komplexität der IT-Landschaft	o	k/A	-	--	--	--	-	o	Wird mit einer Ausnahme als großer Nachteil gesehen, weil ein zusätzliches System dazukommt, das bestehendes Stammdatenmanagement nur ergänzen, aber nicht ersetzen kann. Schnittstellen, organisatorische Maßnahmen und steigende Verantwortung der IT erhöhen die Komplexität.
++ großer, relevanter Vorteil, + gewisser Vorteil, ~ weder Vorteil, noch Nachteil, o irrelevant, - gewisser Nachteil, -- großer, relevanter Nachteil, k/A keine Angabe/weiß nicht									

**Tabelle 5: Vorteile von Stammdatenpools**

Sonstige Vorteile, die ungestützt genannt wurden, sind folgende:

- Katalogfunktion ermöglicht es, sich zu informieren, welche Artikel ein Lieferant noch im Sortiment hat.

- Zentrale Stelle der Datenverwaltung und –verteilung.
- Reduktion der Fehlerquote, die durch manuelle Eingabe zwangsläufig entsteht. Aufwand entsteht durch Korrekturaufwand, da ein Fehler in den Stammdaten Auswirkungen auf alle Folgeprozesse mit diesem Artikel hat.
- Möglichkeit des zusätzlichen Herunterladens von Informationen von Spezialsortimenten (z.B. für den Online-Shop), die von anderen Abteilungen beim Einkauf angefordert werden und die der Einkauf derzeit selbst bei den Lieferanten einholen muss; dies könnte bei einem Stammdatenpool entfallen.
- Schnellere Verfügbarkeit einer verbesserten Datenqualität durch Service zur Unterstützung des Einstellens von Stammdaten durch den Poolbetreiber.
- Steigender Bedarf nach einem automatisierten Abholen von Stammdaten basierend auf einem einheitlichen Datenmodell.
- Beschleunigte Fehleridentifikation durch Verknüpfung mit Bewegungsdaten (über DE-SADV).
- Ersparnis des Zugriffs auf mehrere Systeme: beim Zugriff auf Flugblattedaten im Internet, bei Preisbeobachtung der Mitbewerber, bei Daten zu Nielsen-Auswertungen, bei Vergleichen mit standardisierten Warengruppen.
- Nutzen, wenn anstelle eines Personalabbaus mit denselben Personen mehr Artikel gehandhabt werden können und eine höhere Stammdatenqualität erzielt wird.
- Vorteile bei Massenänderungen (z.B. häufige Preiserhöhungen während Teuerung).
- Indirekter Vorteil durch erhöhte Standardisierung: man kann bei einem standardisierten Stammdaten-Tausch darauf einstellen, dass Daten und Bilder korrekt übermittelt werden.
- Abdeckung vieler Attribute ermöglicht die Abbildung vieler Food- und Nonfood-Warengruppen. Ausführliches Ausfüllen durch die Industrie ist ein Vorteil.
- Plausibilitätsprüfung, die man bei Direktübermittlung der Stammdaten von den Lieferanten nicht hat.
- Vorteil für Lieferanten, diese müssen die Stammdaten nur noch an eine Stelle schicken.
- ZAS beinhaltet eine große Zahl geprüfter Stammdaten, stellt eine Ergänzung zu SA2 dar und vernetzt sowohl die Bilddatenbank als auch Dokumentdaten mit den Stammdaten.

#### 5.4. Problembereiche von Stammdatenpools

Nachfolgende Tabelle 6 gibt die Relevanz und Bedeutung der Nachteile von Stammdatenpools an. Auch diese Kategorien beruhen auf Erkenntnissen der Literatur.

Problembereich	Relevanz/Bedeutung für jede Firma								Kommentar
Hohe IT-Investitionskosten	--	~	--	--	-	--	-	--	Großer Nachteil, da hohe Kosten und Zeitaufwand für Schnittstellen anfallen. Für manche Handelsfirmen sind das bereits getätigte Investitionen, für andere ein Eintrittshindernis.
Rechnet sich nur, wenn viele Lieferanten mitmachen	--	-	o	o	--	--	--	--	Sehr starker Faktor. Kritische Menge an Artikeln (das ist noch wichtiger als die Zahl der Lieferanten) muss erreicht werden, sonst besteht wieder Henne-Ei-Problem.
Zu wenig Disziplin seitens der Lieferanten	--	-	--	--	o	-	--	o	Sehr großer Nachteil (mit Ausnahme von zwei Handelsfirmen). Ausübung von Druck auf Lieferanten, die Stammdaten vollständig, rechtzeitig und nach einem standardisierten Verständnis in Stammdatenpool einzustellen, wird von vielen Handelsfirmen als notwendig gesehen. Die Lieferantendisziplin hängt aber auch von der Fähigkeit und den technischen Möglichkeiten für Lieferanten ab, die Stammdaten nach den Vorgaben des Handels einzustellen, das ist bei kleinen Lieferanten bzw. Importeuren aus dem Ausland oft bei weitem nicht gegeben
Kein für den österreichischen Markt adäquater Anbieter	o	--	o	--	o	--	o	o	Großer Nachteil aus Sicht der Mehrheit, wird teilweise auch als Ursache für Scheitern gesehen. Nachteil wegen mangelnder Betreuung des österreichischen Marktes und Problemen mit Österreichspezifischen Stammdaten. Andere Handelsfirmen sehen SA2 als adäquaten Anbieter.
Schlechter Vertrieb und unklare Zuständigkeiten der Poolbetreiber in Österreich	o	--	~	--	o	-	--	-	Großer Nachteil aus Sicht der Mehrheit, teilweise zu wenig Engagement, auch seitens GS1.
Firmeninterne Umstellungen im Stammdatenmanagement	--	--	-	~	-	--	-	-	Nachteil, da organisatorische Änderungen und Prozessumstrukturierungen notwendig sind und interne Überzeugungsarbeit sowie Schulungen geleistet werden müssen.
Geringere Berücksichtigung von individuellen Stammdatendimensionen	--	--	o	--	o	o	o	o	Zweigeteilte Einschätzung. Einerseits ein großer Nachteil, weil ein Stammdatenpool nur die Schnittmenge der von den Handelsfirmen benötigten Stammdaten abdecken kann und händlereigene Stammdaten nicht berücksichtigt werden. Andererseits (vor allem aus Sicht von Großhändlern) kein Nachteil, da dieser kleinste gemeinsame Nenner nicht so gering ist und Ergänzungen nach wie vor vorgenommen

									werden können.
Verzögerung der Synchronisierung	o	--	-	~	~	-	o	o	Kann ein Nachteil sein, wenn die Stammdateneingabe durch Lieferanten nicht zeitgerecht erfolgt, sollte aber nicht vorkommen, da technisch gesehen keine Verzögerung passiert.
Nicht notwendig wegen Überlegenheit derzeitiger/eigener Systeme	--	o	o	~	--	-	o	o	Zweigeteilte Einschätzung. Die Mehrheit stimmt dem Argument nicht zu. Zwei Handelsfirmen sehen einen starken Lock-in-Effekt durch Zufriedenheit und Funktionieren bestehender nicht-integrierter Lösungen.
Hohes Risiko für Frühnutzer	o	~	--	--	o	~	--	o	Unterschiedliche Einschätzung. Teilweise wird hohes Risiko durch ungewisse Nutzung anderer Firmen gesehen, teilweise wird Ausmaß des Risikos als gering angesehen (kein unternehmerisches Risiko).
Gefahr, auf einen Stammdatenpool zu setzen, der sich im Nachhinein als nachteilig erweist	--	--	-	o	~	~	o	o	Zweigeteilte Einschätzung. Wird eher nicht als großer Nachteil gesehen, aber Gefahr der Geldverschwendung. Firmen, die in der Vergangenheit Investitionen in damaliges Sinfos getätigt haben, sehen dies als großen Nachteil, der ihnen dadurch erwachsen ist.
Hohe laufende Kosten	--	~	o	o	-	o	o	o	Nicht für den Handel, da Kosten in Form von Mitgliedsgebühren und Transaktionsgebühren vor allem für Industrie anfallen, aber dort abschrecken können. ZAS kostet Handelsfirmen nichts, SA2 die Mitgliedsgebühren. Ein Unternehmen erwähnt die Problematik, durch SA2-Nutzung zweifach zahlen zu müssen: an SA2 und an GS1.
Geringeres Differenzierungspotenzial gegenüber Mitbewerbern	o	~	o	o	o	~	o	o	Wird mehrheitlich nicht als relevant angesehen, da Differenzierung von Mitbewerbern nicht über Stammdatenaustausch, sondern Marketingmix, Sortiment etc. erfolgt.
Gefahr der Konditionenverschlechterung	o	o	~	o	+	+	o	o	Trifft nicht zu, kein direkter Zusammenhang. Indirekt wird von einigen Handelsfirmen sogar ein möglicher Vorteil durch Kosteneinsparungen bzw. Druck auf Lieferanten durch Konditionen gesehen. Andere sehen einen möglichen Nachteil durch Weitergabe höherer Kosten in den Preisen
Gefahr einer größeren Abhängigkeit von Lieferanten	o	o	o	o	o	o	--	o	Trifft nicht zu. Ausnahme: Abhängigkeit des Handels vom Erhalt korrekter Stammdaten durch Industrie.
++ großer, relevanter Vorteil, + gewisser Vorteil, ~ weder Vorteil, noch Nachteil, o irrelevant, - gewisser Nachteil, -- großer, relevanter Nachteil, k/A keine Angabe/weiß nicht									

Tabelle 6. Problemfelder von Stammdatenpools

Sonstige Problemfelder, die von zumindest zwei Handelsfirmen genannt wurden:

- Hohe Kosten, auch für die Lieferanten. Ein Handelsunternehmen schätzt, dass sich ein Pool wie SA2 für Lieferanten erst ab 200 bis 300 Artikel rechnet. Die Kosten des Pools seien daher „eine zu hohe Einstiegsdroge“.
- Geringe Flexibilität, da ein Pool nicht jede Anforderung unterstützen kann.
- Geringe Nutzerfreundlichkeit (beruht auf Erfahrungen mit Sinfos).
- Begrenzter Nutzen bei Stammdateneränderungen, weil wichtige steuernde Informationen durch den Pool nicht erfasst werden, aber wichtig sind. Beispiele für diese Informationen sind: Zeitpunkt der Änderung, ab wann ist Änderung wirksam, Relevanz für Logistikkette, Änderung akzeptabel? Weiters besteht das Problem, dass diese Information oft nicht einmal der Lieferant selbst hat, weil die restliche Verfügbarkeit von der Geschwindigkeit des Abverkaufs abhängt. Daher sind Stammdatenspools zwar als Informationsquelle und für Artikelneuanlagen sinnvoll, aber nicht bei nachträglichen Änderungen.
- Unterschiedliche Interpretation der Feldinhalte durch Industrie und Handel.
- Aufwand durch Anpassen der Schnittstellen beim Stammdatenspool.
- Problem liegt bei der Integration in das WWS, der Datenkontrolle und der Automatisierung der Kontrolle, nicht beim Erhalt der Stammdaten.
- Schwierige Quantifizierung der Ersparnisse, auch weil man für die Nutzung eines Stammdatenspools nicht schlechter qualifizierte Mitarbeiter vorsehen kann.
- Geringerer Kontakt zwischen Lieferant und Handel, da Ansprechperson an Bedeutung verliert.
- Preise sind durch Pool nicht erfasst bzw. aufgrund bestehender Rabattsysteme auch nicht erfassbar. Gegenwärtige komplexe Rabattsysteme geben den Preisen den Charakter von Bewegungsdaten. Hätte man Prozesspreise (Preis und eine Vergütung am Jahresende anstelle laufender Rabatte), könnten Preise über den Pool abgewickelt werden. Wie ein Interviewpartner sagte: „Ohne Preise sind die Stammdatenspools nur die halbe Miete“.
- Abwicklung von Preisänderungen über den Pool würde sehr viel bringen, weil diese Änderungen sehr häufig sind. Diese Informationen sind jedoch zu sensibel für den Austausch über einen Pool. Sicherheitsbedenken wegen Vertraulichkeit sind ein Nachteil.

