



Die gute PIM-Implementierung

– auf diese Weise erzielen Sie Geschäftsgewinne

Inhalt

- 04 Bereit zur Entscheidungsfindung – Ja oder Nein zu PIM?**
- 06 Im Tabellenschungel aufräumen**
- 08 Datenbestandsaufnahme – keep it simple**
- 10 Das richtige Team zusammenstellen**
- 12 Intern – Kulturänderung vorbereiten**
- 14 Extern – strikte Forderungen an den PIM-Anbieter stellen**
- 16 Sieben klassische Do's and Don'ts bei der PIM-Implementierung**
- 18 Alles in einem? Vorausschauend denken**

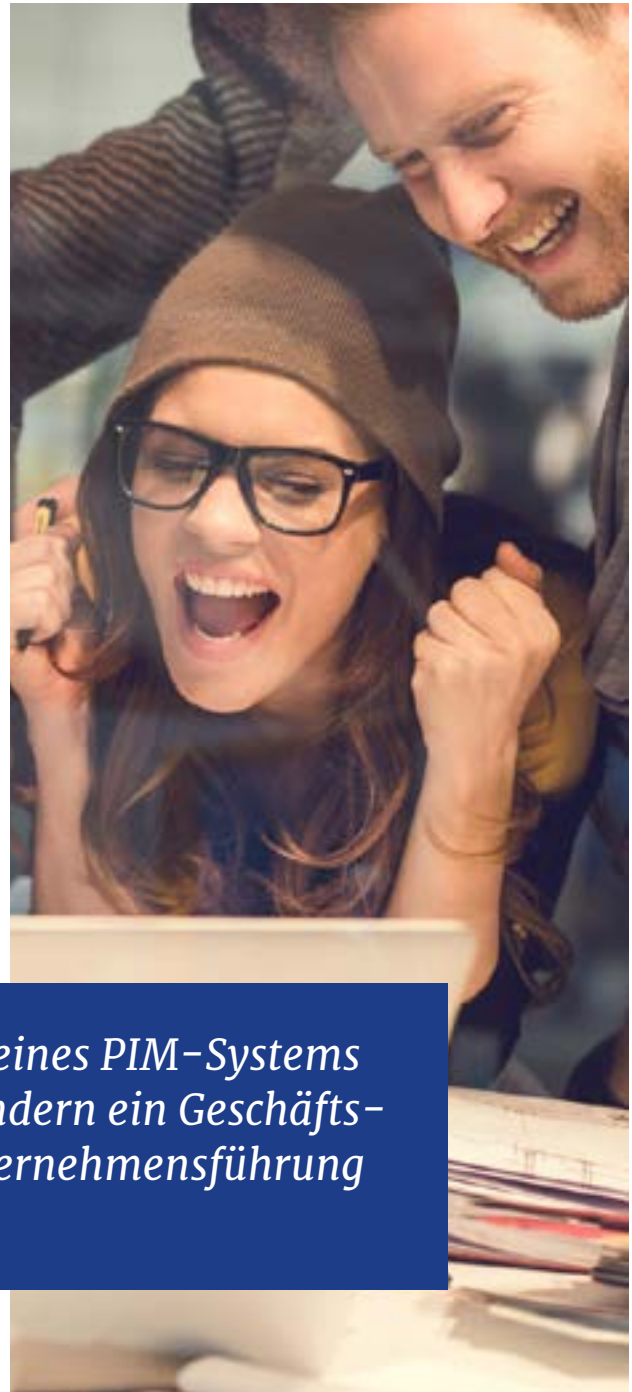


Ein System ist nie besser als die Menschen, die es anwenden. Das gilt auch für PIM-Systeme. Ein solches System kann das richtige Mittel sein, um Überblick zu schaffen und dem Unternehmen zu helfen, jede Menge von komplexen Produktinformationen zu verarbeiten und über die relevanten Kanäle effizient zu distribuieren.

Damit das PIM-System zu einem zentralen Teil der Unternehmensinfrastruktur wird und zur Bilanz beitragen kann, muss eine erfolgreiche Implementierungsphase vorausgehen. Während der Implementierung wird das Fundament geschaffen und hier wird auch eines der tragenden Prinzipien klargestellt: Die Implementierung eines PIM-Systems ist kein IT-Projekt, sondern ein Geschäftsprojekt, das in der Unternehmensführung verankert sein muss.

