

Internetportal für den Technischen Handel
bekommt Verstärkung



Online-Dialog in alle Richtungen

Seit September 2003 ist das geschlossene Internetportal DIA unter www.diatechnet.de für den Technischen Handel online; es hat sich zwischenzeitlich im Technischen Großhandel über alle Handelsstufen etabliert – vom Endkunden über den Technischen Handel bis hin zum Hersteller. Jetzt kommt ein für alle Internetuser offenes Portal des Technischen Handels hinzu.

Ein zentrales elektronisches Portal liefert dem Technischen Handel den notwendigen Datenpool für das elektronische Geschäft in den unterschiedlichsten Zielsystemen: E-Shops, Marktplätze, Branchenportale oder Beschaffungsmodule der jeweils beim Kunden eingesetzten ERP-Systeme

Die elektronische Businesswelt klemmt häufig immer noch an allen Ecken und Enden. Gründe hierfür sind die schwierige Integration der E-Business-Systeme in das bestehende IT-Umfeld der Unternehmen und Abstimmungsprobleme sowohl innerhalb der Unternehmen als auch innerhalb der Märkte. Diese Schwierigkeiten sind symptomatisch für den Umgang des Technischen Handels mit dem Thema E-Business.

Spagat zwischen Systemen, Branchen und Marktpartnern

Insbesondere die breit gefächerte Abnehmerschaft in Verbindung mit der Vielzahl der gelisteten Hersteller stellt den Technischen Handel im Bereich E-Business vor besondere Herausforderungen. Auf der Beschaffungsseite erwartet ein Teil der Lieferanten, dessen Produkte der Technische Handel vertreibt, eine Teilnahme an buy-side-orientierten Marktplätzen, z.B. endorsia. Auf der Vertriebsseite möchte der Technische Handel einerseits auf sell-side-Marktplätzen vertreten sein, andererseits möchte man über eigene

Onlineshops den Bereich der Kleinabnehmer und Privatkunden forcieren. Daneben erwarten Industriekunden die Bereitstellung von elektronischen Katalogdaten für ihr eigenes ERP-System. All dies verlangt von dem einzelnen Technischen Händler einen Spagat zwischen unterschiedlichen Systemen, Branchen und Marktpartnern.

Das speziell auf die Belange des Technischen Handels zugeschnittene Portal DIA soll diesen Spagat ermöglichen. DIA steht für Dialog-Integration-Adapter und steht für einen tatsächlichen Onlinedialog aller beteiligten Systeme. Dabei ist die Anwendungslogik des Portals mehrgeteilt:

- ◆ Geschlossener Portalbereich (www.diatechnet.de), der eine Beschaffung innerhalb des Händlerkollektives erlaubt oder eine Bestellung des Handels direkt beim Hersteller.
- ◆ Bereich für individuelle Webshops und spezifische Kundenkataloge, der ausschließlich für die Kunden des jeweiligen Händlers zugänglich ist.
- ◆ Offenes Ein- und Verkaufsportal (www.diafreenet.de) für alle Hersteller, Technische Händler und Einkäufer.

Echter Dialog zwischen verschiedenen ERP-Systemen

In dem geschlossenen Portalbereich kommunizieren die ERP-Systeme online mit „Frage und Antwort“, es handelt sich nicht bloß um eine elektronische Einbahnstraße. So verbindet DIA die Warenwirtschaftssysteme der beteiligten Technischen Händler untereinander und erlaubt eine vollständige Automation des gesamten Prozesses bei der Beschaffung innerhalb eines Händlerkollektives. Jeder Technische Händler bestimmt selbst, wer bei ihm kaufen darf und Zugriff auf die Bestände erhält und wer nicht. Bestellung und Auftrag werden jeweils automatisch in den Systemen gebucht. Insbesondere ist die lieferantenübergreifende automatische Auftragsauflösung mit einem Klick zu erwähnen. Die Anwendung erlaubt eine lieferantenübergreifende Suche sowie eine lieferantenübergreifende Warenkorbbestückung. Mit einem „Klick“ kann bei allen betroffenen Lieferanten bestellt werden. Dabei werden zuerst die unterschiedlichen Bestellungen je Lieferant im eigenen System gebucht, die ermittelte Bestellnummer in die jeweiligen Auftragsdateien für die Lieferanten ein-



gestellt und im Lieferantensystem der Auftrag automatisch gebucht. Auch Direktlieferungen und Angebotsanforderungen sind möglich.