Weitere Problembereiche wurden jeweils einmal genannt:

- Derzeitiger Vertrauensverlust durch negative Erfahrungen mit Sinfos in der Vergangenheit.
- Uneinheitliche Bekanntgabe von Grundpreisen durch Lieferanten (z.B. 5,0 Liter vs. 500 ml) verhindert automatische Übertragung der Daten in das ERPS/WWS, weil sonst Nachfolgeinformationen (z.B. Preisauszeichnung, Nettogewichte) nicht mehr stimmen.
- Ein Stammdatenspool kann personelle Veränderungen von Ansprechpersonen, z.B. bei einem Sortimentsmanagerwechseln, nicht berücksichtigen. In Folge können Stammdaten an einen falschen Ansprechpartner übermittelt werden.
- Zu große Attributanzahl, weshalb viele Attribute nicht benötigt werden.

- Verzögerung der Stammdateneingabe in der Industrie kann indirekt ein Wettbewerbsnachteil werden, z.B. wenn eine Produktinnovation nicht rechtzeitig verkauft werden kann, weil die Stammdaten nicht rechtzeitig im Pool eingegeben wurden.
- Bei Releasewechsel des Industriepartners (war notwendig durch Neuanpassungen) gab es Probleme bei der Anpassung des Stammdatenpools.
- Konsensfindung mit Lieferanten, auch hinsichtlich eines einheitlichen Datenmodells, dauert lange, weil Überzeugungsarbeit notwendig ist.
- Vielzahl an internationalen Artikeln macht Artikelsuche im Stammdatenpool mühsam. Die Lösung ist eine Filterfunktion.
- Begrenzter Nutzen bei Stammdaten im Vergleich zu Bewegungsdaten, weil letztere häufiger sind. Prozesssteuerungen sind manchmal über Bewegungsdaten sinnvoller als über Stammdaten.
- Manche Funktionalitäten sind bilateral einfacher zu handhaben, weil der Lieferant die Stammdaten so bekannt gibt, wie sie vom Unternehmen gebraucht werden. Ein Pool muss in der Lage sein, das Management von Bezeichnungen zu unterstützen, verschiedene Bestelleinheiten zu erlauben etc.
- Kritische Menge bei der Nutzungshäufigkeit muss erreicht werden, andernfalls wird der Pool nicht ausreichend genutzt.
- Einführungsprobleme bei handelseigenem WWS-Software-Releasewechsel.
- Gefahr der Doppelnutzung: viele Sachbearbeiter/Einkäufer verwenden das alte System weiter, somit hat man zwei Systeme (z.B. Pool und Excel).
- Vermutete Schnittmenge der gemeinsamen Stammdatenfelder im Handel ist klein.
- Zuwenig Eingehen auf die Bedürfnisse der Branche.
- Fehlende Referenzbeispiele in der Branche.
- Steigende Komplexität der Prozesse, was das Formalisieren des Prozesswissens von Mitarbeitern erfordert.
- Durch Pool geschieht Umwandlung einer Bringschuld der Industrie in eine Holschuld des Handels.
- Geringe Eignung der Lebensmittelbranche durch die Struktur: viel Regionalität, viele Frischwaren, viele Klein- und Mittelbetriebe auf Lieferantenseite.
- Derzeit ist das Kopieren von Stammdaten (im Zuge der Bearbeitung) im eigenen System schneller als durch den Stammdatenpool.
- Lange Amortisationsdauer: mindestens fünf (Sicht des Einkaufs) bis zehn Jahre (Sicht der IT).
- Interne Widerstände und Ängste vor Veränderungen erfordern interne Überzeugungsarbeit.
- Geringe Einsparungen bei einem kleineren Unternehmen: Wenn durch einen Pool die Zahl der Sachbearbeiter von zwei auf einen reduziert wird, bedeutet dies Probleme im Fall des Ausfalles des Sachbearbeiters. Daher ist für kleinere Handelsfirmen keine Einsparung durch Personalabbau möglich.
- Unklare Zuständigkeit, wenn in den Stammdaten Fehler passieren, Befürchtung, dass der Handel damit allein gelassen wird.

- Es ist nicht möglich, kleine Lieferanten zum Umstieg auf einen Pool zu zwingen.
- Nachteil von ZAS: steht nur Markant-Mitgliedern offen.

### 5.5. Einschätzung der künftigen Verbreitung von Stammdatenpools

Die künftige Verbreitung wird in näherer Zukunft eher gering eingeschätzt, **langfristig** wird mit der Nutzung eines Stammdatenpools „früher oder später“ gerechnet, weil es die Tendenz zu verstärkter Digitalisierung und Integration gibt. Diese Nutzung hängt allerdings von der Erfüllung der Anforderungen und dem Gelingen eines Einstiegsszenarios sowie dem Erzielen einer breiten Bereitschaft zur Teilnahme ab. Sollte dies nicht erreicht werden, wird von einer weiterhin sehr geringen Verbreitung ausgegangen. Daher sehen einige Handelsunternehmen die zwei grundsätzlichen Möglichkeiten einer breiten Nutzung oder eines abermaligen Scheiterns. Weiters sehen einige Handelsfirmen einen starken Einfluss durch große Player im Handel sowie die Schlüsselrolle eines mehrere Handelsfirmen umfassenden Commitments. Durch ZAS wird eine höhere Abdeckung von Industriefirmen erwartet.

### 5.6. Voraussetzungen zur Teilnahme an einem Stammdatenpool

- Grundsätzlich besteht die Voraussetzung in der Erfüllung der in Abschnitt 4.2 genannten Anforderungen. Zusätzlich haben die Handelsfirmen jeweils noch folgende Statements dazu abgegeben:
- Verbesserung der Datenqualität, d.h. der Pool soll das liefern, was gebraucht wird. Weiters bessere Berücksichtigung interner Spezifika und keine zusätzlichen externen Kosten.
- Erfüllung der Anforderungen der Benutzer, d.h. vor allem des Einkaufs, falls notwendig, auf branchenspezifischer Ebene.
- Bestätigung der großen Handelsfirmen, dass sie einen Stammdatenpool nutzen.
- Erreichung der kritischen Masse an Artikeln und Abdeckung der von der Firma benötigten Datenfelder.
- Durchführung einer intern für eine Poolnutzung notwendigen Prozessänderung.

Zwei Handelsfirmen geben an, dass sie die Teilnahme an ZAS überlegen, die Erfüllung der Anforderungen wird aber noch geprüft.

### 5.7. Erwünschte Serviceleistungen eines Stammdatenpools

Bei der Frage nach erwünschten Serviceleistungen nannten einige Handelsfirmen Kriterien, die andere als Anforderungen definierten. Diese sind die Durchführung der Qualitätssicherung in Form von Plausibilitätsprüfungen und Validierung sowie die Abdeckung erweiterter Stammdaten. Daher werden in diesem Abschnitt nur jene Funktionalitäten angeführt, die nicht bereits in den Anforderungen enthalten sind und daher in Abschnitt 4.2 genannt wurden.

Eine häufig genannte Serviceleistung ist die Schulung der Benutzer des Stammdatenpools, wobei mehrere Handelsunternehmen den Bedarf der Schulung sowohl in Handel und Industrie sehen, während ein Interviewpartner lediglich einen Schulungsbedarf für die Industrie sieht. Eine Unterstützung bzw. Beteiligung von GS1 an der Schulungsleistung wird von mehreren Handelsfirmen als nützlich angesehen. In Verbindung damit wird auch eine Bereitschaft des Stammdatenpools zur ständigen Weiterentwicklung und Verbesserung erwartet. Dabei sollen laufend die Bedürfnisse der Anwenderfirmen berücksichtigt werden, indem die Betroffenen in die Verbesserungsarbeit einbezogen werden.

Ein Handelsunternehmen legt besonderen Wert auf eine umfassende Serviceorientierung des Stammdatenpoolbetreibers, die über die reine Schulung hinausgeht. Diese Serviceorientierung wird als Grundvoraussetzung für alle weiteren Einführungsschritte eines Pool-basierten Stammdatenaustausches, inklusive eines branchenweiten Commitments des Handels, gesehen. Ein Stammdatenpool sollte demzufolge eine zentrale Serviceplattform sein, die die Arbeit bündelt. Damit verbundene Services sind:

1. Eine umfassende Qualitätsprüfung durch eine ausreichende Anzahl an Mitarbeitern des Stammdatenpools bzw. GS1.
2. Ein klar definierter Ansprechpartner auf Seite des Poolbetreibers bzw. GS1, der hinter der Pooleinführung steht und die Einführung vorantreibt und promotet.
3. Die Veröffentlichung umfassender Leitlinien für die Stammdateneingabe, z.B. eine Erklärung, was unter Länge/Breite/Höhe zu verstehen ist, Abmessungen mit/ohne Karton etc.
4. Laufende Informationen über Neuigkeiten, Änderungen, rechtliche Situation und andere handelsrelevante Entwicklungen.
5. Eine Toll-Free-Number für die Industrie zur Unterstützung der richtigen Stammdateneingabe.

Neben der Abdeckung der erweiterten Stammdaten, die für viele bereits eher eine Muss-Anforderung als eine Kann-Dienstleistung ist, wird als Zusatzleistung die Abdeckung und Verknüpfung der Bilddateien mit den Stammdaten genannt. Weiters wird auf den Mehrwert hingewiesen, den eine Verknüpfung der Stammdaten mit anderen datenbezogenen Diensten bringt. Dazu zählen insbesondere Nielsen-Marktforschungsdaten und die Focus-Datenbank zur Preisbeobachtung der Mitbewerber.

Eine weitere Serviceleistung wird im poolseitigen Angebot einer effizienten Lösung für das Feedback zwischen Handel und Industrie gesehen. Derzeit findet im Fall fehlerhafter Stammdatenübermittlung ein sehr rascher Abgleich zwischen Handel und Industrie statt, da eine unmittelbare direkte Kontaktaufnahme erfolgt. Eine gleiche Reaktionsgeschwindigkeit wird vom Stammdatenpool erwartet. Dazu kommen unterschiedliche Workflows in Frage, zum Beispiel die Unterstützung eines direkten bilateralen Feedbacks vom Handel zur Industrie. Bei Auftreten häufigerer Fehler kann das Feedback an die betreffende Industriefirma auch in aggregierter Form erfolgen. Nach Aussage eines anderen Interviewpartners ist eine solche Lösung bei SA2 bereits vorhanden. Sie sollte aber in jedem Fall auf die Anforderungen von Handel und Industrie hin optimiert sein.

Weiters wird die Unterstützung von Produktspezifikationen für das Qualitätsmanagement sowie die Verknüpfung dieser Daten mit den Stammdaten als wertsteigernde Serviceleistung gesehen. Damit erwartet man sich die Erleichterung von Produktrückrufen im Fall von Qualitätsproblemen.

