

# Den Mittelstand 'vertikaler' machen

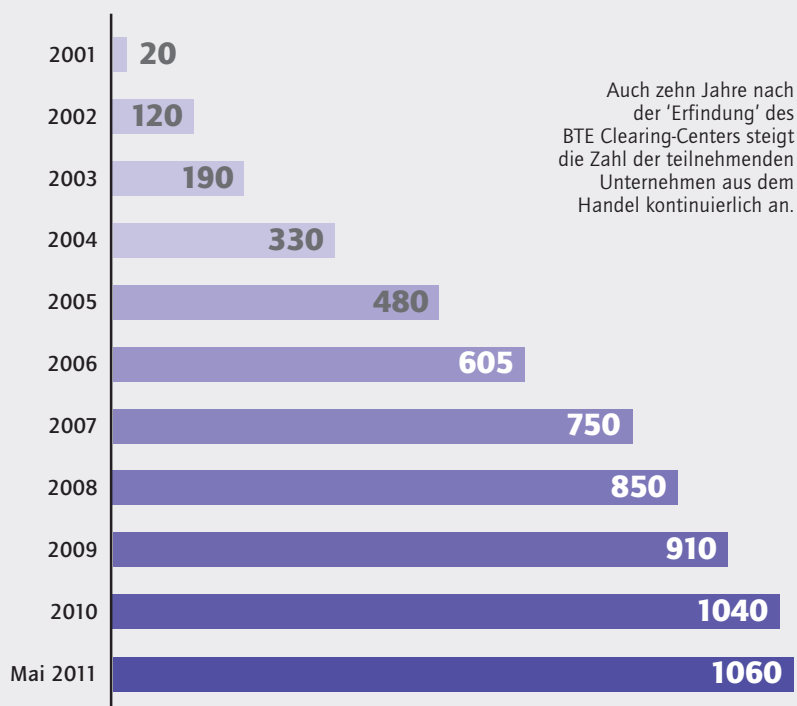
Zehn Jahre BTE Clearing-Center: Die Erfolgs-Story geht weiter

In Deutschland ist die Nutzung von EDI so weit verbreitet wie in keinem anderen Land weltweit. Der Erfolg von EDI ist auch Ausdruck eines massiven Strukturwandels der Modebranche – eine Entwicklung, die für viele Unternehmen des Handels vertikale Allianzen und damit funktionierende Flächenpartnerschaften notwendig machte. Genau dafür bildet EDI die technologische Voraussetzung.

Dies rechtzeitig erkannt und sich an die Spitze dieser Entwicklung gesetzt zu haben, gilt rückblickend als herausragendes Verdienst der 'Erfinder' des BTE Clearing-Centers im Jahre 2001. „Wir wollten von Anfang an auch kleineren und mittleren Unternehmen des Handels einen komfortablen und erschwinglichen Zugang zu EDI bieten“, erinnert sich Professor Dr. Jacobs, BTE-Geschäftsleitung und einer der 'Gründerväter' des BTE Clearing-Centers. „Ziel war und ist es, auch diese Unternehmen in die Lage zu versetzen, von verkürzten Liefer- und Durchlaufzeiten oder leichteren regelmäßigen Nachdispositionen zu profitieren.“

Es erwies sich als wichtig und richtig, die Anbieter von Warenwirtschaftssystemen von Anfang an mit 'ins Boot' zu nehmen. Der Kreis dieser IT-Dienstleister wurde seitdem kontinuierlich erweitert. Aktuell sind 29 Unternehmen aus dem Bereich Handels-IT technisch in der Lage, über eine entsprechende Datenschnittstelle das BTE Clearing-Center zu nutzen.

## Dynamische Entwicklung des BTE Clearing-Centers



Auch zehn Jahre nach der 'Erfindung' des BTE Clearing-Centers steigt die Zahl der teilnehmenden Unternehmen aus dem Handel kontinuierlich an.

Teilnehmerzahl BTE Clearing-Center: Wachstum ungebrochen.

Quelle: BTE Clearing-Center

## Dynamische Entwicklung

Vor allem aber die Zahl der Nutzer aus dem Textileinzelhandel zeigt eine äußerst dynamische Entwicklung. Mitte April 2011 nahmen 1.060 Handelsunternehmen teil. „Die Teilnehmerzahl steigt nach wie vor deutlich. Allein im vergangenen Jahr lag der Zuwachs bei zwölf Prozent. Das Potenzial ist nach wie vor groß. Es gibt noch immer sehr viele Modehändler, die nicht EDI-fähig sind“, beschreibt Jacobs die Situation.

Die Struktur der Teilnehmer ist ein Spiegelbild der kompletten Modebranche. So zählen zu den Nutzern neben vielen kleineren Fachgeschäften auch Monolabel-Stores, Platzhirsche wie Hagemeyer, Minden, oder L+T, Osnabrück, Kaufhäuser mit großen Textilabteilungen sowie Bekleidungsketten mit einigen hundert Filialen.

Beim BTE Clearing-Center als Marktführer unter den EDI-Diensten ist man davon überzeugt, dass es vor allem die einfache Handhabung und der geringe organisatorische Aufwand sind, die zum eigenen Erfolg beigetragen haben. „Wir möchten den Modehandel organisatorisch entlasten und in die Lage

versetzen, auch ohne spezielle EDI-Kenntnisse den elektronischen Datenaustausch professionell zu betreiben“, definiert Jacobs die Zielsetzung.

Den Teilnehmern wird es ermöglicht, über eine einzige Datenschnittstelle mit allen angeschlossenen, EDI-fähigen Lieferanten zu kommunizieren. Welche der möglichen Nachrichtenarten letztlich genutzt und mit welchem der Lieferanten Daten ausgetauscht werden, entscheidet jedes Handelsunternehmen für sich. Aktuell sind rund 400 Lieferanten aus den Bereichen Textil/Bekleidung, Lederwaren, Schuhe und Accessoires beim BTE Clearing-Center als Sender und Empfänger von EDI-Daten angeschlossen. Laufend kommen neue Lieferanten dazu. Pro Monat werden über das BTE Clearing-Center rund 600.000 Dateien zwischen Handel und Industrie ausgetauscht. Der EDI-Dienst des BTE ist mit Clearing-Centern anderer Branchen vernetzt. Über diese können beispielsweise zusätzlich Artikelstammdaten aus den Bereichen Geschenkartikel, Glas/Porzellan, Wohnaccessoires, Schuhe und andere mehr verarbeitet werden. „Davon profitieren jene Unternehmen, die neben Mode noch weitere Sortimente führen“, fasst Jacobs zusammen. BR