

Bewährte Verfahren für eine erfolgreiche PIM- Implementierung

Vorbereitung auf die Ernte der geschäftlichen
Vorteile



Kein System ist besser als die Menschen, die es nutzen.

Das gilt auch für ein PIM-System, das genau das richtige Werkzeug sein kann, um einen Überblick zu schaffen und dem Unternehmen dabei zu helfen, kleine bis riesige Mengen komplexer Produktinformationen zu verwalten und über die relevanten Kanäle effektiv zu verbreiten.

Damit das PIM-System zu einem zentralen Bestandteil der Unternehmensinfrastruktur wird und zum Geschäftsergebnis beiträgt, muss die Implementierungsphase unbedingt erfolgreich verlaufen. In der Implementierungsphase wird das Fundament gelegt, und hier wird auch eines der wichtigsten Grundprinzipien festgelegt: Die Implementierung eines PIM-Systems ist kein IT-Projekt. Es handelt sich um ein Geschäftsprojekt, das im Management verankert sein muss.

Wir werden in diesem Leitfaden, der sich mit der erfolgreichen Implementierung von PIM befasst, auf diesen Gedanken zurückkommen. Unter anderem werden wir uns mit Themen wie der Zusammenstellung des richtigen Teams, dem konstruktiven Dialog mit dem Anbieter, den häufigsten kulturellen Herausforderungen und einer Reihe klassischer Dos and Don'ts befassen.

Viel Spaß beim Lesen!

Die Implementierung eines PIM-Systems ist kein IT-Projekt.

Es handelt sich um ein Geschäftsprojekt, das im Management verankert sein muss.

Sind Sie bereit, Ihre Entscheidung zu treffen – PIM oder nicht?

Während Sie dies lesen, befinden Sie sich wahrscheinlich in einer dieser beiden Situationen:

1. Sie überlegen, ob PIM für Ihr Unternehmen relevant ist, und möchten weitere Unterstützung bei der richtigen Entscheidung erhalten.
2. Sie wissen, dass PIM die richtige Wahl ist, und möchten sich ein klareres Bild davon machen, welche Anforderungen die Implementierung an Sie und Ihr Unternehmen stellt.

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

Wenn Sie jedoch zur ersten Gruppe gehören, treten Sie einen Schritt zurück und stellen Sie sich folgende Fragen: Ist PIM wirklich der richtige Weg für Sie? Und wie finden Sie das überhaupt heraus?



Reduzieren Sie die Unmengen an Tabellenkalkulationen

Die Realität sieht in einem Fertigungs- oder Großhandelsunternehmen nach dem anderen gleich aus: Die Menge an Informationen über Produkte, Preise, Produktspezifikationen und alle möglichen anderen Dinge wächst, und talentierte Mitarbeiter haben Mühe, den Überblick über die Details einer Tabelle nach der anderen zu behalten. Die Prozesse sind manuell und das Fehlerrisiko ist ständig vorhanden. Gleichzeitig ist die Dokumentation technisch gesehen oft unter Kontrolle, aber es fehlt der Überblick.

Gleichzeitig verfügt das Unternehmen über ein ERP-System, und genau hier liegt das grundlegende Problem, denn wenn das ERP-System Preise, Bestandsverwaltung usw. verarbeitet, gibt es eine Vielzahl von Informationen, die das System nicht verarbeiten kann oder sollte – einfach weil es dafür nicht ausgelegt ist.

Nehmen wir ein Beispiel. Angenommen, Ihr Unternehmen heißt Good Wine und importiert Weine aus Südeuropa für dänische Weinliebhaber. Natürlich ist es sowohl für Sie als auch für Ihre Kunden wichtig, Zugang zu Informationen über Preise und Lagerbestände zu haben, aber wenn es um Wein geht, ist es auch wichtig, Zugang zu Informationen über die Art des Weins (rot, weiß, spritzig, Dessertwein usw.), das Herkunftsland, die Rebsorte, den Alkoholgehalt und die Haltbarkeit zu haben. Diese Informationen sind für den Verkauf des Weins von entscheidender Bedeutung, sind jedoch nicht in Ihrem ERP-System enthalten. Aus wirtschaftlicher Sicht werden sie als irrelevante Informationen angesehen, sodass Sie eine parallele Tabellenkalkulation einrichten müssen, in der Sie diese Informationen erfassen.