Schließlich ist zu erwähnen, dass mehrere Handelsunternehmen nicht zu viele Dienstleistungen wünschen, sondern eine Konzentration auf die obengenannten wesentlichen Funktionen. Wie es ein Interviewpartner ausdrückte: „Schuster, bleib bei deinen Leisten“.

## 5.8. In Frage kommende Stammdatenpoolsysteme

Bekannt ist weitgehend nur SA2 beziehungsweise der Vorgänger Sinfos sowie unter den Markant-Mitgliedern ZAS. Zwei Interviewpartner geben weiters an, 1SYNC (bzw. Transora) zu kennen, weitere Pools sind nicht bekannt.

Für die Markant-Mitglieder kommen zumeist entweder nur ZAS oder SA2 in Verbindung mit ZAS in Frage. Andere Unternehmen weisen auf die Präferenz ihrer Konzernzentrale für SA2 hin, was die Entscheidungsmöglichkeiten dementsprechend einengt. Unter den anderen Handelsfirmen besteht eine Offenheit gegenüber allen Pools, die in der Lage sind, die Anforderungen hinsichtlich Datenqualität und abgedeckten Stammdatenfeldern zu erfüllen. Allerdings weisen mehrere Firmen darauf hin, dass der österreichische Markt für einen „Österreich-Pool“ zu klein ist und daher eine internationale Lösung (z.B. auf Ebene der deutschsprachigen Länder) erforderlich ist.

Einige Interviewpartner meinen, dass eine Alternative zu SA2 bessere Chancen hätte, weil mit Sinfos die schlechten Erfahrungen gemacht wurden. Andere weisen auf den Kostenfaktor hin und bemängeln die doppelte Gebühreneinhebung, einmal durch den Stammdatenpool und einmal durch GS1 für die Nutzung der EDIFACT-Formate. Daher ist man auch aus Kostengründen für Alternativen zu SA2 offen, wenn beispielsweise andere Pools (wie 1SYNC) geringere oder keine Lizenz- und Nutzungsgebühren einheben.

Grundsätzlich beruht die vielfach strikte Orientierung an den Anforderungen und dem Kosten-/Nutzen-Verhältnis eines Stammdatenpools auf der ohnehin bestehenden Möglichkeit einer globalen Synchronisierung durch GDSN. Durch GDSN wird auch die Parallelnutzung mehrerer Pools als gangbare Möglichkeit gesehen, wobei die Präferenz für einen einzigen im Unternehmen genutzten Pool besteht. Im Zusammenhang mit GDSN gibt ein Interviewpartner zu bedenken, dass dies eine totale Kompatibilität der Datenstrukturen der einzelnen Pools erfordert. Es wird allerdings bezweifelt, ob diese Kompatibilität in dieser Form wirklich besteht.

## **6. Einführung eines Stammdatenpools**

### **6.1. Erwartete Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens**

Es werden keine nennenswerten direkten Auswirkungen auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit durch die Nutzung eines Stammdatenpools gesehen. Eine Ausnahme: wenn ein Unternehmen als einziges einen Stammdatenpool nutzt, kann es ein Wettbewerbsnachteil haben, weil ein zusätzlicher Intermediär zwischengeschaltet ist, den andere nicht haben. Ebenso ist es eine wichtige Vertrauensfrage, wenn Daten, die bisher bilateral ausgetauscht werden, über eine dritte Partei ausgetauscht werden, was die Verwundbarkeit aller beteiligten Firmen erhöhen kann. Weiters wird die Möglichkeit gesehen, dass bestehende Wettbewerbsvorteile eines Handelsunternehmens, die auf fortschrittlicher Informationstechnik beruhen, durch einen Pool reduziert werden können, weil dann alle Unternehmen auf diesem Gebiet den gleichen technischen Fortschritt haben. Indirekt kann es auch Veränderungen der Praxis des Information Sharing zwischen Handel und Industrie geben.

Man ist sich jedoch einig, dass einem einzelnen Handelsunternehmen keine Wettbewerbsvorteile erwachsen, wenn es einen Stammdatenpool nutzt. Einige Firmen betonen, dass eher das wettbewerbsrelevant ist, was ein Unternehmen aus den erzielten Einsparungen macht.

### **6.2. Erwartete Auswirkungen auf den Wettbewerb in der Branche**

Kein Handelsunternehmen sieht nennenswerte Auswirkungen auf den Wettbewerb in der Branche insgesamt. Dadurch dass ein Stammdatenpool ohnehin erst bei einer breiten Nutzung zu Rationalisierungseffekten führen kann, geht man davon aus, dass es bei einer erfolgreichen Nutzung für alle Unternehmen zu Kosteneinsparungen und Effizienzgewinnen kommt. Durch die Notwendigkeit einer branchenweiten Einführung wird es daher keine individuellen Ge-

winner und Verlierer geben. Ein Handelsunternehmen weist darauf hin, dass sich die Vorteile eines Stammdatenpools je nach Größe der Handelsfirma unterscheiden werden: große Firmen werden in erster Linie durch die große Datenmenge profitieren, kleine Firmen eher durch den höheren Grad an Automatisierung. Während ein Interviewpartner meint, dass die fehlenden Wettbewerbsauswirkungen ein möglicher Hinderungsgrund einer bisherigen Einführung sind, ist auch zu erwähnen, dass dieser Faktor auch keine Bremswirkung durch befürchtete Wettbewerbsnachteile darstellt.

### **6.3. Auswirkungen auf Prozesse im Zusammenhang mit Stammdatenaustausch**

Fast alle Handelsunternehmen sind der Ansicht, dass die Nutzung eines Stammdatenpools bis auf weiteres die bestehenden Prozesse der Stammdatenkontrolle und –ergänzung nicht vollständig ersetzen kann. Mehrere Handelsfirmen sehen die Notwendigkeit, dass die Stammdaten, wenn sie über einen Pool geliefert werden, nicht unmittelbar und automatisch in das ERPS/WWS übertragen werden, sondern davor dem Einkauf zur Kontrolle, Korrektur und Ergänzung zur Verfügung stehen müssen. Dies hat auch mit der grundsätzlichen Natur der Stammdaten zu tun. Im Vergleich zu Bewegungsdaten steuern Stammdaten zahlreiche Folgeprozesse. Daher sind Fehler in den Stammdaten wesentlich gravierender als Fehler bei Bewegungsdaten.

#### **6.3.1. Qualitätskontrolle der Stammdaten**

Derzeit führen die Handelsunternehmen die Qualitätskontrolle der Stammdaten selbst in manueller Form durch. Eine direkte interne Weiterverarbeitung der durch einen Pool übermittelten Stammdaten würde diesen Kontrollpunkt eliminieren und wird daher von den meisten Handelsunternehmen, zumindest in der Einführungsphase, abgelehnt. Dies ist durch die hohe Sensibilität der Stammdaten begründet, welche, wie es ein Interviewpartner ausdrückte, „die Quelle aller Folgeprozesse ist“, deren „Qualitätsanspruch sehr hoch“ ist.

Das bedeutet andererseits nicht, dass eine Automatisierung der Qualitätskontrolle grundsätzlich abgelehnt wird. Einige Handelsunternehmen erwarten sich durch einen Stammdatenpool einen hohen Prozentsatz an automatisiert durchgeführten Kontrollen (bis zu 80% Zielwert), welche von vielen Firmen auch als Anforderung an den Stammdatenpool definiert werden. Weiters weist ein Handelsunternehmen auf die Vorteile der Standardisierung der Qualitätskontrollen hin: wenn der Qualitätsstandard der Stammdaten in der Branche einheitlich hoch ist, führt dies zu einer größeren Verlässlichkeit der Stammdatenqualität, einer höheren Disziplin seitens der Lieferanten und dadurch schließlich zu einer deutlichen Arbeitersparnis. Mehrere Handelsfirmen sind der Ansicht, dass das notwendige Vertrauen in den Stammdatenpool, was die Qualitätskontrolle betrifft, erst im Lauf der Zeit entstehen wird, so wie dies bei der Einführung von EDIFACT-Nachrichten für Bewegungsdaten oder der automatisierten Rechnungskontrolle der Fall war.

#### **6.3.2. Ergänzung handelsindividueller Stammdaten und bilaterale Übermittlung**

Die Attribute der Artikelstammdaten lassen sich in drei Gruppen unterteilen (siehe Abbildung 3).

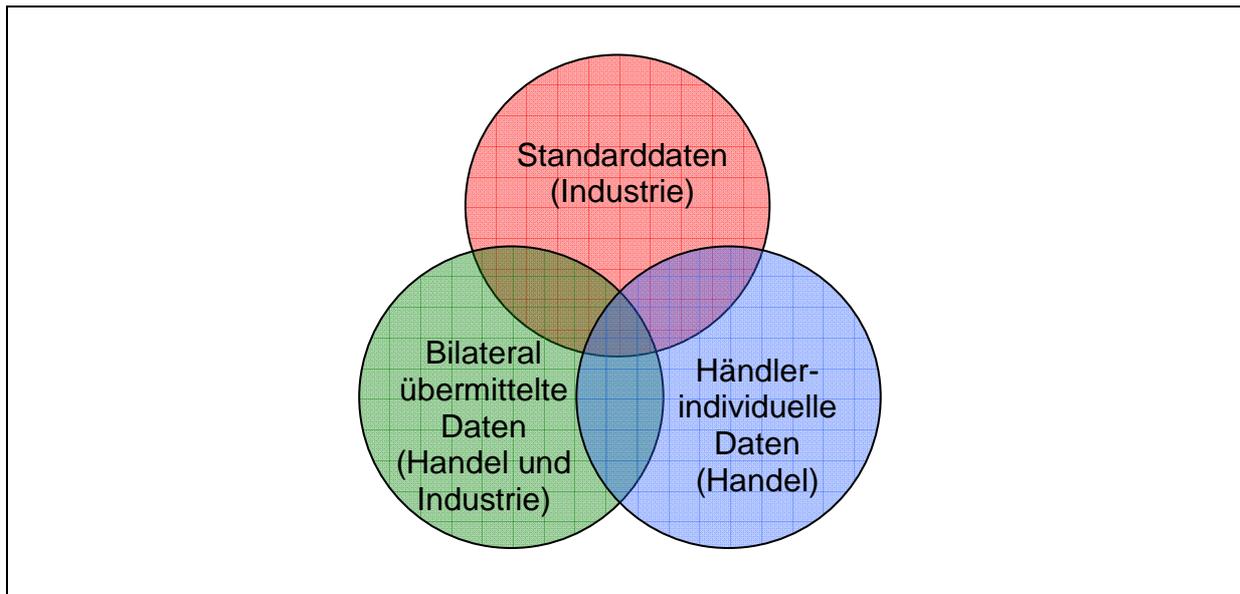


Abbildung 3: Gruppen von Stammdatensattributen

1. Standarddaten der Industrie, die von den Lieferanten übermittelt werden und durch die Stammdatensblätter erfasst sind (siehe Abschnitt 3.2). Diese Stammdatens bedürfen der Kontrolle, weisen jedoch sonst keine besonderen Anforderungen auf.
2. Bilateral ausgetauschte Stammdatens, insbesondere Preise und Konditionen. Diese Stammdatens können zwar über einen Stammdatenspool ausgetauscht werden, wegen der hohen Sensibilität dieser Information wird dieses Vorgehen jedoch in Handel (und nach Aussage einiger Interviewpartner auch in der Industrie) abgelehnt. Trotz Vorhandenseins eines getrennten Zugangs durch die einzelnen Mitglieder sind diese Informationen so wettbewerbsrelevant und vertraulich, dass ein bilateraler Austausch vorgezogen wird. Wie es ein Interviewpartner ausdrückte, müssten Preisdaten „point-to-point am Stammdatenspool vorbei“ ausgetauscht werden, was in weiterer Folge die manuelle Eingabe der Preisdaten erfordere.
3. Händlerindividuelle Stammdatens sind jene individuellen Felder, die nur vom Handel selbst ergänzt werden können, weil sie handelsinterne Prozesse steuern (siehe Abschnitt 3.2). Da diese Attribute daher erst beim Empfänger eingegeben werden können, können sie von einem Stammdatenspool nicht abgedeckt werden.