Darauf werden wir in diesem Leitfaden für die gute PIM-Implementierung noch zurückkommen. Wir werden uns unter anderem mit Themen beschäftigen wie: Zusammenstellung des richtigen Teams, konstruktiver Dialog mit dem Anbieter, typische kulturelle Herausforderungen sowie eine Reihe klassischer „Do’s and Don’ts“.

Viel Freude beim Lesen!



Die Implementierung eines PIM-Systems ist kein IT-Projekt, sondern ein Geschäftsprojekt, das in der Unternehmensführung verankert sein muss.



Bereit zur Entscheidungsfindung
– Ja oder Nein zu PIM?

Bereit zur Entscheidungsfindung – Ja oder Nein zu PIM?

Beim Lesen dieses Texts befinden Sie sich wahrscheinlich in einer von zwei Situationen:

1. Sie überlegen, ob PIM für Ihr Unternehmen relevant ist und wünschen sich Hilfe, um die richtige Entscheidung zu treffen.
2. Sie wissen, dass PIM die richtige Wahl ist und möchten mehr darüber erfahren, welche Forderungen die Implementierung an Sie und Ihr Unternehmen stellt.

Wenn Sie zur zweiten Gruppe gehören, ist dieser Leitfaden für Sie äußerst relevant!

Wenn Sie dagegen zur ersten Gruppe gehören, sollten Sie einen Schritt zurücktreten und sich die folgende Frage stellen: Ist PIM für mich überhaupt der richtige Weg? Und wie finden Sie die Antwort auf diese Frage?

Hierfür empfehlen wir Ihnen unseren Leitfaden

[Fünf wichtige Fragen, die Sie beantworten sollten, bevor Sie ein PIM-System wählen](#)



	C	D	E	F	G	H	I	J
	Rating	Cost	Units	Weight	Dimensions W	Dimensions H	Dimensions D	
629	123,05	244	109	223,85	1463	1302	112,37	
173	128,32	76	60	126,67	247	21	1176,19	
804	108,21	80	52	153,85	224	127	176,38	
517	207,35	481	109	119,95	224	127	176,38	
186	171,51	659	463	604,59	589	273	215,7	
170	213,53	464	223	100,22	144	78	189,4	
647	138,33	223	442	104,98	120	45	266	
478	239,12	464	748	140,51	107	138	166	
42	466,67	1051	1063	124,46	102	762	13	
19059	139,84	1323	1170	132,31	102	132	10	
6652	642,86	1548	51	111,76	102	102	1	
270	146,81	57	418	191,87	102	102		
173	171,64	802	933	141,69	102	102		
345	112,5	1322	682	169,79	102	20282		
99	113,16	1158	717	129,99	71	71		
43	427,37	932	38	131,58	71	71		
406	267,86	50	743	149,8	244	244		
75	145,12	1113	24	145,83	3941	3941		
2467	155,05	35	119	515,13	153	153		
1935	193,43	613	218	102,29	319	319		
1737	100,78	223	89	196,63	34	34		
649	4809,8	175	303	131,02	102	102		
2453	324,29	397	72	237,5	228	20282		
7689	161,77	171	75	129,99	71	71		
7844	286,55	932	38	131,58	71	71		
1172	113,37	50	743	149,8	244	244		
551	1102,6	1113	24	145,83	3941	3941		
5094	695,31	35	119	515,13	153	153		
445	5553,85	613	218	102,29	319	319		
2166	132,49	223	89	196,63	34	34		
6300	510,14	175	303	131,02	102	102		
352	4148	397						
1037	957,14							
268								

Im Tabellenschungel aufräumen

Im Tabellenschungel aufräumen

Auf viele Produktions- und Großhandelsunternehmen trifft zu: Die Menge der Informationen über Produkte, Preise, Produktspezifikationen und alles mögliche andere wächst – und kompetente Mitarbeiter versuchen, mithilfe diverser Kalkulationstabellen sämtliche Details im Griff zu behalten. Dabei handelt es sich um manuelle Vorgänge mit hohem Fehlerrisiko. Häufig ist die Dokumentation technisch gesehen in Ordnung, doch es fehlt der Überblick.