Ein weiteres Beispiel wäre, dass Sie Waren aus Asien oder von einem lokalen Subunternehmer erhalten und während Sie die finanziellen Details in Ihrem ERP-System erfassen, geben Sie die Daten der Waren in die Tabelle ein, da Sie diese für die Erstellung von Produktkatalogen oder die Aktualisierung Ihres Webshops benötigen.

Tabellenkalkulationen sind an sich kein Problem, und wenn Ihr Unternehmen sehr klein ist oder Sie nur eine sehr begrenzte Produktpalette haben, kann es durchaus sein, dass die Verwendung eines PIM-Systems übertrieben wäre. Aber mit zunehmender Datenmenge steigt auch die Komplexität, und der Wald aus Tabellenkalkulationen wird schnell so groß, dass Sie Gefahr laufen, sich darin zu verlieren, was sich negativ auf Ihr Geschäftsergebnis auswirkt.

In beiden Fällen kann das PIM-System das Werkzeug sein, das die Tabellenkalkulationen ersetzt und Ihnen einen Überblick über Ihre Daten verschafft. Sie verfügen über eine gemeinsame Sprache für alle Datenkategorien und haben die Möglichkeit, Prozesse zu entwerfen, die Ihnen einen Überblick über die Produktlebenszyklen in Ihrem System verschaffen.

Damit PIM erfolgreich sein kann, muss eine gute Grundlage geschaffen werden. Die Produkte müssen digital aufbereitet werden, und davor muss eine Analysephase durchlaufen werden.

Kartendaten – einfach halten

Der erste Schritt – den wir in der Einleitung kurz erwähnt haben und auf den wir später noch zurückkommen werden – besteht darin, das PIM-Projekt im Management zu verankern. In vielen Unternehmen wird es als IT-Projekt betrachtet, aber das ist eine schlechte Entscheidung. Ja, es geht um ein IT-System, aber es handelt sich in Wirklichkeit um ein Geschäftsprojekt, das einen weitaus grundlegenden Zweck hat als nur die Einführung. Ein PIM-System verändert die Art und Weise, wie Sie arbeiten (und Geld verdienen), daher ist es unerlässlich, dass es von der Geschäftsleitung unterstützt und in den Fokus gerückt wird. Lange bevor jemand etwas in das System eingibt, müssen einige Managemententscheidungen getroffen werden.

Wenn das Projekt unterstützt wird, müssen Sie zunächst einmal erfassen, wie Daten im Unternehmen fließen. Betrachten Sie dies als eine Prozessbeschreibung: Welche Lieferanten senden was und wie, Dateneingabeprozesse usw. Die Erfassung verschafft einen Überblick darüber, wie Daten durch die verschiedenen Systeme fließen. Anhand dieses Überblicks sollte beurteilt werden, wo und wie ein PIM-System sinnvoll eingesetzt werden kann.

Arbeiten Sie praxisorientiert: Verwenden Sie Whiteboards, Flipcharts, Haftnotizen auf dem Konferenztisch usw. Verzichten Sie zunächst auf Excel und Fileshare; arbeiten Sie manuell und analog, damit alle Beteiligten dasselbe am selben Ort sehen. So können Sie relevante Gespräche über Daten führen, wenn die Zuordnung Ungenauigkeiten oder unerwartete Chancen aufzeigt.

Dann können Sie ein bestimmtes Produkt beschreiben. Bei Good Wine könnte es sich beispielsweise um einen italienischen Rotwein handeln, bei dem viele Parameter eine Rolle spielen.

Sie haben einen Preis – wo soll er erscheinen? Er sollte auf der Website und in den Produktkatalogen erscheinen und für die Verwendung in Anzeigen in sozialen Medien zugänglich sein, aber er „lebt“ im ERP-System.

Dann gibt es noch den Lagerbestand – das sind ERP-Daten.

Der Alkoholgehalt hingegen ist für ERP nicht relevant. Als Faustregel gilt, dass die Informationen, die auf der Rechnung erscheinen müssen, ERP-Daten sind. In diesem Fall ist dies nicht relevant, daher handelt es sich beim Alkoholgehalt um PIM-Daten.