Hinsichtlich des Anteils der händlerindividuellen Attribute sind die Aussagen des Handels sehr heterogen, machen insgesamt jedoch einen signifikanten Anteil an den Datenfeldern aus. Sie umfassen folgende Werte:

- 25 bis 30% der Datenfelder
- Ca. 30% der Datenfelder (trifft auf zwei Handelsfirmen zu)
- Ca. 30% der Datenfelder der Artikelstammdatens, mit Vertriebsinformation ca. 50%
- Ca. 70% der Datenfelder
- Ca. 80 bis 85% der Datenfelder
- 80% bis 90% der Datenfelder

Aus dem Vorhandensein der handelsindividuellen Stammdatenattribute ergibt sich die Anforderung an die Möglichkeit der Ergänzung dieser Daten vor der Übermittlung in das ERPS/WWS.

### 6.3.3. Weitere Auswirkungen auf Prozesse

Mehrere Handelsunternehmen berichten über Prozessänderungen, die sich durch die Nutzung eines Stammdatenpools ergeben und über die Automatisierung des Stammdatenmanagements hinausgehen. Grundsätzlich sind mehrere Handelsunternehmen der Ansicht, dass sich durch Stammdatenpools die Verantwortlichkeiten ändern: Einerseits **zwischen Industrie und Handel**, da aus einer Bringschuld der Industrie eine Holschuld des Handels wird. Andererseits zwischen den **Fachabteilungen des Handels**: anstelle der Verantwortung der Stammdateneingabe durch den Einkauf ist die IT für den Prozess des Herunterladens und der korrekten Rahmenbedingungen für Kontrolle und Ergänzungen verantwortlich. Damit kann der Verantwortungsbereich der IT größer werden.

Ein Handelsunternehmen berichtet von der Notwendigkeit einer **Prozessstandardisierung**, die wesentlich wichtiger ist als die Informationstechnik hinter den Prozessen. Die Prozessstandardisierung betrifft:

- die Handhabung des Änderungszeitpunkts von Artikeln (z.B. ab wann ist eine Artikeländerung zulässig und sind die internen Voraussetzungen für eine Artikeländerung erfüllt, etwa ein Bestand von Null),
- die Standardisierung der Qualitätskontrolle sowie
- ein Regelwerk zur (Teil)Automatisierung basierend auf dem aktuellen Prozesswissen. Letzteres dient einem standardisierten Workflow im Stammdatenmanagement.

Von einem anderen Handelsunternehmen wird erwähnt, dass **individualisierte Prozesse** (z.B. individuelle Reservierungen und/oder Verfügbarkeiten von Artikeln für einzelne Handelsunternehmen) in der gegenwärtigen Form bei Nutzung eines Pools abgeändert werden müssen. Da in einem Pool eine Ware nur generell verfügbar oder nicht verfügbar sein kann, müssen individuelle Reservierungen und Verfügbarkeiten im Pool auf Null gestellt und bilateral ausgetauscht werden.

In diesem Zusammenhang weist ein anderes Handelsunternehmen auf **zeitlich abgestufte Produktneueinführungen** hin. Wenn ein neuer Artikel einzelnen Handelskunden früher verkauft werden soll als anderen, ist dies so im Pool nicht abbildbar, da hier alle neuen Artikel für alle Handelsunternehmen einsehbar sind. Bei der Nutzung eines Stammdatenpools ist dieser Prozess in anderer Form zu gestalten. Gleiches kann auch für zeitlich abgestufte Artikel-einführungen in verschiedenen Ländern gelten.

Weiters wird die **Verknüpfung mit Bewegungsdaten** als vorteilhaft angesehen. Bei einer gleichzeitigen Verwendung von DESADV kann eine Fehlererkennung frühzeitiger und damit rascher und kostengünstiger erfolgen. Wenn ein Stammdatenfehler erst gefunden wird, wenn der betreffende Artikel bereits an die Filialen geliefert wurde, kann sich der Fehler und seine Behebung mit der Zahl der Filialen multiplizieren.

Schließlich berichtet ein Handelsunternehmen von der Notwendigkeit umfangreicher **Prozessrestrukturierungen** bei der regelmäßigen Nutzung eines Stammdatenpools. Der gegenwärtig auf zwei Organisationseinheiten aufgeteilte Prozess der Stammdateneingabe muss einer Organisationseinheit zugeteilt werden. Weiters muss die Stammdatenanlage als eigener Prozess definiert werden, was derzeit nicht der Fall ist.

### 6.3.4. Konsequenzen für den Prozess des Stammdatenaustausches

Die Synthese der Aussagen des Handels zum Prozess des Stammdatenaustausches mit einem Stammdatenpool ergibt folgende, in Abbildung 4 dargestellte Prozessstruktur.

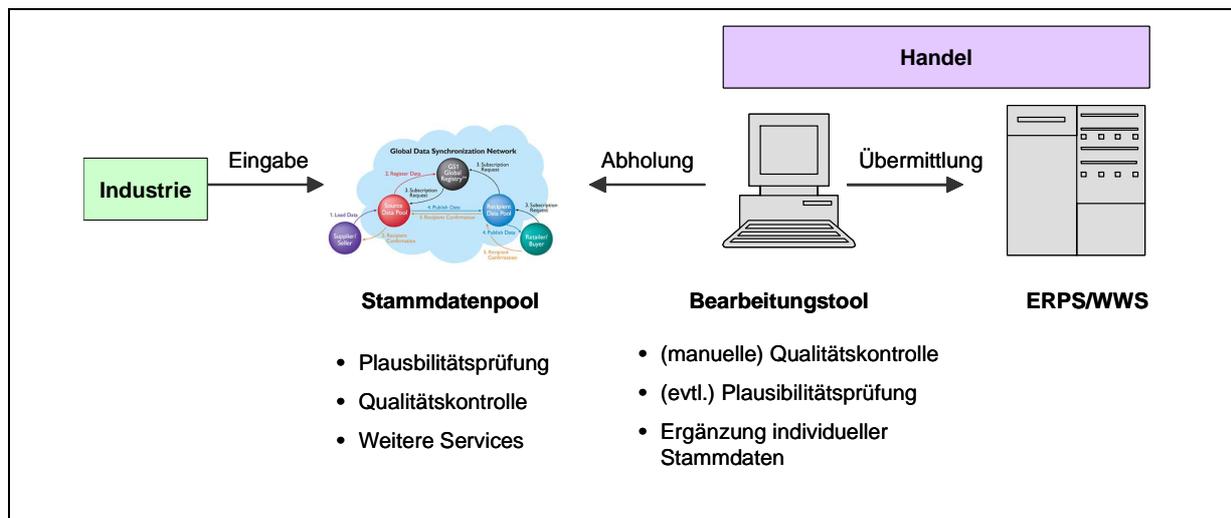


Abbildung 4. Prozess des Stammdatenaustausches mit einem Stammdatenpool

## 7. Empfehlungen für eine Stammdatenpool-Einführung

### 7.1. Bewältigung des Henne-Ei-Problems

Die bisherige Entwicklung war vom **Henne-Ei-Problem** geprägt: wenige Handels- und Industriefirmen nahmen an Stammdatenpool teil. Laut Aussage der meisten Handelsfirmen besteht bei den ersten Anläufen wenig Commitment in der Branche. Die Kombination wirtschaftlicher und technischer Nachteile von Sinfos (hohe Kosten, mangelnde Abbildung benötigter Datenfelder, zu geringe Abdeckung Österreich-spezifischer Artikel und Attribute etc.) und interner Faktoren (Releasewechsel, mangelnde Nutzungshäufigkeit und Nutzerakzeptanz) führte zu einem kontinuierlichen Rückgang der Teilnahme auf beiden Seiten. Dieser Rückgang der Nutzung (von einem Interviewpartner als „Negativmarketing“ bezeichnet), führte zu weiteren Einschränkungen der Rationalisierungspotentiale, was letztendlich den Ausstieg weiterer Firmen bewirkte. Die Folge ist eine Pattstellung, in der kein Handelsunternehmen bereit ist, ohne ein verbindliches Commitment wichtiger Handelsplayer einen Stammdatenpool im Alleingang umzusetzen. Die Initiative der Markant Österreich ist insofern nicht als Alleingang zu betrachten, als ZAS in Deutschland und der Schweiz bereits implementiert ist.

Folgende Aussagen einzelner Interviewpartner unterstreichen die zahlreichen Aspekte dieses Henne-Ei-Problems:

- Es ist problematisch, wenn ein großes Handelsunternehmen auf diesem Gebiet nicht aktiv wird, das hält auch viele Lieferanten von der Nutzung ab.
- Mittelfristig besteht im Unternehmen an einem Stammdatenpool Interesse, aber man will den Pool nicht als Einziger nutzen.
- Die Lieferantensicht ist wichtig, denn die Industrie wird nur dann mitmachen, wenn sie dadurch Vorteile hat.

- Lieferant A zahlt die Lizenzgebühr und stellt die Stammdaten ein. Lieferant B zahlt keine Lizenzgebühr und stellt die Stammdaten nicht ein. Der Handel holt alle Stammdaten bilateral ein. Lieferant A zahlt daher die Lizenzgebühr für nichts!
- Die Lieferanten stellen die Stammdaten nicht in den Pool ein, der Handel holt sie nicht ab. Das war auch ein Grund für das Scheitern von Sinfos.
- Man muss sich einen Ruck geben, um wieder Schwung zu gewinnen. Die Bereitschaft, auch Energie zu investieren, muss bei mehreren Handels- und Industriefirmen da sein.

## 7.2. Einstiegsszenarien

Die in der Vergangenheit gemachten **negativen Erfahrungen, hohen Investitionen und die große Frustration** bedeuten für einen neuerlichen Anlauf, dass die Fehler der Vergangenheit nicht wiederholt werden dürfen:

- Es bedarf eines **klaren und verbindlichen Commitments**, konkreter Zusagen und eines Engagements der beteiligten Unternehmen.
- Es muss einen **konkreten Fahrplan bzw. Zielvorgaben** geben. Dies kann in Form eines umfassenden Pilotprojekts, abgestimmter Testläufe und/oder einer akkordierten, stufenweisen Einführung erfolgen.
- Eine **kritische Menge** an Artikeln und Lieferanten, die das Erzielen der Einsparungseffekte ermöglicht, muss rasch erreicht werden.
- Alle **Anforderungen** des Handels müssen berücksichtigt werden. Dies betrifft insbesondere die Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses über Stammdatenattribute, die Abdeckung erweiterter Stammdaten sowie die Qualitätssicherung.
- Die Umsetzung bedarf einer konsequenten **Prozessorientierung** anstelle einer IT-Orientierung. Daraus resultiert die starke Einbeziehung der betroffenen Fachabteilungen, insbesondere des Einkaufs, aber auch der Logistik.
- Es müssen die Rahmenbedingungen für eine **laufende Verbesserung** und Anpassung geschaffen sein, sodass die Einsparungseffekte weiter gesteigert werden können.