Kostenloses Ein- und Verkaufsportale für alle Partner

Da das elektronische Portal DIA einem geschlossenen Anwenderkreis mit geschützten Bereichen in Verbindung mit einer Zugangskennung vorbehalten ist, kam im Kreis der angeschlossenen Technischen Händler der Wunsch auf, ein für alle Interessierten offenes Portal für technische Aktions- oder Sonderartikel anzubieten. Die Idee zum kostenlosen Portal „diafreenet“ war geboren. Unter www.diafreenet.de steht das Ein- und Verkaufsportale allen Herstellern und Technischen Händlern sowie Einkäufern aus Industrie, Handwerk, Handel und Kommunen kostenlos zur Verfügung. Die Internetplattform ist ein nationaler elektronischer Marktplatz mit der Möglichkeit zu inserieren und zu suchen. Käufer und Verkäufer treten über den Marktplatz in Kontakt und tätigen ihre Geschäfte untereinander. „Diafreenet“ ist nicht am Verkaufsprozess beteiligt, sondern stellt lediglich die technische Infrastruktur mit Datenbank und Suchmaschine sowie die Kommunikationsstruktur bereit.

Für den Verkäufer ist „diafreenet“ ein Online-Vertriebsweg für die Vermarktung von Restposten, Überkapazitäten und Sonderangeboten, aber auch von Standardartikeln. „Diafreenet“ hilft bei der Sortimentsbereinigung, spart den teuren Druck und das teure Versenden von Aktionsprospekten und unterstützt den Vertrieb. Ein einfaches Werkzeug übernimmt den Datenupload, d.h. das Einstellen der zu verkaufenden Artikel in das Portal. Es ist möglich, Bilder mit einzustellen und sollte der Artikel im elektronischen Katalog des Portals bereits bekannt sein, wird das vollständige Artikeldatenblatt zur Information mit angezeigt. Gleichfalls automatisch erfolgt die Restmengenmittlung unter Berücksichtigung der bereits verkauften Artikelmengen. Zusätzlich bietet das Portal dem Einkäufer eine Online-Anfragefunktion. Jede neu eingestellte Anfrage wird automatisch jedem aktuellen Verkäufer per E-Mail zugestellt.

E-Commerce in alle Richtungen

Grundsätzliches Ziel des Portals ist die Bereitstellung neutraler Katalogdaten für die unterschiedlichsten E-Commerce-Anwendungen, von denen die Beschaffung inner-



Winfried Siener, geschäftsführender Gesellschafter der Seagull Software GmbH & Co. KG, Schortens:
 „Diafreenet hilft bei der Sortimentsbereinigung, spart den teuren Druck und das teure Versenden von Aktionsprospekten und unterstützt den Vertrieb.“

halb eines Händlerkreises nur eine ist. Diese Daten werden zentral, d.h. auf einem Server, bereitgestellt und können von dort online von den Technischen Händlern abgerufen werden. Dies soll die Händler in die Lage versetzen, die Daten nicht selbst sammeln, strukturieren, pflegen und konvertieren zu müssen. Allerdings bringen die neutralen Artikeldaten allein noch nicht den entscheidenden Mehrwert, so dass die Kataloge um die individuell im ERP- oder Warenwirtschaftssystem gepflegten Daten zu ergänzen sind. Erst beide Datenmengen zusammen ergeben den für die verschiedenen Zielsysteme der unterschiedlichen Märkte interessanten und notwendigen Datenpool. Als Zielsysteme kommen E-Shops, elektronische Marktplätze, Branchenportale und Beschaffungsmodule der jeweils beim Kunden eingesetzten ERP-Systeme in Betracht.

Mit Hilfe selbst definierbarer Konvertierungsschablonen kann der Technische Händler den Download im gewünschten Format selbst vornehmen und sofort seinem Kunden per E-Mail zusenden. Oder der Händler erlaubt seinem Kunden den direkten Download und dieser lädt die gewünschten Daten selbst aus dem Katalog. Insbesondere Großkunden des Technischen Händlers benötigen diese elektronischen Da-



Allein im Webshopbereich stellen aktuell 27 Technische Händler über das Portal ihren rund 600 zugelassenen Endkunden 200.000 Artikel zur Verfügung. Dabei nutzen die Händler die Katalogdaten namhafter Hersteller



ten, da sie wiederum in ihren eigenen ERP-Systemen interne E-Procurement- oder E-Purchasing-Module haben. Diese Systeme erwarten entsprechende elektronische Katalogdaten und der Großkunde fordert sie von seinem Händler.

Katalogdaten namhafter Hersteller für händler-eigenen Webshop

Allein im Webshopbereich stellen aktuell 27 Technische Händler ihren rund 600 zugelassenen Endkunden das Portal mit einer jeweils individuellen Oberfläche zur Verfügung. Dabei nutzen die Händler die Katalogdaten namhafter Hersteller: ABA, Eurocell, Feldtmann, Loctite, Mato, OKS, Seeger, SKF, Wippermann, um nur einige zu nennen. Insgesamt stehen über 200.000 technische Artikel sowie drei Artikelkonfiguratoren zur Verfügung. Der Webshop kann individuell konfiguriert werden und lässt sich somit op-

zahlfunktion, alle Entwicklungsstufen ab:

- ◆ Informationen, Produktdaten, Sicherheitsdatenblätter
- ◆ Beratung und Auswahlhilfe über einen Produktkatalog
- ◆ Produktkonfiguratoren
- ◆ online Bestellmöglichkeit
- ◆ Downloadcenter für den Datenaustausch, z.B. ASCII, XML, BMEcat

Bereits während der Suche sind Abfragen über Bestand und Preiskonditionen auf Articlebene möglich.

