

EDI macht einen (kleinen) Sprung

Mehr Zeit für das eigentliche Handelsgeschäft, Vereinfachung durch Übereinkunft und damit wirtschaftlichere Prozesse sowie schnellere Warenumschnitte sind einige Punkte über die Hartmut Lötters und Peter Niederhausen auf dem BDSE-Kongress in Köln referierten.

Als Kampf gegen die Zeitdiebe sieht Hartmut Lötters den Einsatz für den Electronic Data Interchange, gerne kurz EDI genannt. Der Fachmann der ANWR für diesen Bereich ist gleichzeitig Geschäftsführer des European Clearing Centers (ECC), das die Datenkommunikation in der Schuhbranche vorantreiben will. Auf dem von BDSE und HDS organisierten Kölner Kongress berichtete er, welche Fortschritte die Verbreitung auf Handels- und Lieferantenseite bereits gemacht hat und unterstrich den Nutzen des Ganzen. „Wir wollen, dass die Händler mehr Zeit für ihre Kunden haben“, so Lötters. EDI ermöglicht, den Zeitdieben wie „Erfassung der Artikeldaten“, „Kontrolle der Rechnungen“ usw. das Handwerk zu legen. Viele Händler erfassen die Artikel noch manuell, wundert sich der EDI-Spezialist. Aktuell seien 316 Händler dabei, die den Artikelkatalog (PRICAT) nutzen. 107 Händler sind darüber hinaus aktiv und nutzen weitere Austauschmöglichkeiten, auch Nachrichtenarten genannt, wie Bestellfunktion (ORDERS) oder Auf-



Hartmut Lötters ist engagierter EDI-Verfechter



Peter Niederhausen präsentiert ECR-Vorschläge

tragsbestätigung (ORDRSP). Auch alle wichtigen Lieferanten sind dabei: 56 haben mit dem ECC einen Vertrag abgeschlossen, 49 stellen bereits den Artikelkatalog (PRICAT) zur Verfügung. Von diesen 49 beherrschen 49% die Nachrichtenart ORDRSP und sogar 61% Verkaufsbericht (SLSRPT) oder 51% den Bestandsbericht (INVRPT). Lieferscheine (DESADV) oder Aufträge (ORDERS) sind mit 31% bzw. 20% bei den Lieferanten deutlich weniger weit verbreitet.

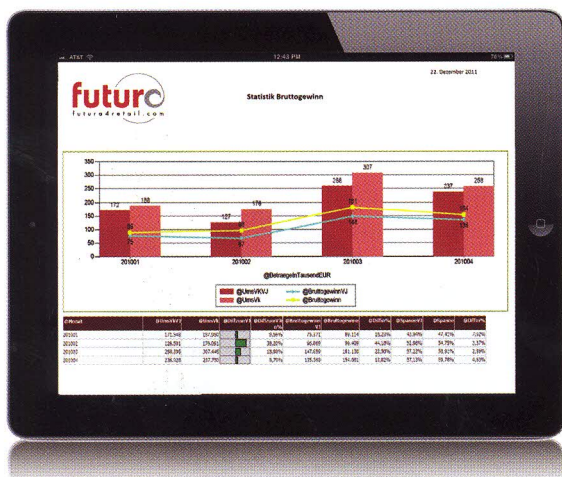
„Das System funktioniert!“ lautet die positive Nachricht. Mit der Auftragsbestätigung erfolgt die Anlage im Händler-Warenwirtschaftssystem (WWS). Eine korrekte EAN ist für etliche Prozesse unabdingbar, die den Schuhhandel wettbewerbsfähiger machen: Geschäfte über das Internet bzw. Verkaufsplattformen im Netz, NOS-Programme bzw. automatische Bestellung von Artikeln oder Shop-Systeme mit dem automatisierten Bestseller-Nachschub. Sogar eine gemeinsame Limitplanung mit dem Lieferanten hält Lötters für möglich.

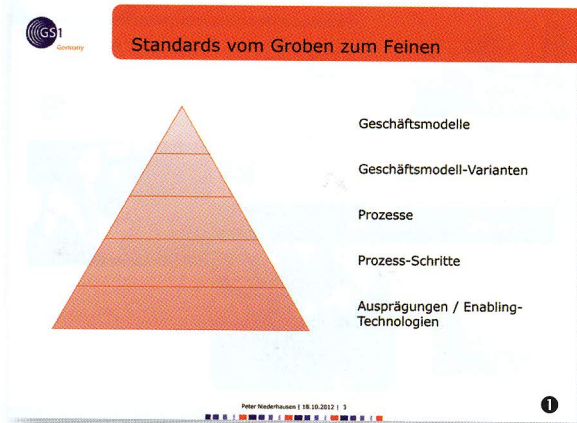
Daten der Warenwirtschaft auf dem iPad abrufen.

Das EDI-System laufe darauf hinaus, von den Vertikalen zu lernen, die früh erkennen, wohin die Dinge sich entwickeln. „EDI ist kein Selbstzweck“, so Lötters. Es gehe um die optimale Warenversorgung. Lötters sieht einen notwendigen Paradigmenwechsel hin zu mehr Geschwindigkeit in der Verarbeitung der Daten, wofür die Prozesse angepasst werden müssten. Dafür notwendig sei aber auch die Bereitschaft zur Datenkommunikation in einer gelebten Partnerschaft. Dies beinhaltet auch, durch Experimentieren hinzu zu lernen.