Alle befragten Handelsunternehmen sehen angesichts der hohen Frustration in der Branche in einem weiteren Anlauf die letzte Chance zur Umsetzung. Wie es ein Interviewpartner ausdrückte, müsste eine Einführung „**One Shot**“ sein. Bei einem nochmaligen Anlauf darf es keine wie auch immer gearteten substantiellen Probleme mehr geben. Dies betrifft sowohl die Erfüllung der Anforderungen seitens des Stammdatenpools, als auch die Nutzung durch Handel und Industrie. Ein weiteres Scheitern würde eine branchenweite Lösung nochmals um Jahre verzögern oder ganz zum Erliegen bringen. Weiters empfiehlt ein Handelsunternehmen, die Einführung eines Stammdatenpools so rasch wie möglich vorzunehmen, da ansonsten möglicherweise an Alternativlösungen (z.B. Webportale) gearbeitet wird. Wenn die Alternativen zahlreiche Funktionen eines Pools übernehmen, sinkt dessen Nutzen, sodass eine Einführung langfristig immer unwahrscheinlicher wird.

Hinsichtlich der Einstiegsszenarien für einen Stammdatenpool gibt es im Wesentlichen drei Gruppen. (1) Initiative durch GS1 und den/die Stammdatenpoolbetreiber(n). (2) Initiative durch den Handel, insbesondere die großen Firmen. (3) Initiative durch Markant mit ZAS.

**Gruppe 1: Initiative durch GS1 und Stammdatenpoolbetreiber.** Diese Gruppe besteht im Wesentlichen aus zwei Handelsunternehmen und erwartet von GS1 und dem Stammdatenpoolbetreiber, dass alle Vorbereitungen getroffen werden, dass ein Stammdatenpool einwandfrei funktioniert und alle Anforderungen erfüllt. Weiters wird erwartet, dass GS1 konkrete

Anreize zur Teilnahme schafft und so das Commitment des Handels erzielt. Dazu werden von GS1 und dem Poolbetreiber Investitionen in Personalressourcen sowie ein hoher Servicegrad in Form einer intensiven Betreuung und einer Qualitätskontrolle eingefordert. Weiters wird bei GS1 die Verantwortung gesehen, dass bei der Industrie auf die korrekte Lieferung der Stammdaten beharrt wird. Für die Industrie sollen die Teilnahmekosten gesenkt werden, für den Handel sollen sich die Kosten in Grenzen halten. Um Anreize für die Industrie zur Teilnahme zu schaffen, werden Änderungen beim Pricing des Stammdatenpools (vor allem günstigere Lizenzgebühren), Werbung und/oder Druckausübung seitens GS1 vorgeschlagen. Bei der Preisgestaltung schlägt ein Interviewpartner vor, dass der Industrie nur Transaktionsgebühren für abgeholte Stammdaten verrechnet werden sollen. Das derzeitige Pricing-Modell würde die Industriefirmen, die Stammdaten in den Pool einstellen, „bestrafen“, wenn die Daten vom Handel nicht abgeholt werden.

**Gruppe 2: Initiative durch den Handel, dann durch die Industrie (inklusive ECR).** Diese Gruppe umfasst im Wesentlichen vier Handelsfirmen, welche den ersten Schritt in einem gemeinsamen Commitment des Handels, vor allem der großen Handelsfirmen, sehen. Besteht handelsseitig ein umfassendes Commitment, wird es auch möglich sein, große Industriefirmen für die Nutzung des Pools zu gewinnen, was wiederum eine Voraussetzung für die Erreichung der kritischen Masse an Artikeln ist. Diese Handelsfirmen sehen für dieses Vorhaben auch ECR in der Pflicht und treten für eine ECR-Arbeitsgruppe ein. Vorschläge für einen verbindlichen Fahrplan für eine branchenweite Umsetzung eines Stammdatenpools werden in folgenden Maßnahmen gesehen:

- Lancierung eines großen **ECR-Pilotprojekts** mit zumindest je drei Handels- und Industriefirmen
- **Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses über die Stammdaten** durch den Handel, d.h., Einigung auf die gemeinsame Schnittmenge und Standardisierung der Bedeutung der einzelnen Datenfelder.
- **Gemeinsamer Beschluss**, Stammdatenpools nutzen zu wollen. Dieses Commitment wird mit einer gleichzeitigen oder nachfolgenden Vereinbarung eines für Handel und Industrie verbindlichen **Einstiegstermins** verbunden.
- Eine breit angelegte **Testphase** durch mehrere Handelsunternehmen mit Abstimmung der teilnehmenden Industriefirmen. Für eine schnellstmögliche Gewinnung an Erfahrungen wird eine Auswahl möglichst vieler Warengruppen vorgeschlagen.
- **Gemeinsame Auswahl geeigneter Industriefirmen** nach Eignung der Warengruppen und optimaler Abdeckung im Einkauf. Im Gegensatz zum davor genannten Vorschlag wird eine schrittweise Einführung des Pools in ausgewählten Warengruppen vorgeschlagen. Wenn ein gemeinsamer Nenner an Anforderungen nicht sofort erreicht werden kann, werden **Übergangslösungen** vorgeschlagen.

**Gruppe 3: Innerorganisatorische Initiative durch Markant mittels ZAS.** Diesen Standpunkt vertreten zwei Handelsunternehmen, die bei der branchenweiten Einführung eines Stammdatenpools auch künftig wenig Fortschritt erwarten. Diese Gruppe sieht in dem Angebot von ZAS in Österreich die Initiative seitens der Markant. Die Markant sieht den Beitrag von ZAS in einem erleichterten Zugang zu SA2 auch für kleinere Handelsunternehmen. Dies wird mit der Schaffung günstiger Teilnahmebedingungen und einer Qualitätskontrolle als umfassende Serviceleistung seitens Markant Deutschland erzielt. Durch Vernetzung von ZAS und SA2 (ZAS enthält auch SA2-Daten) wird zur Bildung einer kritischen Masse beigetragen.

Die von den einzelnen Handelsunternehmen dargestellten Einstiegsszenarien werden nachfolgend beschrieben.

**Handelsunternehmen 1:** Im gegenwärtigen Henne-Ei-Dilemma fällt GS1 die Rolle der „Henne“ zu, d.h., es kann nur GS1 die Institution sein, die den Anfang macht. Ein gemeinsames Commitment des Handels kann nicht a priori erwartet bzw. erhofft werden, sondern GS1 muss die Rolle des klaren Promotors übernehmen. Als wesentlich wird in diesem Zusammenhang auch eine zentrale Ansprechperson gesehen, die hinter diesem Projekt steht und dieses stark vorantreibt. Laut Aussage des Handelsunternehmens kann ein Stammdatentool ein attraktives Geschäftsmodell sein, das jedoch, wie jedes Geschäftsmodell, ein unternehmerisches Risiko birgt, welches es zu tragen gilt. Als Voraussetzung für die Erlangung des Commitments muss eine Poollösung entwickelt werden, die auch funktioniert, d.h., alle Anforderungen seitens Handel und Industrie erfüllt. Dazu zählt vor allem auch die Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses der Stammdaten und der Bedeutung ihrer Feldinhalte.

Zur Schaffung eines funktionierenden Stammdatentools sieht das Handelsunternehmen die Notwendigkeit, dass in personelle Ressourcen investiert wird, die den Aufbau eines für die Branche geeigneten Tools betreiben. Ein diesbezüglicher Vorschlag geht von der Anstellung von Mitarbeitern (z.B. 30 Studenten) bei GS1 aus, die die Qualitätskontrolle der Stammdaten im Tool übernehmen und Lieferanten für die Nutzung des Tools gewinnen. Erst wenn einige Lieferanten am Tool teilnehmen und die Datenqualität gewährleistet ist, sieht das Handelsunternehmen die Voraussetzungen geschaffen, dass das Toolsystem auch im Handel eine attraktive Option ist, für welche auch das Commitment mehrerer Handelsfirmen erzielt werden kann. Gemeinsam mit teilnehmenden Industriefirmen wäre unter diesen Voraussetzungen der Handel bereit, auf weitere Industriefirmen Druck auszuüben. Dies könnte auch im Rahmen von ECR geschehen.

Für GS1 bedeutet dieser Ansatz, dass in die notwendige Entwicklungsarbeit eines Stammdatentools investiert und das entsprechende unternehmerische Risiko eingegangen werden muss. Wie es der Interviewpartner ausdrückt, muss GS1 „ein Gesamtkonzept erarbeiten und wie ein Investor zu den Kunden gehen“. Teil dieses Geschäftsmodells sollte auch die Durchführung einer zentralen Qualitätskontrolle sein, die mittels ausführlicher Tests auch glaubwürdig vermittelbar ist. Aufgrund der Kosten sollte angestrebt werden, dass innerhalb eines halben Jahres zumindest ein Handelsunternehmen einen Trial mitmacht. Ab einer abgedeckten Artikelzahl von 5.000 bis 10.000 von 100 bis 200 Lieferanten kann sich der Interviewpartner vorstellen, dass innerhalb dieses Zeitraums ein Handelsunternehmen dafür gewonnen werden kann. Wenn die Anforderungen auf diese Weise von GS1 a priori erfüllt werden, geht das Handelsunternehmen davon aus, dass der österreichische Handel professionell genug ist, eine gute Dienstleistung auch anzunehmen.

**Handelsunternehmen 2:** Dieses Unternehmen sieht die Initiative beim Betreiber des Stammdatentools. Diese soll ein den Anforderungen des Handels genügendes System entwickeln. Im Gegensatz zu dem oben erwähnten Einstiegsszenario sieht dieses Unternehmen die Hauptverantwortung beim Poolbetreiber und weniger bei GS1. Die Rolle von GS1 wird eher in der Funktion der fachlichen Unterstützung und neutralen Betreuung gesehen. Dennoch wird auch von diesem Unternehmen eine Promotion des Tools durch GS1 erwartet. Für ECR sieht dieses Handelsunternehmen keinen Handlungsbedarf.

**Handelsunternehmen 3:** Im Gegensatz zur ersten Gruppe sieht dieses Handelsunternehmen den Ball beim Handel. Als Voraussetzung für die Einführung eines Stammdatentools wird ein Commitment von allen Handels- und Industriefirmen gesehen, das einen zeitlich verbindlichen Plan enthält. Dieser würde verhindern, dass alle Anstrengungen wieder im Sand verlaufen und der Start immer wieder verschoben wird. Das Handelsunternehmen plädiert für einen raschen Umstieg. Für eine breite Nutzung wird eine selbstständige Weiterentwickelbarkeit des Tools als wichtig angesehen. Die Anpassung an individuelle Spezifika sollte durch den

Poolbetreiber oder Eigenentwicklungen des Handels in einer stufenweisen Entwicklung erfolgen. Für die Einführungsphase wird die Wahl geschlossener Warengruppen empfohlen, damit die Nutzungshäufigkeit maximiert wird und damit rasch positive Erfahrungen gemacht werden. Es wird betont, dass Erfahrungen aus dem Echtbetrieb wesentlich aussagekräftiger sind als solche aus einem Testbetrieb. In organisatorischer Hinsicht sieht der Interviewpartner die Notwendigkeit, dass die Überzeugungsarbeit bei den Lieferanten durch den Einkauf erfolgt.

In technischer Hinsicht wird die Entwicklung eines abstrakten Datenmodells für die Stammdaten als notwendig erachtet, sodass dieses Modell alle Warengruppen abdeckt. Falls erforderlich, muss die Entwicklung eines solchen Modells in Stufen erfolgen. Als Zwischenschritt wird die Möglichkeit mehrerer auf Produktgruppen spezialisierter Stammdatenpools gesehen, die untereinander vernetzt sind. Wie es der Interviewpartner ausdrückt, sind Spezialisierungen in diesem Fall besser als ein „Esperanto-Ansatz“.