Kommen wir nun zurück zum Preis. Wie bereits erwähnt, gehört er zu ERP, aber wenn Sie ihn beispielsweise in ein standardmäßiges, druckbares Datenblatt übertragen möchten, muss er auch in PIM vorhanden sein. Dies wirft auch einige Fragen hinsichtlich der konkreten Handhabung auf – sollte Ihr Geschäft konstante Echtzeitpreise haben?

Natürlich gibt es noch viele andere Arten von Daten, die relevant sind: zusätzliche Beschreibungen, Bilder, Statusfelder, Webkategorien usw. Stellen Sie sicher, dass Sie alle Ihre Ideen auf den Tisch legen, damit Sie einen vollständigen Überblick haben.

Das richtige Team zusammenstellen

Dies sollte eigentlich der Schritt vor der Datenzuordnung sein, aber jetzt wissen Sie, welche Eingaben erforderlich sind, weshalb es einfacher sein wird, die richtigen Rollen für Ihr Team zu definieren. Denken Sie daran, dass Sie fundierte Kenntnisse über die Prozesse des Unternehmens benötigen.

Beginnen Sie also mit dem Marketing. In der Regel sind die Mitarbeiter dieser Abteilung darauf angewiesen, Produktinformationen in verschiedenen Systemen schnell validieren und bearbeiten zu können. Darüber hinaus sind häufig Produktmanager, Lagerleiter, Finanzmanager und natürlich auch Mitarbeiter „vor Ort“ beteiligt, beispielsweise Buchhaltungspersonal, das täglich mit den Prozessen zu tun hat und darauf angewiesen ist, sich effizient in den Systemen zurechtzufinden.

Die IT-Abteilung ist ein Fall für sich. Es ist entscheidend, den IT-Manager mit ins Boot zu holen, da diese Person eine äußerst wichtige Rolle spielen wird. Es ist jedoch wichtig, das Ziel im Auge zu behalten: nämlich die Optimierung des Geschäfts zum Nutzen aller. Ein PIM-Projekt kann aus Sicht des IT-Managers sehr schnell als IT-Projekt wahrgenommen werden, ist es aber nicht. PIM ist ein Geschäftsprojekt, und unserer Erfahrung nach kann man vermeiden, dass das PIM-Projekt unter anderen laufenden großen IT-Projekten untergeht, wenn es von Beginn an so positioniert wird und die IT-Abteilung somit eine weniger dominante Unterstützungsfunktion darin einnimmt.

In Wirklichkeit ist ein PIM-System meist ein Geschenk für den IT-Manager, der eine vereinfachte IT-Infrastruktur erhält, in der eine Reihe von dezentralen Systemen, die zur Speicherung von Produktdaten verwendet wurden, eliminiert oder zumindest freigegeben werden können. Dazu können Excel, ein CMS-System oder sogar ERP gehören.

Die vereinfachte Struktur führt in der Regel zu einer positiven Veränderung der Skalierbarkeit im Unternehmen, die mit fragmentierten Systemen nur schwer zu bewältigen wäre.

Zusammenfassung – Sie sollten:

- Mitarbeiter mit praktischer Erfahrung in die Prozesse einbeziehen;
- Mitarbeiter aus allen relevanten Abteilungen einbeziehen;
- sich daran erinnern, dass es sich um ein Geschäftsprojekt handelt, nicht um ein IT-Projekt;
- die IT-Abteilung respektieren, sich aber nicht von ihr bevormunden lassen.



Intern – bereiten Sie sich auf einen kulturellen Wandel vor

Die Implementierung eines PIM-Systems bietet vielen Unternehmen zahlreiche Vorteile in Form von besserer Übersicht, besseren Skalierungsmöglichkeiten und letztendlich enormen Zeitersparnissen. Aber wie bei allem, was Gewohnheiten durchbricht, gilt die Regel: Es ist neu, und das Neue ist oft etwas „Gefährliches“. Oder zumindest ist es ungewohnt, denn mit PIM bietet das Neue, wenn es einmal nicht mehr neu ist, eine Vielzahl von geschäftskritischen Vorteilen, nicht zuletzt Zeitersparnisse.