ECR: Weitere Abstimmung der Branchen

Auf der Ebene der Organisationen von IT, Handel und Industrie geht die Abstimmung der Branchen derzeit über die technischen Prozesse des EDI hinaus. Peter Niederhausen von GS1 Germany, Köln, berichtete über die ECR-Anwendungsempfehlung, die der Arbeitskreis Schuhe bei GS1 erarbeitet hat. Dieser wird Connecting Fashion Business genannt und besteht aus HDS, BDSE, ANWR, Sabu, Lieferanten, Händler und IT-Dienstleistern. Entsprechend der Abkür-





Transaktionsvolumen ECC hat erheblich zugenommen

	Anzahl 2010/2011		Anzahl 2011/2012		
EDI	EAN	EAN	Veränderung		
ORDERS	54.613	75.687	39%		
ORDRSP	121.239	991.053	717%		
DESADV	49.680	667.141	1243%		
SLSRPT	4.167.786	4.771.424	14%		
INVRPT	71.765.325	94.731.885	32%		

- ❶ ECR-Ausgangspunkte sind die Geschäftsmodelle. Von da an verzweigt es sich.
- ❷ Das Transaktionsvolumen im ECC hat erheblich zugenommen. Besonders Auftrags- und Auslieferbestätigung wurden stärker genutzt.

zung dieses Arbeitskreises heißt die ECR-Anwendungsempfehlung auch CFB Anwendungsempfehlung. GS1 ist die Organisation, die für eine gemeinsame Sprache im Handel sorgt und Standards erarbeitet. In der Anwendungsempfehlung werden die Geschäftsprozesse zwischen Lieferant und Handel abgebildet. Nach dem Baukastenprinzip können dabei verschiedene Geschäftsmodelle zugrunde gelegt werden. Auf sie folgen unterschiedliche Verantwortlichkeiten, Prozesse und Prozessschritte. Die Basis der Handlungspyramide in der Lieferkette bilden viele einzelne Ausprägungen und so genannte Enabling-Technologien. Geschaut hat man dabei auf Vorbilder vor

allem in der Bekleidungsbranche. Prinzipiell gleichen sich die Vorgänge in der Schuhbranche. Eines wurde auch beim Vortrag Niederhausens klar: Der ständige Datenaustausch ist Voraussetzung für ein funktionierendes ECR-System. Dafür vergeben die Lieferanten getrennte GTIN (EAN) für jede Variante eines Artikels, zum Beispiel für unterschiedliche Schuhgrößen, für Farb- und Materialvarianten. Auch für einzelne Aufträge vorgenommene Änderungen (kundenbezogene Varianten) an den o. g. Kriterien führen zu anderen GTIN. Die vergebenen GTIN sind bis zu 36 Monaten nach der letzten Lieferung gesperrt. Weitere wichtige Regeln

sind die GLN (Identifikation der Lokationen), EAN-13 Barcode, NV, EAN-128, die einheitliche Saisonkennzeichnung, die Verwendung des Warengruppenschlüssels EAS oder die Festlegung der Mindest-Inhalte der Etiketten auf Karton und Schuh. Über eine gelungene Flächenkooperation auf Basis der Anwendungsempfehlung für den Bekleidungshandel hatten im vergangenen Jahr Susanne Enßlin von Dodenhof, Posthausen, und Andreas Schaller von Lloyd berichtet. Damals war der ECR-Plan auf das Schuhsortiment übertragen worden – quasi ein Vorläufer der jetzigen Empfehlung. Enßlin sprach von einem Umsatzplus von 74 Prozent im ersten Jahr. Peter Skop

EDI aus der Sicht von WWS-Anbietern

„An uns liegt es nicht.“ So könnte man die Antworten übersetzen, die die Anbieter von Warenwirtschaftssystemen auf die Frage nach den Hemmnissen für EDI geben. Wegen der Einsparpotenziale halten alle Anbieter den weiteren Ausbau von EDI für wünschenswert, denn der Schuhhandel hinkt der Entwicklung deutlich hinterher. „Viel Luft nach oben“, sieht beispielsweise Björn Brandt von SBH. Der geringe Umfang an EDI-Daten verhindere die vollumfängliche Nutzung der Daten, so Brandt. Beiden Seiten werden Versäumnisse nachgesagt. So meint Heinz Scholz von Futura Retail: „Daran tragen sowohl die Industrie mit teilweise fehlender Systemunterstützung, als auch der Handel, mit zu geringer Nachfrage nach Daten, dazu bei.“ Und Sven Beierer von IS Integrated Systems sieht die größeren Unternehmen der Branche in der Pflicht: „Insbesondere die größeren Hersteller/Händler verhindern mit individuellen Ausprägungen noch einen Stan-

dard.“ Jörg Dufner von Ariston Informatik appelliert an die Beteiligten: „Es ist höchste Zeit, dass EDI als gemeinsames Ziel für alle Beteiligten verstanden werden muss und nicht als Macht- oder Politik-Instrument.“ Er fordert zum Beispiel ein, dass praxisorientierte Prozesse definiert werden müssten. So sollte es die Möglichkeit der Filialvormerkung geben, einheitliche Nummernsysteme für Warengruppen, Farben und Materialien sollte es geben und als Voraussetzung für eine vollautomatische Rechnungskontrolle sollten alle EDI-Datensätze zur Verfügung stehen. Bilder sollten zum Zeitpunkt der Order vorhanden und einfach abrufbar sein. Auch an der Vereinfachung der Nutzung arbeiten die WWS-Anbieter. So erklärt Christian Braun von EBG-Data: „Wir haben den gesamten EDI-Prozess neu gestaltet. So haben wir in IPOS die Komplexität für unsere Kunden deutlich reduziert und einen sehr effizienten Ablauf geschaffen.“ op