Die Rolle von GS1 wird bei diesem Ansatz in der Funktion gesehen, alle relevanten Firmen an einen Tisch zu bringen sowie die notwendigen Normierungen vorzunehmen. Die meiste Verantwortung sieht dieses Handelsunternehmen bei ECR, weil es für notwendig gehalten wird, dass „der Handel mit einer Stimme spricht“, was am ehesten auf einer ECR-Plattform geschehen kann.

**Handelsunternehmen 4:** Dieses Handelsunternehmen sieht diese Thematik als klassischen ECR-Gedanken und ortet mehr als andere die Initiative bei ECR. Der Interviewpartner fordert den Handel dazu auf, „sich einen Ruck zu geben“, sieht aber auch das eigene Unternehmen in der Pflicht, weil man „nicht warten kann, bis die anderen etwas tun“. Als wichtigen Schritt für einen branchenumfassenden Stammdatenpool sieht diese Firma die Harmonisierung der Stammdaten und die Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses über die Stammdateninhalte. Es wird betont, dass der Stammdatenpoolbetreiber am Erfolg des Pools maßgeblich beteiligt ist, wenngleich der Erfolg auch stark von der Nutzung durch Handel und Industrie abhängt.

Die Rolle von ECR wird in der Bildung einer großen Pilotgruppe gesehen, die aus zumindest drei bis vier Handels- und vier bis fünf Industriefirmen besteht. Diese Pilotgruppe sollte den Stammdatenpool zum Einsatz bringen und rasch Ergebnisse erzielen, anhand derer eine finale Entscheidung getroffen werden soll. Falls die damit gewonnenen Erfahrungen negativ sind, wird ein definitives „Aus“ für sinnvoller erachtet als das gegenwärtige Vorgehen.

GS1 fällt nach diesem Ansatz die Rolle der Plattform zu, die alle Beteiligten an einen Tisch bringt und die notwendige Infrastruktur für Meetings zur Verfügung stellt. Weiters sollte GS1 auf der Ebene der Standardisierung aktiv mitwirken, indem sie die Standardisierung der Plausibilitäts- und Qualitätsprüfungen unterstützt und Enabling Technologies bereitstellt (z.B. Überarbeitung der PRICAT-Empfehlung). GS1 sollte ferner das Know-how und die Erfahrungen aus dem Ausland nutzen, um daraus für den österreichischen Markt zu lernen. Schließlich wird die Rolle von GS1 auch als aktives Mitglied in der oben genannten Projektgruppe gesehen.

**Handelsunternehmen 5:** Dieses Handelsunternehmen sieht die Pionierarbeit bei den großen Firmen, weil nur diese über die nötigen Ressourcen verfügen. Es wird als wesentlich erachtet, dass auch auf Lieferantenseite die großen internationalen Firmen den Beginn machen. Die Rolle von ECR wird in der Dokumentation und Präsentation von Best-Practice-Beispielen gesehen. Weiters wird betont, dass das Thema Stammdatenpool nicht, wie in der Vergangenheit, als IT-Thema, sondern als Prozesssthema gesehen wird. Da der Stammdatenprozess derzeit nicht standardisiert ist, wird als zentrale Aufgabe für ECR die Prozessstandardisierung im Rahmen eines Arbeitskreises gesehen, der nicht nur die IT, sondern vor allem die betroffenen Fachabteilungen umfassen sollte.

Die Rolle von GS1 wird in der eines Promotors gesehen, der aufgrund seiner Position auf die Industrie einen „sanften Druck“ ausüben kann, einen Stammdatenpool zu nutzen. So wird vorgeschlagen, dass GS1 Firmen, die an GS1-Initiativen teilnehmen, zur Poolnutzung verpflichtet werden.

**Handelsunternehmen 6:** Wie einige andere Firmen sieht dieses Handelsunternehmen die Initiative bei den großen Playern im Handel, weil es ohne diese Firmen schwierig sein wird, Lieferanten für die Poolnutzung zu gewinnen. Auf Lieferantenseite wird die Teilnahme großer internationaler Markenartikelfirmen als unproblematisch gesehen, weil diese Firmen international einen Pool bereits teilweise verwenden. Für die Einstiegsphase schlägt dieses Handelsunternehmen vor, dass eine abgestimmte Testphase bei mehreren Handels- und Industriefirmen erfolgt, wobei betont wird, dass die teilnehmenden Lieferanten bei den Handelsfirmen abgestimmt werden sollten. Um möglichst rasche Erfahrungen über geeignete Warengruppen zu bekommen, sollte die Testphase mehrere Warengruppen umfassen, sodass ein Rollout später in den am besten geeigneten Bereichen stattfinden kann. Wie auch ein anderes Handelsunternehmen feststellt, sollte die Einführung schrittweise erfolgen. Handelsseitig könne bei einem ausreichenden Commitment durch Konditionen ein Anreiz geschaffen bzw. Druck auf die Lieferanten ausgeübt werden. Eine wichtige Teilaufgabe wird in der Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses über die Stammdaten gesehen. ECR und GS1 können hierbei den Standardisierungsprozess unterstützen.

ECR wird als Vermittler gesehen, der ein Commitment des Handels erzielen kann. Hierbei ist auch die Vereinbarung eines zeitlich verbindlichen Einführungsstermins wesentlich. GS1 kann aus Sicht dieses Unternehmens zur Erzielung des Commitments beitragen und technische Unterstützung, etwa durch Hilfestellung bei EDV-Anpassungen, leisten. Weiters wird die Funktion von GS1 als Vermittler gesehen, der Handel und Industrie an einen Tisch bringt. Weiters kann GS1 einen Fahrplan für die Abstimmung der Datenfelder und die Auswahl der an einer Testphase teilnehmenden Industriefirmen entwickeln. Weiters sollte GS1 auch auf Industrie-seite Teilnahmeanreize schaffen, etwa durch Reduktion der Nutzungskosten.

**Handelsunternehmen 7:** Die Initiative wird bei Markant im Angebot des ZAS für die österreichischen Markant-Mitglieder gesehen, welches in Österreich ein „Blätterrauschen“ auslösen würde. Wie andere Firmen stellt auch dieses Handelsunternehmen fest, dass nur große Firmen im Handel etwas bewegen können. Einen Mehrwert sieht man in ZAS durch die intensive Betreuung des Pools durch die Markant Deutschland, welche sicherstellt, dass die Aktualisierung der Stammdaten seitens der Industrie rechtzeitig erfolgt. Zur besseren Erfüllung der Anforderungen des Handels wird SA2 dazu geraten, ebenfalls aktiv die Bereitstellung der Stammdaten durch die Industrie einzufordern sowie das bestehende Pricing mit den Transaktionsgebühren pro eingestellter Daten zu überdenken (etwa Abrechnung von Daten, die auch abgeholt werden).

Da die Initiative bei Markant gesehen wird, sieht man keinen Handlungsbedarf seitens ECR. Dies ist allerdings unter dem Gesichtspunkt zu sehen, dass mit ZAS bereits eine Lösung angeboten wird, die aus Sicht des Unternehmens die Anforderungen erfüllt und daher eine Lösung außerhalb der Markant-Gruppe nicht von Interesse ist. Bei GS1 sieht man wenig Handlungsspielraum und ist der Ansicht, dass das Bestmögliche bereits gemacht wurde.

**Handelsunternehmen 8:** Dieses Handelsunternehmen sieht mit ZAS die Schaffung einer Norm, die für einen elektronischen Stammdatenaustausch unabdingbar ist. Man sieht die Notwendigkeit einer Norm auf europäischer, zumindest deutschsprachiger (D-A-CH) Ebene, da eine Österreich-spezifische Norm, eventuell stark beeinflusst von großen Handelsfirmen in Österreich, als nicht zielführend angesehen wird. Eine mögliche Druckausübung auf die In-

dustrie zur Teilnahme an ZAS wird auf Ebene der Markant-Gruppe als mögliches Mittel zur Anreizschaffung gesehen.

Die Rolle von ECR sieht das Handelsunternehmen primär in der Anbindung an einen bestehenden internationalen Stammdatenpool und weniger in der Promotion einer österreichischen Lösung. Die Rolle von GS1 wird in technischen Branchen Anpassungen für PRICAT und der Unterstützung von kleinen und mittelständischen Lieferanten gesehen, sodass auch kleineren Industriefirmen der Zugang zu einem Stammdatenpool erleichtert wird.

Generell lautet die Empfehlung, dass eine Umsetzung, wenn sie beschlossen wird, rasch erfolgen sollte. Andernfalls werden von den Handelsfirmen weiterhin Alternativsysteme (z.B. Portale, PRICAT-Anwendungen) entwickelt, wodurch der Mehrwert eines Stammdatenpools signifikant sinken würde. Zu Beginn sollten die Kosten für den Handel möglichst gering sein, damit ein Anreiz zur Teilnahme geschaffen wird. Zentrale Maßnahmen in der Umsetzungsphase sind die Schaffung eines einheitlichen Verständnisses über relevante Stammdatenattribute und deren Bedeutung, die Erreichung einer kritischen Menge an Artikeln und Lieferanten, die Auswahl geeigneter Warengruppen sowie die Schaffung einer internen Akzeptanz.

Zusammenfassend kann die Rolle von ECR wie folgt charakterisiert werden:

- ECR als Treiber, damit ein Commitment im Handel erzielt werden kann oder
- ECR als Unterstützer bei Umsetzungsinitiativen, die von großen Handelsfirmen oder GS1 ausgehen, in Form von Prozessstandardisierungen und Normierungen, Best-Practice-Dokumentationen, „Wiederbelebung“ des Arbeitskreises Stammdaten oder
- keine Beteiligung durch ECR Austria notwendig.

Die Rolle von GS1 Austria wird ebenfalls unterschiedlich gesehen:

- GS1 als Treiber in Form eines starken Engagements, finanzieller Investments und Inkaufnahme eines Risikos, um einen funktionierenden Stammdatenpool aufzubauen, damit dieser für Handel und Industrie einen Nutzen bringt.
- GS1 als Treiber durch Ausübung von Druck auf die Industrie, einen Stammdatenpool zu nutzen, in Form von Verpflichtungen bei Teilnahme an GS1-Initiativen.
- GS1 als Treiber bzw. Unterstützer durch Forcierung des Commitments des Handels, indem man die Handelsfirmen „an einen Tisch bringt“. Weiters kann GS1 die organisatorischen Rahmenbedingungen bereitstellen.
- GS1 als Normierungsinstitution zur Unterstützung eines gemeinsamen Verständnisses über benötigte Stammdatenfelder.
- GS1 als fachlicher und technischer Betreuer bei der Einführung eines Stammdatenpools durch Unterstützung bei IT-Anpassungen und Schnittstellen, Schulungen der Industriefirmen, Standardisierung der Qualitätskontrolle und Plausibilitätsprüfung, PRICAT-Empfehlung, Knowhow-Transfer über Stammdatenaustausch im Ausland, Teilnahme an Pilotprojekt.

### **7.3. Schaffung eines einheitlichen Verständnisses über Stammdatenattribute**

Derzeit besteht im Handel eine Heterogenität der Stammdatenattribute in zweifacher Hinsicht:

- Unterschiedliche benötigte Stammdatenattribute bei den einzelnen Handelsfirmen (siehe Abschnitt 3.2), d.h., welche Attribute werden von jedem Handelsunternehmen benötigt?