Daneben hat das Unternehmen ein ERP-System, und hier zeigt sich das grundlegende Problem. Das ERP-System verwaltet zwar beispielsweise Preise, Lagerhaltung und ähnliches, doch es gibt eine ganze Reihe von Daten, die das System nicht verwalten kann oder sollte – aus dem einfachen Grund, dass es nicht dafür konzipiert ist.

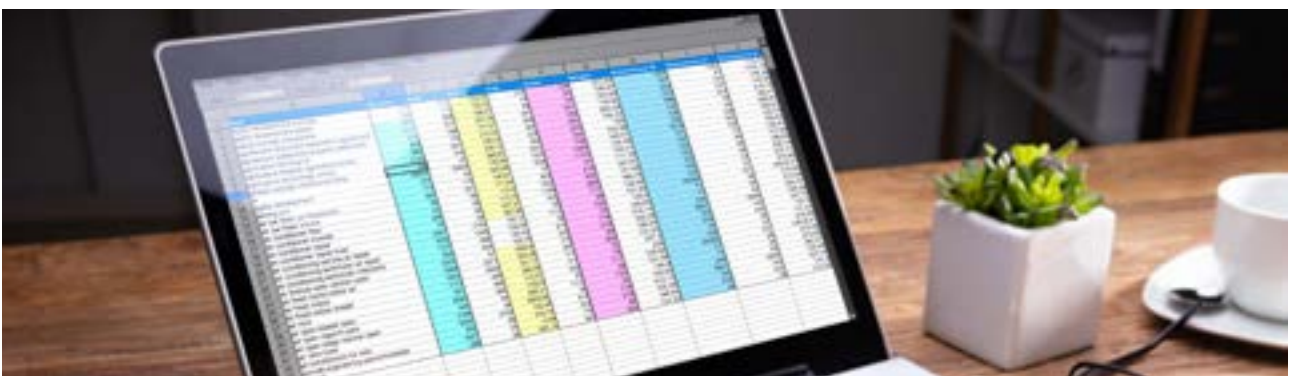
Ein Beispiel: Sie haben das Unternehmen „Guter Wein“, das südeuropäische Weine für Weinliebhaber importiert. Natürlich ist es wichtig, dass Sie und Ihre Kunden auf Informationen über Preise und Lagerstatus zugreifen können, doch wenn es um Wein geht, ist es ebenfalls wichtig, Angaben über die Art des Weins (Rotwein, Weißwein, Schaumwein, Dessertwein usw.), Land, Traubensorte, Alkoholgehalt und Haltbarkeit abrufen zu können. Diese Angaben sind für den Verkauf des Weins entscheidend, aber als „wirtschaftlich irrelevant“ sind sie nicht in Ihrem ERP-System enthalten. Deshalb müssen Sie nebenher weitere Tabellen führen, um diese Angaben zu verwalten.

Ein weiteres Beispiel: Sie erhalten Waren aus dem Osten oder von einem lokalen Zulieferer. Die wirtschaftlichen Details werden im ERP-System verwaltet, aber die Angaben zu den Waren geben Sie in Tabellen ein, um Produktkataloge erstellen oder Ihren Webshop aktualisieren zu können.

Tabellen stellen an und für sich kein Problem dar. Wenn Ihr Unternehmen sehr klein oder das Warensortiment sehr begrenzt ist, kann ein PIM-System bedeuten, mit Kanonen auf Spatzen zu schießen. Mit zunehmender Datenmenge wächst jedoch auch die Komplexität und dann wird der Tabellenschungel schnell so umfangreich, dass Sie riskieren, den Überblick zu verlieren. Und das kann sich negativ auf Ihre Bilanz auswirken.

In beiden genannten Szenarien kann ein PIM-System sich als das Werkzeug erweisen, das die Tabellen ersetzt und Überblick über Ihre Daten verschafft. Mit einer gemeinsamen Sprache für sämtliche Datenkategorien können Sie Prozesse gestalten, mit denen Sie den Überblick über den Lebenszyklus der Waren in Ihrem System erhalten.