Weitere Entwicklung

Kurzfristig wird der Betreiber des Portals ein weiteres Werkzeug zur Verfügung stellen, das die beleglose Verwaltung und Steuerung von Konsignationslagern erlaubt. Im fremden Lager entnommene Artikel werden per Funk online in den DIA-

Infobox

Was kann ein elektronisches Portal leisten?

Das erste wirklich umfangreiche elektronische Portal speziell für den Technischen Handel heißt DIA. DIA steht für „Dialog-Internet-Adapter“ und verbindet die Warenwirtschaftssysteme der beteiligten Technischen Händler untereinander. Beim Austausch von Waren zwischen den Händlern werden Bestellung und Auftrag jeweils automatisch in den Systemen gebucht. Zudem stellt das Portal für angeschlossene Händler eigene Webshops mit individuellem Erscheinungsbild, stufenweisen Zugriffsrechten und individuellem Artikelkatalog zur Verfügung. Hier können die Kunden des Handels Waren einsehen und bestellen.

Vorteile für den Technischen Handel

Das Portal spricht die Sprache jeder Warenwirtschaft. Für Aufbau, Austausch und Bearbeitung der Daten müssen bestehende Systeme nicht umständlich angepasst werden. Online Bestands- und Verfügbarkeitsabfragen ermöglicht es Kunden und Technischen Händlern untereinander, Preise und Bestände in Echtzeit zu erfragen. Durch direkte Anbindung der Warenwirtschaftssysteme an das Portal sind diese Daten immer topaktuell. Bestellt ein Händler gleichzeitig bei unterschiedlichen Lieferanten, reicht ein Mausklick: Das Portal sorgt für die korrekte Auflösung des Warenkorb.

Die Prozesskosten sinken immens: Der Beschaffungsprozess wird 100%ig abgebildet, sowohl im Bestell- als auch im Auftragsystem. Es gibt einen offenen Zugang für alle Partner und einen geschützte Portalbereich im Sinne eines Extranets. Auf Basis von Kunden-, Partner- und/oder Herstellerkatalogen kann der Handel seinen Kunden automatisch generierte, individuelle Webshops präsentieren.

A. Art.	A. Art. Hersteller	A. Art. Bez.	A. Matchcode	A. Preis	A. Anbieter	A. Art. Anb.	A. Stk.
1	LOCTITE 36843	Hochtemperaturbesth.	Klebstoff	21.204/30 ml	Test GmbH	36843	1
2	LOCTITE 45420	Sofortklebstoff	Klebstoff	24.804/20 g	Test GmbH	45420	10
3	LOCTITE 26509	Schutzlack	Klebstoff	18.704/400 ml	Test GmbH	26509	1
4	LOCTITE 24215	Schraubensicherung	Klebstoff	12.554/10 ml	Test GmbH	24215	1
5	LOCTITE 35299			382.054/500 g	Test GmbH	35299	5
6	LOCTITE 24316			20.854/300 ml	Test GmbH	24316	124
7	LOCTITE 26521	Sofortklebstoff	flexibler	6.604/400 ml	Test GmbH	26521	1
8	LOCTITE 33403			34.154/25 ml	Test GmbH	33403	10
9	LOCTITE 29807			6.804/60 ml	Test GmbH	29807	1
10	LOCTITE 36583			96.054/1 kg	Test GmbH	36583	1
11	LOCTITE 41553			83.754/100 g	Versuchs AG	41553	10
12	LOCTITE 32280			78.704/1kg	Versuchs AG	32280	1
13	LOCTITE 14723			44.804/500 g	Versuchs AG	14723	1
14	LOCTITE 28813			11.904/2g	Versuchs AG	28813	1

Unter www.diafreenet.de steht jetzt ein offenes Ein- und Verkaufsportal allen Herstellern und Technischen Händlern sowie Einkäufern kostenlos zur Verfügung. Es eignet sich besonders für die Vermarktung von Restposten, Überkapazitäten und Sonderangeboten

tisch einfach in bestehende Internetauftritte integrieren. Der Kunde verlässt nie die Webseite des Händlers, den er angewählt hat. Der Shop erlaubt ebenfalls eine Onlineabfrage von Preisen und Verfügbarkeiten sowie konfigurierbare Warenkörbe mit automatischer Bestellfunktion. Insgesamt erfüllt der Shop die klassischen Funktionen und deckt, mit Ausnahme der Be-

Warenkorb des Technischen Händlers übertragen und online bestellt. Dies erlaubt dem Technischen Händler eine 100%ige Bestandsicherheit der Konsignationslager und eine dynamische, verbrauchsgesteuerte Wiederbefüllung. Unnötige Kontrolltouren entfallen, die sofortige Verfügbarkeit für den Kunden ist dennoch jederzeit gewährleistet.