- Unterschiedliches Verständnis über die Bedeutung der Feldinhalte von Stammdatensattributen (siehe Abschnitt 3.2), z.B. Einheiten von Abmessungen und Gewichten, Verständnis über Breite, Höhe und Tiefe.

Je größer die jeweiligen Schnittmengen sind, desto größer ist die Abbildbarkeit der Stammdaten in einem Stammdatenpool und desto einfacher ist die Stammdateneingabe auf Seite der Industrie. In weiterer Folge nimmt mit steigender Schnittmenge bei den Attributen und deren Bedeutung die Arbeits- und Kostenersparnis durch einen Stammdatenpool zu. Um eine jeweils höhere Schnittmenge bei den Attributen und deren Bedeutung zu erzielen, ist eine Standardisierung unter den Handelsfirmen notwendig (siehe Abbildung 5). Einige Handelsfirmen sehen darin kein wesentliches Hindernis, weil sie davon ausgehen, dass die Bedürfnisse im Handel ähnlich gelagert sind, während andere Handelsunternehmen Zweifel an der Erreichung einer solchen Standardisierung haben.

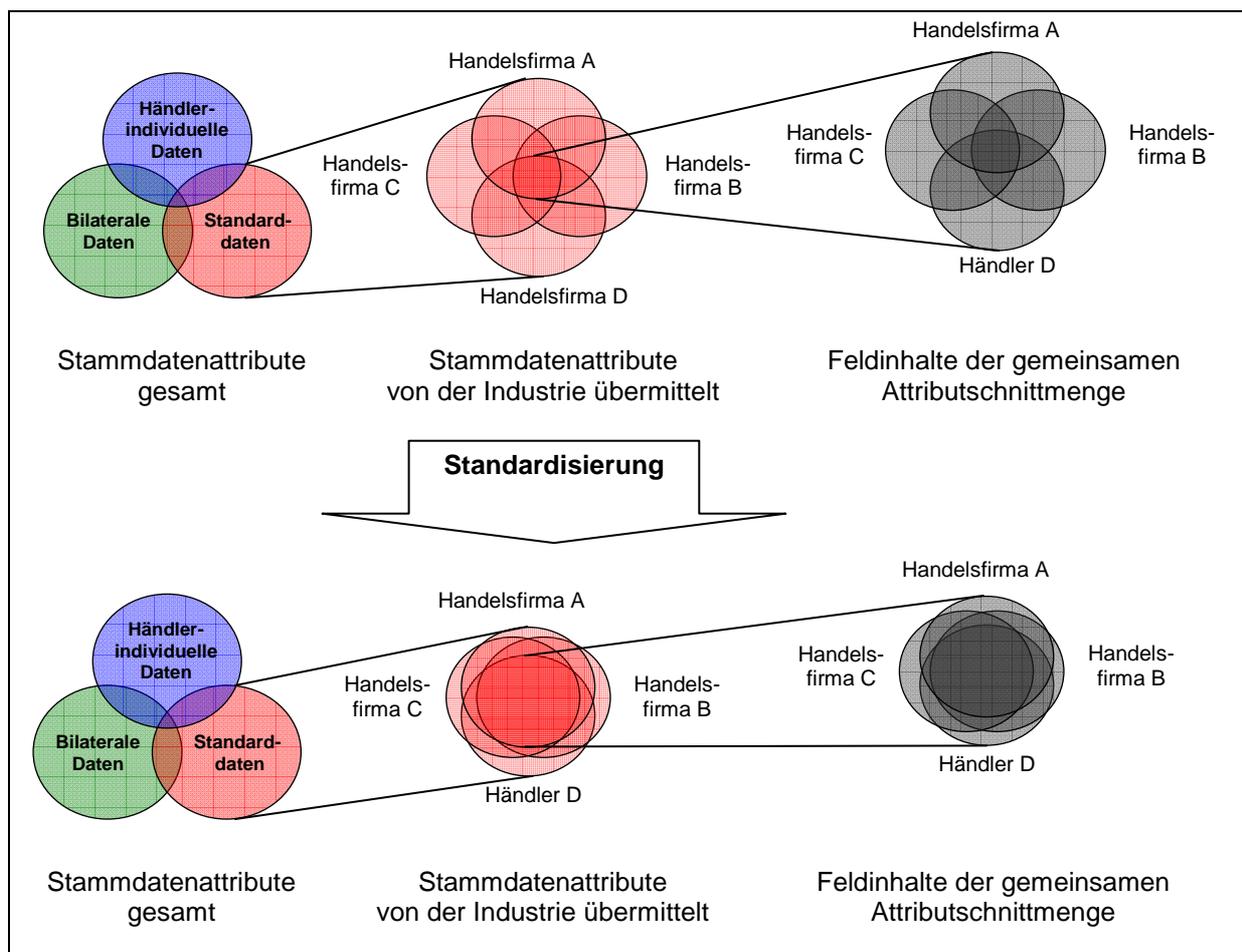


Abbildung 5. Vergrößerung der Schnittmenge an Stammdatensattributen und deren Bedeutung durch Standardisierung

#### 7.4. Maßnahmen zur Erreichung einer kritischen Menge an Artikeln und Lieferanten

Rationalisierungsvorteile werden ausschließlich bei den **großen Markenartikelfirmen** gesehen, auch wenn diese weniger dynamische Sortimente haben.

Die Begründung hierfür ist zweifach:

- Große Industriefirmen verfügen über größere Sortimente, daher kann alleine durch die Anzahl der betroffenen Artikel eine kritische Menge rasch erreicht werden. Nach Aussage einiger Handelsfirmen werden die tendenziell seltener stattfindenden Artikeländerungen durch die Sortimentsgröße überkompensiert.
- Große Industriefirmen verfügen über die notwendige IT-Ausstattung, um Stammdaten rasch, elektronisch und vollständig an einen Pool zu übermitteln. Diese IT-Voraussetzungen betreffen etwa die Erfahrung bzw. Nutzung von SA2 und die Nutzung der EDIFACT-Formate INVOIC, DESADV bzw. PRICAT. Ein Handelsunternehmen nennt explizit jene Industriefirmen, die die elektronische Bestellung verarbeiten, welche als industrieseitiger Vorprozess der Poolnutzung betrachtet werden könnte. Diese Voraussetzungen fehlen bei kleinen und mittelständischen Lieferanten oft völlig, daher ist deren Disziplin bei der Übermittlung der Stammdaten tendenziell auch schlechter. Handelsfirmen, die auf eine mangelnde Disziplin der Lieferanten hinweisen (vor allem hinsichtlich der Vollständigkeit der Stammdaten), sehen durch den Stammdatenpool keine Verbesserung dieses Problems, was den wahrgenommenen Nutzen des Stammdatenpools verringert. Langfristig kann eine stärkere Einbindung kleinerer, technisch weniger versierter Lieferanten in den Stammdatenpool auf diesem Gebiet Verbesserung bringen.

Ein Handelsunternehmen legt größeren Wert auf die Warengruppenstruktur der Lieferanten und gibt an, dass die Abdeckung geschlossener Warengruppen zumindest in der Einführungsphase wichtiger ist als die reine Größe des Lieferanten.

Für die Erzielung von Einsparungen werden die Anzahl der Artikel und deren kritische Mindestmenge als wichtiger erachtet als die Zahl der teilnehmenden Lieferanten. Folgende Angaben werden hinsichtlich der **kritischen Menge an Artikeln** gemacht:

- Zumindest 5.000 Artikel für den Anfang
- Mindestens 30% der Artikel, langfristig 60 bis 70% der Artikel
- 30 bis 40% der Artikel in einem ersten Schritt, langfristig 100% durch Stammdatenpool oder Portal/bilateral integriert
- Mindestens 50% der Artikel
- Zumindest 50% der Artikel, ideal wären 80% der Artikel
- Minimum: die größten 125 Lieferanten
- Unter den wichtigsten 200 bis 250 Lieferanten 70%
- Endgültig 90 bis 95% der Lieferanten (alle außer regionale Kleinlieferanten)
- Abdeckung der Lieferanten, die gegenwärtig einen Stammdatenpool nutzen, die Formate ORDERS, INVOIC oder DESADV einsetzen und geschlossene Warengruppen haben. Eine Artikelanzahl ist daher nicht quantifizierbar.

Für den Einstieg ist daher eine Abdeckung von 10.000 Artikeln als Richtwert zu empfehlen. Langfristig sind zumindest 25.000 Artikel anzustreben. Hinsichtlich der Anzahl der Lieferanten sollten die größten 150 bis 200 Lieferanten angestrebt werden.

## 7.5. Eignung von Warengruppen für einen Stammdatenpool

Speziell für eine Einstiegsphase ist die Auswahl geeigneter Warengruppen von herausragender Bedeutung. Dabei zeigen sich hinsichtlich der Warengruppeneignung folgende Einschränkungen bzw. Trade-offs:

**Artikel mit vielen Bewegungen** würden durch die Änderungshäufigkeit mehr Rationalisierungspotenzial bringen, aber die Änderungen „passen“ nicht zum Stammdatenpool. Dynamische Warengruppen wie Obst & Gemüse, Fleisch haben bei den Stammdaten meist Preisänderungen, die nicht durch den Stammdatenpool erfasst sind und meist von kleinbetrieblichen Lieferanten mit schwacher IT-Ausstattung geliefert werden. Weiters kann es zu kurzfristigen Prozessänderungen, wie z.B. Lieferproblemen, kommen, die rasches Agieren erfordern, wofür eine elektronische Abwicklung zu unflexibel sein kann.

**Markenartikel** der großen Konzerne haben meistens eher stabilere Sortimente mit weniger Änderungen, was den Rationalisierungsvorteil schmälert. Andererseits sind diese Lieferanten wieder besser geeignet, weil sie viele Artikel haben und technisch gut ausgestattet sind.

**Nutzungshäufigkeit:** manche Warengruppen umfassen „geschlossene“ Sortimente und können damit zu eine höhere Nutzungshäufigkeit eines Pools durch die Benutzer erzielen (siehe Abschnitt 3.14 und Abbildung 2). Beispiele für solcherart geeignete Warengruppen sind Tiefkühlprodukte und Spirituosen.

Nachfolgende Tabelle 7 stellt die für einen Pool gut oder schlecht geeigneten Warengruppen inklusive der jeweiligen Begründung dar.