Als Voraussetzung für ein erfolgreiches PIM-Projekt muss ein Fundament geschaffen werden. Das erfordert die Vorbereitung der Produktdaten und zuvor eine Phase der Analyse





Datenbestandsaufnahme
– keep it simple

Datenbestandsaufnahme – keep it simple

Der erste Schritt – wir haben ihn in der Einleitung kurz erwähnt und werden später darauf zurückkommen – besteht darin, das PIM-Projekt in der Unternehmensführung zu verankern. In sehr vielen Unternehmen wird es irrtümlich als IT-Projekt betrachtet. Ja, es handelt sich um ein IT-System, doch in Wirklichkeit ist es ein Geschäftsprojekt von tiefgreifender Bedeutung und nicht einfach die Einführung eines weiteren Systems. Ein PIM-System verändert die Art und Weise, wie gearbeitet (und Geld verdient) wird. Deshalb ist es entscheidend, dass Unterstützung und Fokus seitens des Managements vorhanden sind. Lange bevor jemand Daten eingibt, müssen daher einige Entscheidungen getroffen werden.

[Erfahren Sie mehr über PIM – lesen Sie unsere definitive Anleitung für das Produktinformationsmanagement](#)

Wenn die notwendige Unterstützung vorliegt, muss klargelegt werden, wie die Daten sich im Unternehmen bewegen. Betrachten Sie das als eine Prozessbeschreibung – welche Lieferanten senden was auf welche Weise, wie erfolgt die Dateneingabe ganz konkret usw. Diese Bestandsaufnahme gibt einen Überblick darüber, wie die Daten durch die verschiedenen Systeme fließen. Und der Überblick dient zur Beurteilung, wo und wie ein PIM-System sinnvoll eingesetzt werden kann.

Gehen Sie „manuell“ vor – mit Tafeln, Flipcharts, Haftnotizen auf dem Konferenztisch usw. Vergessen Sie erst einmal Excel und Fileshare; bleiben Sie manuell und analog, so dass alle Beteiligten dasselbe am selben Ort sehen. Das ermöglicht relevante Gespräche über Daten, wenn die Bestandsaufnahme Unzweckmäßigkeiten oder unerwartete Möglichkeiten zu Tage bringt.

Anschließend können Sie ein konkretes Produkt beschreiben. Bei „Guter Wein“ könnte das beispielsweise ein italienischer Rotwein sein, bei dem zu zahlreichen Parametern Stellung genommen werden muss.

Es gibt einen Preis – wo soll er angezeigt werden? Er soll auf der Website zu sehen sein, in Produktkatalogen auftreten und bei der Werbung auf Social Media verwendet werden. Verwaltet wird er jedoch im ERP-System.

Dann gibt es den Lagerstatus – das sind ERP-Daten.

Der Alkoholgehalt ist dagegen für ERP nicht relevant. Als Faustregel gilt, dass Angaben, die auf der Rechnung erscheinen, ERP-Daten sind. Das gilt nicht für den Alkoholgehalt, der damit zu den PIM-Daten gehört.

Gehen Sie „manuell“ vor – mit Tafeln, Flipcharts, Haftnotizen auf dem Konferenztisch usw.

Wir wollen jetzt zum Preis zurückkehren: Wie gesagt, gehört er zu den ERP-Daten, aber wenn er beispielsweise in ein gedrucktes Standard-Datenblatt überführt werden soll, muss er auch in PIM vorhanden sein. Und daraus ergeben sich Fragen in Bezug auf die konkrete Handhabung – soll Ihr Shop laufend Echtzeitpreise angeben?

Es kann viele andere Typen von Daten geben, die genauer betrachtet werden müssen – zusätzliche Beschreibungen, Bilder, Felder für Lagerbestand, Webkategorien usw. Machen Sie sich Gedanken und bringen Sie alles zur Sprache, um den vollen Überblick zu erhalten.



Das richtige Team zusammenstellen

Das richtige Team zusammenstellen

Eigentlich sollte dies der Schritt vor der Datenbestandsaufnahme sein, doch jetzt wissen Sie, welcher Input benötigt wird. Damit kann es Ihnen leichter fallen, die richtigen Rollen für das Team zu definieren.

Beachten Sie, dass eine gründliche Kenntnis der Unternehmensprozesse unerlässlich ist.