Oder wie wir in der PIM-Welt üblicherweise sagen: Die Installation von PIM dauert nur kurze Zeit, aber die Arbeit hört nie wirklich auf. PIM ist ein integraler Bestandteil des Geschäfts, und wenn sich das Geschäft mit neuen Produkten und mehr Kanälen weiterentwickelt, muss das PIM-System mithalten. Daher steht eine PIM-Lösung nie still, sondern entwickelt sich ständig weiter.

Ein PIM-System erfordert gründliche Vorbereitungsarbeiten, die Einbeziehung der richtigen Personen und eine hohe Datendisziplin.

Es gilt also, die richtige Kultur für das PIM-Projekt zu schaffen. Seien Sie bereit, die Vorteile von PIM zu erklären, und seien Sie offen für die unvermeidlichen Änderungen im Arbeitsablauf. Dennoch sind dies Veränderungen, die für alle Mitarbeiter des Unternehmens Vorteile mit sich bringen.

Ein ganz konkreter Arbeitsablauf, der erheblich optimiert werden kann, ist der Prozess der Katalogproduktion. In einigen Unternehmen erfordert die Katalogproduktion viele Mannjahre, da so viele Informationen gefunden, aktualisiert, kategorisiert, importiert und überprüft werden müssen und es absolut unerlässlich ist, dass Bilder, Preise, Spezifikationen usw. korrekt sind. In Unternehmen mit PIM ist der Prozess deutlich anders und weitaus weniger aufwendig, da das System die relevanten Informationen kennt. So können viele manuelle Prozesse vollständig eliminiert und das Fehlerrisiko erheblich reduziert werden.

Extern – stellen Sie strenge Anforderungen an Ihren PIM-Anbieter

Es ist kein Geheimnis, dass Perfion PIM-Lösungen verkauft – damit verdienen wir unseren Lebensunterhalt. Deshalb zeigt der Pfeil auch auf uns, wenn wir Ihnen sagen, dass Sie hohe Anforderungen an Ihren PIM-Anbieter stellen sollten.

Seien Sie vorsichtig bei Anbietern, die Ihnen eine Funktion nach der anderen versprechen. Wir sprechen hier nicht von einem Mähroboter oder einem Smart-TV mit soundso vielen Funktionen oder Sprachsteuerung, der für Virtual Reality vorbereitet ist.

Wir sprechen von einer Investition in ein geschäftskritisches System, das Ihr Unternehmen stärken wird, und hier ist der Prozess offen gesagt wichtiger als die Anzahl der Knöpfe, die Sie drücken können. Das setzt natürlich voraus, dass Sie darauf vertrauen, dass das Produkt das tut, was es soll, aber wenn Sie die seriösen Akteure auf dem Markt kennenlernen, werden Sie keine Zweifel mehr haben.

Denken Sie daran, Referenzen über alle Lieferanten einzuholen. Es kann eine gute Idee sein, sich mit Menschen zu beraten, die Sie kennen und denen Sie vertrauen, aber es kann auch eine gute Idee sein, sich an Unternehmen zu wenden, die Ihrem ähnlich sind, damit Sie genau die Aspekte auf Herz und Nieren prüfen können, die Ihre Branche in Bezug auf ein PIM-Projekt besonders machen.

Überlegen Sie, wie einfach die PIM-Lösung unabhängig von Ihren anderen IT-Systemen implementiert und – nicht zuletzt – aktualisiert werden kann und ob Sie auch ohne Programmierkenntnisse problemlos Änderungen am System vornehmen können. Sie sollten die Möglichkeit haben, in Zukunft neue Kanäle zu integrieren und nicht an die aktuellen Komponenten und Module gebunden zu sein.

Seien Sie auch kritisch, wenn es um die Beratung geht – sowohl vor dem Kauf und der Installation Ihres PIM-Systems als auch danach. Fragen Sie nach. Und fragen Sie noch einmal nach.



Sieben klassische PIM-Implementierung Do's und Don'ts

Bei der Implementierung eines PIM-Systems stößt ein Unternehmen in der Regel auf eine Reihe von Hindernissen. Und es gibt eine lange Liste von Dos und Don'ts, die fast immer zu beachten sind.

