

Feilen am Detail

Was die Industrie bei EDI noch besser machen kann: Fragen an BTE-Geschäftsführer Prof. Dr. Siegfried Jacobs

Ohne den elektronischen Datenaustausch (EDI) zwischen Handel und Industrie würde der Fachhandel gegenüber vertikalen Anbietern (noch mehr) ins Hintertreffen geraten. Das Format Fachhandel braucht eine engere Kooperation mit der Industrie und als Folge schnellere und effizientere Abläufe. „EDI ist der Ansatz, diese Geschäftsprozesse zu unterstützen“, sagt Prof. Jacobs. Zwar ist EDI in weiten Teilen des Modehandels gängige Praxis und Routine (siehe auch Seite 40). Doch beim BTE, dem Betreiber des wichtigsten EDI-Clearing-Centers in der Modebranche mit über 1.000 angeschlossenen Handelsunternehmen, sieht man weitere Ansatzpunkte zur Optimierung der EDI-Abläufe. Fragen an den Experten:

mb: Was können die Lieferanten aus Sicht des BTE Clearing-Centers noch besser machen?

Prof. Dr. Siegfried Jacobs: Die meisten der 360 Lieferanten mit ihren 450 Marken, die EDI über das BTE Clearing-Center abwickeln, beherrschen den elektronischen Geschäftsverkehr mittlerweile sehr gut. Es lässt sich aber immer am Detail feilen. So ist es für den Einzelhandel wichtig, dass er die elektronische Auftragsbestätigung zeitnah erhält, damit er eine aussagekräftige Limitplanung vornehmen kann. Und natürlich müssen Artikelstammdaten spätestens bei Eintreffen der Ware vorliegen. Beides ist zwar in der Regel, aber nicht immer der Fall.



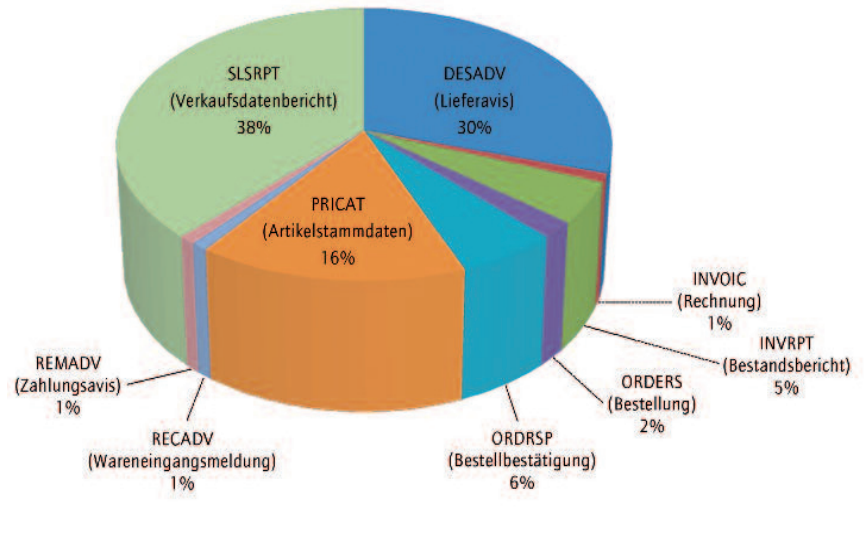
Prof. Dr. Siegfried Jacobs: „Die Rechnungsabwicklung per EDI ohne Papierbeleg gewinnt an Bedeutung.“

Prof. Dr. Siegfried Jacobs: Auch das passiert gelegentlich. Dabei liegt die Ursache häufig – so jedenfalls unsere Erfahrung – auf der Lieferantenseite. Auch bei namhaften Markenherstellern treten solche Übertragungsfehler auf. Fehler passieren aber auch immer mal wieder auf Handelsseite. Das ist normal, sind doch bei aller IT-Unterstützung Menschen in die Vorgänge eingebunden. Wichtig ist, dass auf jeder Marktseite möglichst sorgfältig gearbeitet wird. Andernfalls ist vermeidbares und zeitaufwändiges Nacharbeiten erforderlich.

mb: Welche Hinweise und Vorschläge erhalten Sie in Ihren Gesprächen mit dem Handel und den Dienstleistern rund um Warenwirtschaftssysteme?

Prof. Dr. Siegfried Jacobs: Leider werden nicht von allen Lieferanten Standard-Warengruppen versendet. Ein weiterer Kritikpunkt ist, dass der Handel bei Änderungen der Lieferantenseitigen Warengruppen- oder Saisoninformationen nicht immer rechtzeitig und

Prozentuale Verteilung der EDI-Nachrichten des BTE Clearing-Centers



Anteil der Nachrichtenarten bei EDI per BTE Clearing-Center: Verkaufsdaten, Lieferavis und Artikelstammdaten machen den Großteil aus.

mb: Kommt es vor, dass Daten beim Handel gar nicht ankommen?

vorab informiert wird. Er muss ja seine Tabellen im WWS anpassen, bevor die Daten eingeleitet werden können.

mb: Ein Wort zu Schwachstellen innerhalb der Übertragung einzelner Nachrichtenarten.

Prof. Dr. Siegfried Jacobs: Es kommt z.B. vor, dass die elektronische Liefermeldung DESADV nicht die Auftragsnummer der Order bzw. Orderbestätigung enthält. Auch muss die physische Lieferscheinnummer immer mit der Nummer des DESADV übereinstimmen.

mb: Ein Blick nach vorn – wie sieht die Zukunft von EDI in der Modebranche aus?

Prof. Dr. Siegfried Jacobs: Die Verbreitung neuer Geschäftsmodelle wie Konsignation und Concessions bringt andere EDI-Abläufe und zusätzliche Nachrichtenarten mit sich. Zudem gewinnt die Rechnungsabwicklung über die Nachrichtenart INVOIC ohne zusätzliche Papierbelege an Bedeutung. Nicht zuletzt ist die Integration der RFID-Technologie in die EDI-Kommunikation zu bewerkstelligen. Der elektronische Geschäftsverkehr bleibt also ein spannendes Thema! BR