Beginnen Sie deshalb mit dem Marketing. In der Regel sind die Mitarbeiter dieser Abteilung es gewohnt, Produktinformationen in verschiedenen Systemen schnell validieren und redigieren zu müssen. Weitere wichtige Akteure können Produktmanager, Lagerleiter, Controller und gegebenenfalls auch Mitarbeiter an der Basis sein – beispielsweise Mitarbeiter aus der Buchhaltung, die sich tagtäglich mit den Prozessen beschäftigen und effizient in den Systemen navigieren können.

Die IT-Abteilung ist ein Kapitel für sich. Der IT-Manager muss unbedingt mit von der Partie sein, denn er ist ein sehr wichtiger Spieler. Es ist jedoch wichtig, das Ziel im Auge zu behalten – nämlich die Geschäftstätigkeit zum Nutzen aller zu optimieren. Ein PIM-Projekt kann – aus der Perspektive des IT-Managers – sehr schnell als IT-Projekt betrachtet werden, und das ist falsch. PIM ist ein Geschäftsprojekt und unsere Erfahrung besagt: Wenn dies von Anfang an betont wird und die IT-Abteilung eine weniger dominierende Stützfunktion im Projekt erhält, vermeidet man, dass das PIM-Projekt zwischen anderen großen IT-Projekten „im Sande verläuft“.

In Wirklichkeit wird ein PIM-System dem IT-Manager vor allem Vorteile bringen, denn die IT-Infrastruktur wird vereinfacht und eine Reihe dezentraler Systeme, die bisher zur Aufbewahrung von Produktdaten dienten, kann abgeschafft oder zumindest freigegeben werden. Dabei kann es sich um Excel, ein CMS-System, aber auch um ERP handeln.

Die vereinfachte Struktur wirkt sich in der Regel positiv auf die Skalierbarkeit im Unternehmen aus, die mit fragmentierten Systemen schwer zu kontrollieren ist.

Zusammenfassung - Sie müssen:

- Mitarbeiter einbeziehen, die Hands-on-Erfahrung mit den Prozessen haben
- Mitarbeiter aus allen relevanten Abteilungen einbeziehen
- beachten, dass es sich um ein Geschäfts- und nicht ein IT-Projekt handelt
- die IT-Abteilung respektieren, ohne sich von ihr dominieren zu lassen



Intern – Kulturänderung vorbereiten

Intern – Kulturänderung vorbereiten

Die Implementierung eines PIM-Systems bringt vielen Unternehmen zahlreiche Vorteile in Form von größerem Überblick, besseren Skalierungsmöglichkeiten und auf längere Sicht eine enorme Zeitersparnis. Aber wie immer, wenn Gewohntes durch Neues ersetzt wird, gilt die Regel: Es ist neu und damit potenziell „gefährlich“ – oder zumindest ungewohnt. Doch wenn man sich erst daran gewöhnt hat, bietet es – im Falle von PIM – eine Reihe unternehmenskritischer Vorteile und spart Zeit.

Oder wie wir in der PIM-Welt zu sagen pflegen: Es dauert nicht lange, PIM zu installieren, aber die Arbeit damit hört nie auf. PIM ist ein integrierter Teil der Geschäftstätigkeit und wenn sich das Unternehmen weiterentwickelt, muss das PIM-System mit neuen Produkten und Kanälen Schritt halten. Eine PIM-Lösung steht deshalb niemals still, sondern befindet sich in ständiger Entwicklung.

Ein PIM-System fordert eine gründliche Vorarbeit unter Einbeziehung der richtigen Leute und eine Datendisziplin auf gleichbleibend hohem Niveau.

Eine Aufgabe besteht auch darin, die richtige Kultur in Verbindung mit dem PIM-Projekt zu schaffen. Bereiten Sie sich darauf vor, erklären zu müssen, welche Vorteile PIM bietet und legen Sie offen dar, dass es zur Änderung von Arbeitsabläufen kommen kann. Weisen Sie jedoch darauf hin, dass Mitarbeiter in allen Unternehmensbereichen von diesen Änderungen profitieren werden.

Ein konkretes Beispiel für Arbeitsabläufe, die markant optimiert werden, ist der Prozess der Katalogproduktion. In manchen Unternehmen nimmt die Katalogproduktion mehrere Personenjahre in Anspruch, weil große Mengen von Informationen gefunden, aktualisiert, kategorisiert, eingepflegt und überprüft werden müssen, wobei es ganz entscheidend ist, dass Abbildungen, Preise, Spezifikationen usw. korrekt sind. In Unternehmen mit PIM läuft der Prozess wesentlich anders ab und ist viel weniger anspruchsvoll, weil das System die relevanten Informationen kennt – damit werden zahlreiche manuelle Prozesse überflüssig und das Fehlerrisiko wird stark reduziert.