Hier sind die sieben klassischen Gebote und Verbote:

- 1.** Erfassen Sie die Daten und erstellen Sie einen vollständigen Überblick über die erforderlichen technischen Integrationen (z. B. zwischen ERP und PIM).
- 2.** Schaffen Sie eine gute Kultur zwischen Business und IT – alle sind im selben Team und müssen an einem Strang ziehen.
- 3.** Beziehen Sie das Management in das Projekt ein – eine starke Verankerung im Management ist ein Muss.
- 4.** Denken Sie an den wichtigsten Faktor von allen: Dinge brauchen Zeit. Dies gilt auch für die PIM-Integration. Entschärfen Sie daher die vorhersehbare Frustration, indem Sie einen realistischen Zeitplan erstellen.
- 5.** Wertvolle Dinge kosten Geld. Das gilt auch für ein gutes PIM-System. Betrachten Sie daher das Potenzial und sehen Sie das Projekt als Investition und nicht als Kostenfaktor.
- 6.** Halten Sie das Projekt so einfach wie möglich. Bauen Sie keine Rakete, wenn Sie sich mit einem soliden Kombi begnügen können, der seine Aufgabe erfüllt, einen guten Kraftstoffverbrauch hat und keine teuren Reparaturen erfordert.
- 7.** Setzen Sie auf eine schrittweise Implementierung – fangen Sie klein an und verbessern Sie das System im Laufe der Zeit. Bestehen Sie auf keinen Fall darauf, eine wasserdichte Lösung zu entwickeln, während Sie den Starttermin ständig verschieben. Setzen Sie Ihre Energie in der Vorbereitungsphase des Daten-Mappings ein und entscheiden Sie sich dann für die einfachste Lösung, die einen Mehrwert für das Unternehmen darstellt, damit Sie sowohl Wert als auch Wissen gewinnen.

Alles in einem? Denken Sie daran, vor auszuplanen.

Die Implementierung eines PIM-Systems mag wie eine umfangreiche Aufgabe erscheinen, aber wie wir Ihnen in diesem Leitfaden hoffentlich verdeutlichen konnten, erfordert sie im Grunde genommen nur einen strukturierten Prozess und einen Anbieter, der Input für alle notwendigen oder gewünschten Phasen des Prozesses liefern kann.

Ein letzter Punkt noch: Denken Sie immer über die richtige Lösung nach. Die richtige Lösung ist fast immer ein Best-of-Breed-Ansatz. Unsere langjährige Erfahrung zeigt uns, dass PIM-Überlegungen oft dann auf den Tisch kommen, wenn ein Unternehmen den Austausch seines ERP-Systems in Betracht zieht.

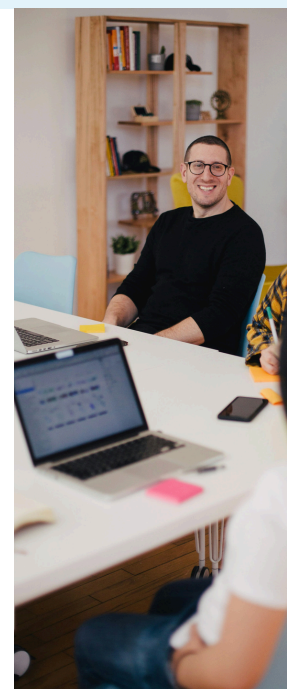
In dieser Situation sollten die Alarmglocken läuten, wenn das von Ihnen in Betracht gezogene System angeblich „alles kann“. Wenn Sie sich für ein System mit integrierten PIM-Tools entscheiden, müssen Sie sich mit diesem speziellen Bereich des Systems genauso detailliert auseinandersetzen, als würden Sie sich ein Best-of-Breed-PIM-System ansehen. Vielleicht ist das ERP-System genau das, was Sie brauchen, aber denken Sie an das Beispiel mit dem guten Wein. Wenn Sie tatsächlich über Daten verfügen, die nicht ERP-Daten sind, stehen Sie wahrscheinlich vor einer Herausforderung – wenn nicht jetzt, dann später, wenn Ihr Unternehmen und damit die Datenmenge und die Notwendigkeit, diese an viele verschiedene Kanäle zu liefern, wachsen.