<b>Gut geeignete Warengruppen</b>	<b>Begründung</b>
Trockensortiment-Markenartikel inklusive Getränke	Viele Markenartikelfirmen mit technischen Voraussetzungen, Änderungen eher in den Produkteigenschaften als bei den Preisen
Grundnahrungsmittel/Nährmittel	Viele Markenartikelfirmen mit technischen Voraussetzungen, wenige Preisänderungen
Kosmetik und Waschmittel	Viele Markenartikelfirmen mit technischen Voraussetzungen, häufige Änderungen durch Innovationen, Neuprodukte und Promotions. Stammdatenänderungen betreffen daher häufiger die Produkteigenschaften als die Preise.
Systemlieferanten mit wechselnden Sortimenten und Saisonwaren (z.B. Tchibo)	Viele Saisonartikel, daher häufige Artikelneuanlagen, die grundsätzlich durch einen Pool besser gehandhabt werden können
Tiefkühlkost	Geschlossene Warengruppe erhöht Nutzungshäufigkeit im Einkauf
Informationsintensive Produkte (z.B. Bioprodukte, Wein)	Ermöglichen viele erweiterte Stammdaten, die Mehrwert schaffen
Molkereiprodukte	Viele Markenartikelfirmen mit technischen Voraussetzungen, häufige Änderungen durch Innovationen, Neuprodukte und Promotions
<b>Schlecht geeignete Warengruppen</b>	<b>Begründung</b>
Obst und Gemüse	Gewichtsartikel, zahlreiche Attribute, häufige und oft sehr kurzfristige Preisänderungen, die durch Pool nicht abbildbar sind, viele kleine Lieferanten, die nicht die technischen Voraussetzungen erfüllen
Fleisch	Gewichtsartikel, zahlreiche Attribute, häufige Preisänderungen, die durch Pool nicht abbildbar sind, viele kleine Lieferanten, die nicht die technischen Voraussetzungen erfüllen
Fisch	Gewichtsartikel, zahlreiche Attribute, häufige Preisänderungen, die durch Pool nicht abbildbar sind, Komplexität der Warengruppe ist insgesamt zu groß für Pool
Nonfood-Artikel	Insbesondere bei Importwaren aus Fernost erfüllen Lieferanten bei weitem nicht die technischen Voraussetzungen

**Tabelle 7. Eignung von Warengruppen für einen Stammdatenpool**

## 7.6. Maßnahmen zur internen Akzeptanz eines Stammdatenpools

Stammdatenpools (vor allem SA2) haben eher geringe **Priorität**, im Vergleich dazu haben kurzfristigere Lösungen (z.B. eigene Portale oder gemeinsame Nutzung von Portalen mit anderen Handelsfirmen) wegen der geringeren Kosten und der rascheren Umsetzung eher eine höhere Priorität. Einige Handelsfirmen sind jedoch bereits bei der Evaluierung von Portallösungen, SA2 und/oder ZAS oder haben diese in nächster Zeit vor.

Alle Handelsfirmen sind sich einig, dass Stammdaten für zahlreiche Prozesse absolut **notwendig** sind und diese steuern. Daher muss ein Stammdatenpool eine höhere Priorisierung erreichen, indem Anreize geschaffen werden und die Einstiegshürden durch Unterstützung und Commitment in Handel und Industrie reduziert werden.

Alternativlösungen wie z.B. Portale werden eher nicht als Konkurrenz zu Stammdatenpools gesehen, sondern als vorübergehende oder dauerhafte Ergänzung zu Stammdatenpools erachtet. Die bisherige manuelle Stammdateneingabe soll für die Standarddaten langfristig auf ein Minimum reduziert werden.

Wie bei jeder IT-Umstellung spielt die unternehmensinterne Situation eine wesentliche Rolle. Die betroffenen Fachabteilungen, d.h. insbesondere der **Einkauf**, müssen von Anfang an einbezogen werden sowie für die Nutzung des Stammdatenpools gewonnen und **überzeugt** werden. Zahlreiche Handelsunternehmen rechnen mit internen Widerständen.

- **Nutzungshäufigkeit:** Dieses Argument wird vor allem von den Handelsfirmen vorgebracht, die sich mit Stammdatenpools intensiver auseinandergesetzt haben. Die Wahl der Warengruppen beeinflusst die Nutzungshäufigkeit des Stammdatenpools und damit die Lerneffekte durch die Einkäufer bzw. Sachbearbeiter (siehe Abschnitt 4.2).
- **Benutzerfreundlichkeit:** Dieses Argument wird ebenfalls von Firmen genannt, die sich intensiver mit der Thematik auseinandergesetzt haben. Anforderungen sind vor allem einfaches Auffinden relevanter Daten, eine übersichtliche Benutzeroberfläche für Kontrolle und Ergänzung der Stammdaten sowie eine einfache Erlernbarkeit.
- **Personalressourcen:** Stammdatenpools werden nicht als Mittel zum Personalabbau oder Reduktion von Personalkosten durch weniger qualifizierte Sachbearbeiter gesehen. Dies ist bei kleineren Unternehmen organisatorisch auch nicht möglich. Rationalisierungen werden eher als frei werdende Kapazitäten für eine genauere Qualitätskontrolle und/oder das Management von mehr bzw. komplexeren Stammdaten bei gleichem Personalstand gesehen.

## 7.7. Zu berücksichtigende Faktoren bei einer Stammdatenpool-Einführung

Ausgehend von den oben beschriebenen Einstiegsszenarien und relevanten Maßnahmen ist eine Reihe von Faktoren zu berücksichtigen, die in Abbildung 6 dargestellt sind.

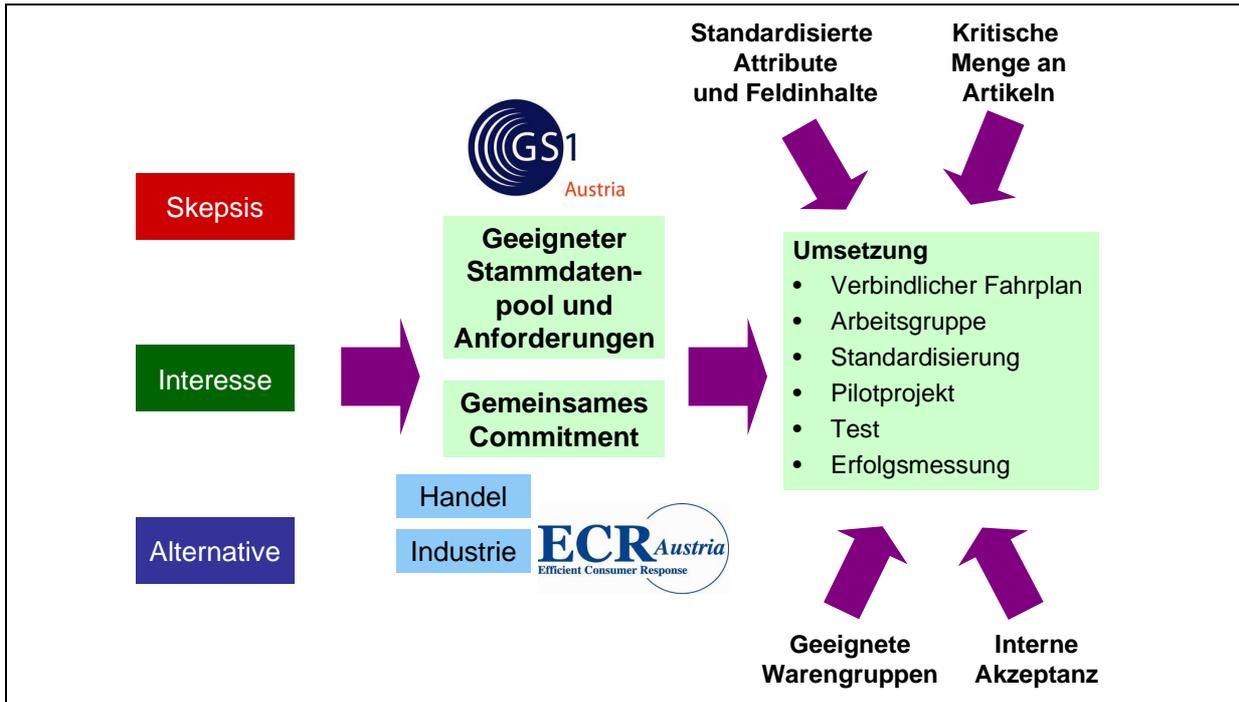


Abbildung 6. Zusammenfassung der Einstiegsszenarien

## 8. Zusammenfassung

**Außerordentlich große Teilnahmebereitschaft an der Studie:** Teilnahme aller kontaktierten Handelsunternehmen, Mitwirkung von zumindest 27 Handelsmanagern (inklusive Geschäftsführern) durch Teilnahme an den Interviews bzw. durch Abstimmung mit den Interviewteilnehmern. Durchschnittliche Interviewdauer pro Interview: Über 2,5 Stunden (exklusive Vorbereitungen).

**Dieses große Engagement bei der Studie belegt starkes Interesse am Thema, Handlungsbedarf und Potenziale.**

**Präferierte Lösung** für elektronischen, integrierten Stammdatenaustausch ist **langfristig ein Stammdatentpool**, bis dahin sind kurzfristigere und kostengünstigere Lösungen denkbar.

### Grundsätzliche Positionen im Handel:

- **Skepsis:** Zufriedenheit mit bestehenden Prozessen, ungünstiges Kosten-/Nutzen-Verhältnis bei derzeitigen Stammdatentpoolösungen. Priorität für kurzfristigere Lösungen. Nachteile: unterschiedliche Datenlogik, Qualitätskontrolle, Henne-Ei-Problem. Voraussetzung für Interesse: eine zufriedenstellende Stammdatentpoolösung.
- **Interesse:** Notwendigkeit einer Automatisierung, jedoch negative Erfahrungen in der Vergangenheit. Sehen Rationalisierungspotentiale bei breiter Nutzung und Chancen durch erweiterte Stammdaten. Grundsätzliche Bereitschaft zur Teilnahme, wenn Commitment gegeben ist.
- **Alternativlösung ZAS:** Erleichterter Zugang zu SA2 über ZAS für Markant-Mitglieder, durch Vernetzung mit ZAS Beitrag zu kritischer Menge möglich. Beginnende Auseinandersetzung bzw. Evaluierung.

### Chancen für einen Stammdatentpool:

- Verlässliche Serviceleistungen, vor allem Qualitätskontrolle
- Erweiterte Stammdaten und Integration der Bilddaten
- Erzielung einer höheren Datenqualität bei gleichzeitig hoher Aktualität
- Zeitgemäße Lösung zur Ablöse der „manuellen Krücke“
- Verknüpfung mit Bewegungsdaten
- GDSN
- Standardisierung der Stammdaten zur Schaffung eines einheitlichen Verständnisses
- Saubere Definition und Abstimmung von Stammdatendimensionen (z.B. Abgrenzung zwischen Abmessungen für Logistik und Platzierungsempfehlungen)
- Ausnützen frei werdender Kapazitäten zur Fokussierung auf Qualitätskontrolle und komplexere Stammdaten/Warengruppen

### Herausforderungen für einen Stammdatentpool:

- Negative Erfahrungen aus der Vergangenheit: Zuerst überzogene Erwartungen, dann Enttäuschung.

- Kritische Masse an Artikeln und geeigneten Lieferanten muss erreicht und das Henne-Ei-Problem gelöst werden.
- Individuelle Stammdatenfelder in den Handelsfirmen, daher muss ein einheitlicher Stammdaten-Standard erst geschaffen werden.
- Händler eigene Stammdaten (inklusive Preise), die nicht abgebildet werden können.
- Mehr Fokus auf Prozessverständnis unter Einbeziehung des Einkaufs als betroffene Fachabteilung.
- Geringe Priorität innerhalb der firmeneigenen Projekte.
- Hohe Anfangsinvestitionen hinsichtlich Zeit und Geld.
- Interne Widerstände, wie bei jeder IT-Umstellung.

**Nächste Schritte:** Voraussetzung für Nutzung des Stammdatenpools durch den Handel ist Vertrauen in das Funktionieren und die breite Nutzung des Stammdatenpools. **Commitment des Handels ist unabdingbar, Vorleistungen der GS1 zur Erreichung des Commitments sind notwendig, daher:**

1. Auswahl eines geeigneten Stammdatenpools und Maßnahmen zur Erfüllung der Anforderungen
2. Herstellung eines Commitments durch mehrere große Handelsfirmen (z.B. gemeinsamer Beschluss, Pilotprojekt, ECR-Arbeitsgruppe). Wichtig: Einbeziehung der relevanten Fachabteilungen (Einkauf, Logistik, IT)
3. Herstellung eines Commitments mit mehreren großen Markenartikelherstellern
4. Rasche Erzielung von Ergebnissen und Erfolgsmessung