Extern – strikte Forderungen an den PIM-Anbieter stellen

Extern – strikte Forderungen an den PIM-Anbieter stellen

Es ist kein Geheimnis, dass Perfion PIM-Lösungen verkauft – schließlich leben wir davon. Und deshalb zeigen wir auch auf uns selbst, wenn wir Sie jetzt dazu auffordern, hohe Forderungen an Ihren PIM-Anbieter zu stellen.

Es ist entscheidend, dass Sie nicht auf einen Verkäufer hereinfallen, der Ihnen alle möglichen Funktionen verspricht. Wir sprechen hier nicht von einem Staubsaugerroboter oder einem Smart-TV, ausgestattet mit so und so vielen Bauteilen oder Sprachsteuerung und Vorbereitung für Virtual Reality. Wir sprechen von einer Investition in ein geschäftskritisches System, das Ihr Unternehmen stärken soll – und grob gesagt ist hierbei der Prozess wichtiger als die Anzahl der Knöpfe, an denen Sie drehen können. Vorausgesetzt natürlich, Sie können sich darauf verlassen, dass das Produkt hält, was es verspricht. Sie werden jedoch nicht im Zweifel sein, wenn Sie mit den seriösen Anbietern auf dem Markt sprechen.

Denken Sie in diesem Zusammenhang daran, Referenzen über mögliche Anbieter einzuholen. Es kann eine gute Idee sein, Bekannte zu konsultieren, auf die Sie sich verlassen können, oder auch bei Unternehmen nachzufragen, die Ihrem ähnlich sind. Auf diese Weise können Sie bestimmte Aspekte, die Ihre Branche im Hinblick auf ein PIM-Projekt kennzeichnen, auf Herz und Nieren prüfen.

Ein kritischer Blick ist angesagt, wenn Sie dazu Stellung nehmen, welcher Aufwand erforderlich ist, um die PIM-Lösung unabhängig von den anderen IT-Systemen zu implementieren und – nicht zuletzt – aufzurüsten, und ob Sie Systemänderungen selbst ausführen können, ohne Programmierer zu sein. Sie müssen die Möglichkeit zur späteren Integration mit neuen Marketing- und Vertriebskanälen haben und dürfen nicht streng an die jetzigen Komponenten und Module gebunden sein.

Auch den Beratungsaspekt müssen Sie kritisch betrachten – sowohl die Beratung vor dem Kauf des PIM-Systems und der Installation als auch den späteren Service. Stellen Sie eingehende Fragen. Und gerne wiederholt.





Sieben klassische Do's and Don'ts bei
der PIM-Implementierung

Sieben klassische Do's and Don'ts bei der PIM-Implementierung

Bei der Implementierung eines PIM-Systems trifft ein Unternehmen in der Regel auf eine Reihe von Barrieren. Dabei gibt es diverse Do's and Don'ts, deren Betrachtung sich so gut wie immer lohnt.

Hier sind die sieben klassischen Do's and Don'ts

1. Machen Sie eine Bestandsaufnahme der Daten und verschaffen Sie sich den vollen Überblick darüber, welche technischen Integrationen notwendig sind (beispielsweise zwischen ERP und PIM)
2. Sorgen Sie für eine gute Kultur zwischen Geschäftstätigkeit und IT – alle gehören zum selben Team und alle müssen am selben Strang ziehen
3. Die Unternehmensführung muss die Verantwortung für das Projekt übernehmen – eine starke Verankerung im obersten Management ist ein Muss
4. Die wichtigste Erkenntnis muss beachtet werden: Gut Ding braucht Weile. Das gilt in hohem Maße auch für eine PIM-Integration. Vermeiden Sie Frustrationen, indem Sie einen realistischen Zeitplan erstellen.
5. Wertvolle Dinge kosten Geld. Auch ein gutes PIM-System. Denken Sie an das Potenzial und betrachten Sie das Projekt als Investition und nicht als Kostenaufwand.
6. Gestalten Sie das Projekt so einfach wie möglich. Es gibt keinen Grund, eine Rakete zu bauen, wenn ein solides Auto, das wenig Kraftstoff verbraucht und keine teuren Reparaturen erfordert, zur Lösung der Aufgabe ausreicht.
7. Streben Sie eine stufenweise Implementierung an – beginnen Sie im Kleinen und bereichern Sie das System mit der Zeit. Arbeiten Sie nicht hinter den Kulissen an einer perfekten, großartigen Lösung, deren Einführungsstermin immer wieder verschoben werden muss. Konzentrieren Sie sich in der Vorbereitungsphase auf die Bestandsaufnahme der Daten und wählen Sie die einfachste Lösung, die für das Unternehmen Wert schafft. So können Sie Wertschöpfung und Lernen kombinieren.



