

„Rundum zufrieden“

Wie nutzt der Handel EDI und das BTE Clearing-Center?

Das BTE Clearing-Center zählt mittlerweile knapp 1.100 EDI-Teilnehmer aus dem Handel. Tendenz weiter steigend. Lesen Sie nachfolgend, wie der Handel das BTE Clearing-Center bewertet und was er der Industrie ins Stammbuch schreibt.

Astrid Deilmann,
Grünwälder Damenmoden,
Bielefeld:

„EDI, das bedeutet Schnelligkeit und Zeitersparnis bei den betroffenen Prozessen. Vieles läuft einfach automatisch. Die Bearbeitung eines Lieferscheins mit beispielsweise hundert Positionen ist mit EDI eine Sache von wenigen Sekunden. Wir arbeiten mit den Nachrichtenarten Preiskatalog, Bestellbestätigung, Lieferavis und Verkaufsdaten, gelegentlich auch Bestandsbericht. Die Verkaufsdaten gehen an die Lieferanten, weil wir der Meinung sind, dass von EDI beide Seiten profitieren sollten.“

Ute Köhler,
Fischer & Stegmeier, Gingen:

„Schon kurz nach Gründung des BTE Clearing-Centers haben wir mit EDI begonnen, damals vor allem mit Wäschelieferanten. Nach und nach kamen auch die anderen Warengruppen hinzu. Heute betreiben wir den elektronischen Datenaustausch mit der Mehrzahl unserer Lieferanten. Vor allem auf die Großen, die mit eigenen Geschäften agieren, kann man sich in Sachen EDI hundertprozentig verlassen. Wichtigster Vorteil von EDI ist aus meiner Sicht der Wegfall der Preisauszeichnung. Probleme sind selten. Ein Beispiel sind Preisänderungen, die gelegentlich nicht rechtzeitig oder zu früh per EDI mitgeteilt werden, oder Saisonwechsel, die deutlicher übermittelt werden sollten.“

Manuela Kretzschmar,
City Kaufhaus, Gaggenau:

„Wir führen als Kaufhaus neben Mode noch weitere Sortimente. Im Bereich Bekleidung können wir mit 90 Prozent unserer Lieferanten EDI betreiben. Wünschenswert wäre, dass auch andere Bereiche so weit wären. Um das Potenzial von EDI auszuschöpfen, nutzen wir möglichst viele Nachrichtenarten. Das sind bei uns Bestellbestätigung, Lieferavis, Rechnungsdaten und Bestandsbericht. Außerdem senden wir die Verkaufsdaten an die jeweiligen Lieferanten.“



Astrid Deilmann:
„EDI, das bedeutet
Schnelligkeit.“

Rosi Wachter,
Kaufhaus Rimele, Illertissen:

„Wir betreiben EDI seit acht Jahren über das BTE Clearing-Center und sind rundum zufrieden. Die von uns verwendeten Nachrichtenarten sind Preiskatalog, Bestellbestätigung, Lieferavis, Verkaufsdaten und Bestandsbericht. Den größten Vorteil sehe ich in der automatischen Buchung der Lieferschein-Daten. Die rund 60 Unternehmen, denen wir unsere Daten per EDI senden, machen rund drei Viertel unserer Lieferanten aus. Gelegentlich muss man den Lieferanten hinterher mailen, weil beispielsweise die Orderbestätigung ausbleibt. Aber insbesondere mit den großen Firmen läuft EDI reibungslos.“



Ute Köhler:
„Probleme sind
selten.“

Thomas Hartke,
Modehaus Hartke, Steinfeld:

„EDI beschleunigt vor allem den Wareneingang. Ich schätze die Zeitersparnis auf mehr als 50 Prozent ein. Wir tauschen per EDI und

über das BTE Clearing-Center mit rund 100 Lieferanten die Daten aus. Im Bereich Mode gibt es kaum einen wichtigen Lieferanten, der EDI nicht beherrscht. Im Segment Sport würde ich mir mehr Teilnehmer auf Industrieseite wünschen. Technisch läuft alles bemerkenswert reibungslos. Wenn es einmal ein Problem gibt, dann klären wir das im direkten Gespräch mit dem Lieferanten.“

Marianne Vogt,
Lengermann + Trieschmann, Osnabrück:

„Seit 2004 betreiben wir EDI über das BTE Clearing-Center. Wir werden vom BTE Clearing-Center bei Bedarf wirklich gut und unkompliziert betreut. Unsere Erwartungen hinsichtlich der Rationalisierung wurden erfüllt. Es gibt kaum offene Wünsche, allerdings würden wir uns über eine Herstellerauszeichnung aller EDI-fähigen Lieferanten freuen. Es gibt sicherlich noch einige Lieferanten die elektronischen Datenaustausch können, aber noch nicht eingebunden sind. Daran arbeiten wir. Wenn wir erkennen, dass ein Lieferant sich mit EDI schwertut, holen wir uns ein Feedback vom BTE Clearing-Center. Gegebenenfalls verschieben wir dann den Datenaustausch auf einen späteren Zeitpunkt, um einen reibungslosen Ablauf zu gewähren.“

Michael Haas,
Haas Moden, Simmerath:

„Wir machen mit EDI und dem BTE Clearing-Center durchweg gute Erfahrungen. Mittlerweile ist auch die Industrie geübt im Umgang mit EDI. Wenn es gelegentlich Schwierigkeiten gibt, dann liegt das nach meiner Beobachtung daran, dass auf Lieferantenseite nicht sorgfältig genug gearbeitet wird. In unseren vier Geschäften entfallen rund 90 Prozent des Umsatzes auf Lieferanten, mit denen wir die Daten elektronisch austauschen und zwar Artikelstammdaten, Bestellung, Bestellbestätigung und Verkaufsdaten. Ich könnte mir vorstellen, künftig auch die Rechnungsdaten in EDI mit einzubeziehen. Das wäre eine große Erleichterung für unsere Buchhaltung.“ BR



Thomas Hartke:
„Ich schätze die Zeitersparnis auf mehr als 50 Prozent.“