Viel Erfolg bei der Implementierung Ihres PIM-Systems.

Müssen Sie auf ein neues ERP-System umsteigen?

Hier ist ein guter Tipp!

Bei der Implementierung eines neuen ERP-Systems erfolgt häufig ein Upgrade von einem bestehenden ERP-System. Im alten System gibt es in der Regel viele benutzerdefinierte Konfigurationen, darunter auch die Speicherung von ERP-irrelevanten Produktdaten. Anstatt das neue ERP-System mit den alten Systemkonfigurationen zu kontaminieren, ist es vorteilhaft, zunächst ein PIM-System zu implementieren und so die ERP-Ebene vor dem Upgrade zu vereinfachen.



Perfion – Single Source of Truth

Perfion PIM wurde für Unternehmen entwickelt, die über viele Kanäle und in mehreren Sprachen kommunizieren und eine komplexe Produktstruktur mit vielen Produktdaten haben.

Als weltweit einzige zu 100 % standardisierte Lösung für das Produktinformationsmanagement bietet Ihnen Perfion PIM die Grundlage für die Optimierung Ihrer Unternehmensprozesse, wodurch Sie die Markteinführungszeit verkürzen, neue Marktanteile gewinnen und Ihren Kunden stets die Informationen liefern können, die sie benötigen.

Mit Perfion haben Sie eine einzige Quelle für alle Ihre Texte, technischen Daten, Dateien, Bilder, Videos usw. So haben Sie die volle Kontrolle über alle Produktdaten auf allen Vertriebs- und Marketingplattformen.

Die offene API von Perfion erleichtert die Integration der Lösung in die IT-Systeme, die Sie derzeit verwenden – von Ihrem ERP-System über InDesign bis hin zu Ihrem Office-Paket. Ebenso verfügt Perfion über eine Standardintegration in mehrere E-Commerce-Plattformen, wodurch Sie Ihren Webshop direkt aus Perfion PIM heraus auf dem neuesten Stand halten können.



Bring Your Products To Life

Wir sind Boyum IT Solutions, ein globales Softwareunternehmen, das kleinen und mittleren Herstellern dabei hilft, ihre Produkte zum Leben zu erwecken! Wir unterstützen jede Phase der Produktentstehung, von der ersten Idee bis zum endgültigen Kundenerlebnis. Unser Fokus liegt auf der gesamten Produktwertschöpfungskette, die über die Lieferkette hinausgeht, um Unternehmen dabei zu helfen, Werte zu schaffen, Innovationen anzustoßen und Produkte mit Klarheit, Effizienz und Vertrauen zu liefern. Unsere Lösungen verbinden Menschen, Daten und Prozesse in den Bereichen Design, Planung, Produktion, Qualität, Lieferung und Markteinführung.

Wir agieren eher als vertrauenswürdiger Partner denn als traditioneller Softwareanbieter. Mit fundiertem Fachwissen, einer familienorientierten Kultur und zuverlässigen Innovationen begleiten wir Partner und Kunden durch echte Herausforderungen der Branche. Wir spielen eine strategische Rolle sowohl im SAP Business One- als auch im Microsoft Dynamics Business Central-Ökosystem, schaffen gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden Mehrwert und treiben gemeinsames Wachstum voran.

Seit mehr als 28 Jahren sind wir zu 100 % partnerorientiert. Heute unterstützen wir über 15.000 Kunden zusammen mit mehr als 1.100 Partnern in mehr als 130 Ländern. Unser Ziel, „Bring Your Products to Life“, spiegelt wider, wer wir sind und was wir jeden Tag leisten. Durch menschenzentrierte Innovationen und Technologien, die für Menschen funktionieren, helfen wir Unternehmen dabei, Produkte zu entwickeln, die einen bedeutenden Unterschied in der Welt machen.





Boyum IT Solutions A/S

✉ sales@boyum-it.com

🌐 boyum-solutions.com

🌐 linkedin.com/company/boyumit

📺 youtube.com/user/boyumit

📷 instagram.com/boyumit

📍 Boyum IT Solutions
Sintrupvej 71b, 1th
DK - 8220 Braband