Alles in einem?
Vorausschauend denken

Alles in einem? Vorausschauend denken

Eine PIM-Implementierung kann den Eindruck einer großen Umwälzung erwecken, doch wie wir Ihnen in diesem Leitfaden hoffentlich vermitteln konnten, erfordert sie im Grunde nur eine strukturierte Vorarbeit und einen Anbieter, der den Input für alle notwendigen oder gewünschten Prozessphasen liefern kann.

Zum Schluss eine letzte Pointe: Denken Sie immer in der richtigen Lösung. Und die richtige Lösung ist fast immer ein Best-of-Breed-Ansatz. Unsere langjährige Erfahrung besagt, dass Überlegungen zu PIM häufig dann angestellt werden, wenn ein Unternehmen den Austausch seines ERP-Systems erwägt.

In dieser Situation sollten Sie misstrauisch werden, wenn das System, das Sie in Betracht ziehen, angeblich „alles kann“. Wenn Sie ein System mit integrierten PIM-Werkzeugen wählen, müssen Sie diesen spezifischen Teil des Systems genauso detailliert betrachten wie bei der Beurteilung eines Best-of-Breed PIM-Systems. Vielleicht kann das ERP-System das, was Sie brauchen, aber denken Sie an das Beispiel mit „Guter Wein“. Wenn Sie Daten haben, die nicht von Natur aus ERP-Daten sind, wird es wahrscheinlich Probleme geben. Vielleicht nicht sofort, aber später, wenn Ihr Unternehmen – und damit die Datenmenge – wächst und die Daten an viele verschiedene Kanäle verteilt werden sollen.

Viel Erfolg mit der Implementierung Ihres PIM-Systems.

Müssen Sie auf ein neues ERP-System aufrüsten?

Hier ist ein guter Tipp!

Wenn ein neues ERP-System implementiert wird, ist der Ausgangspunkt häufig ein bestehendes ERP. Das alte System enthält in der Regel eine Menge besonderer Anpassungen, u. a. Aufbewahrung von Produktdaten, die für ERP ohne Bedeutung sind. Anstatt das neue ERP-System mit den Anpassungen des alten Systems zu „verunreinigen“, kann es vorteilhaft sein, zunächst ein PIM-System zu implementieren und damit die ERP-Schicht vor dem Aufrüsten zu vereinfachen.



Perfion – Single Source of Truth

Perfion PIM – die einzige Quelle für alle Produktinformationen. Perfion PIM ist die weltweit einzige 100 % Standardlösung eines Produktinformationsmanagements und bildet die perfekte Grundlage für die Optimierung der Prozesse Ihres Unternehmens. Sie senken Time-to Market, gewinnen neue Märkte und halten stets die Informationen bereit, die Ihre Kunden benötigen.

Dank der offenen API lässt sich die Lösung einfach in die von Ihnen verwendeten IT-Systeme integrieren – von Ihrem ERP-System über InDesign bis hin zu Ihrem Office-Paket.

Perfion PIM wurde für Unternehmen entwickelt, deren Kommunikation über viele Kanäle in mehreren Sprachen läuft und die aufgrund einer komplexen Produktstruktur mit vielen Produktdaten zu tun haben.

Mit Perfion bekommen Sie eine einzige Quelle für alle Texte, technischen Daten, Dateien, Bilder Videos usw. Sie erlangen damit die totale Kontrolle über alle Produktdaten auf sämtlichen Vertriebs- und Marketingplattformen.