



Ausgewählte INCONY-Kunden



Für Sie im Blick ...

... Erfahrungen unserer Kunden  
zu Katalog On-Demand



## Produktdaten-, Print- und eBusiness-Projekte mit Experten umsetzen

INCONY hat Kunden aus verschiedenen Branchen (Maschinenbau, Elektro, Automotive, Mode, etc.) und unterschiedlicher Firmengröße (von 2 Mitarbeitern bis hin zu vielen tausend).

Auf den folgenden Seiten haben wir für Sie Erfahrungsberichte zusammengestellt.

Neben der Standard-Software ANTEROS wird hier auf Dienstleistungen eingegangen, die Ihr Katalog-, PIM-, Print- oder eBusiness-Projekt zum Erfolg führen: von Beratung und Konzeption, über Gestaltung, Softwareanpassungen, Datenaufbereitung hin zur Integration bestehender Systeme, Support, Wartung und Hosting.

Profitieren auch Sie von der langjährigen Erfahrung des INCONY-Teams in der Aufbereitung und Anbindung selbst hochkomplexer Produktinformationen und der automatisierten Katalogerstellung!

### Motivation für die Projekte

Oftmals werden Produktkataloge, Preislisten oder andere Produktdokumente noch mit Textverarbeitungs- oder DTP-Programmen erstellt. Jede Seite wird einzeln bearbeitet. Änderungen ziehen einen großen Pflegeaufwand nach sich. Allein bei zwei Sprachen müssen zahlreiche Änderungen (Bilder, Kenndaten, Preise) ZWEIMAL durchgeführt werden. Viele Firmen scheuen aus diesem Grund Produktdokumente in weiteren Sprachen, obwohl sie hierdurch einen deutlichen Wettbewerbsvorteil in den Märkten erreichen würden; denn zu Dokumenten seiner Muttersprache greift man schließlich eher. Oft sollen Produkte zusätzlich noch in Internet-, CD- oder Marktplatzkatalogen dargestellt werden. Verwendet man hierfür separate „Insel“-Lösungen, dann sind die Daten auf ALLEN Inseln zu aktualisieren - ein enormer Arbeitsaufwand, Fehlerquelle und Grund für geringe Datenaktualität.

### Vorteile von ANTEROS

- Bis zu 90% Kostenreduktion, Amortisation in der Regel bei der zweiten Auflage.
- Drastische Zeitersparnis, wodurch sich der Katalogerstellungszeitraum deutlich verringert, insbesondere für Kataloge in mehreren Sprachen.
- Maximale Aktualität der Produktinformationen im Internet und Printdokumenten, wenn Daten zentral und nicht mehr auf mehreren Inseln gepflegt werden.
- Printkatalog on-demand ermöglicht die Ausleitung Ihrer Produktdokumente in Druckqualität, ohne dass Satzarbeiten notwendig sind. Sie können mit ANTEROS ohne Mehraufwand Kunden-individuelle Teilkataloge ausleiten und damit Ihren Service am Kunden erhöhen.
- Ansprechender Internet-Katalog mit komfortablen Suchfunktionen und integrierter Bestellung bzw. Bestellanfrage per Warenkorb als Standardfunktionalität.
- CD-Kataloge können on-demand aus dem Internet-Katalog ausgeleitet werden.
- Elektronische Kataloge für Marktplätze/Beschaffungssysteme in Standards wie eCl@ss, ETIM oder DATANORM sind per Knopfdruck generierbar.
- Einfache und effiziente Pflege der Produktdaten und Bilder, Einbindung vorhandener Daten.
- Individuelle Anpassungen auf Ihre Anforderungen möglich.





## Produktdaten einmal pflegen für Print, Internet, CD, DATANORM



ASV Stübbe produziert und vertreibt Armaturen, Pumpen, Mess- und Regeltechnik.

In der Vergangenheit musste ASV Stübbe die Produktdaten noch FÜNFMAL ändern: in der Warenwirtschaft die Stammdaten, im DTP-Programm für den Printkatalog separat für drei Sprachen und im Internet Produkt-Grobinformationen. Das war nicht nur aufwändig, sondern auch fehleranfällig.



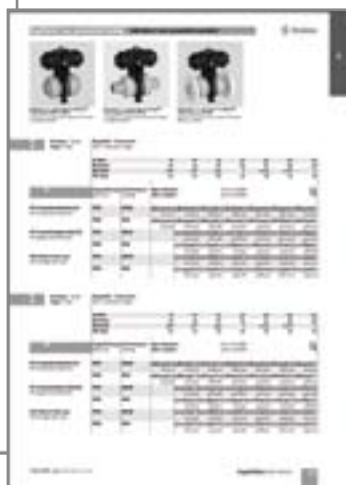
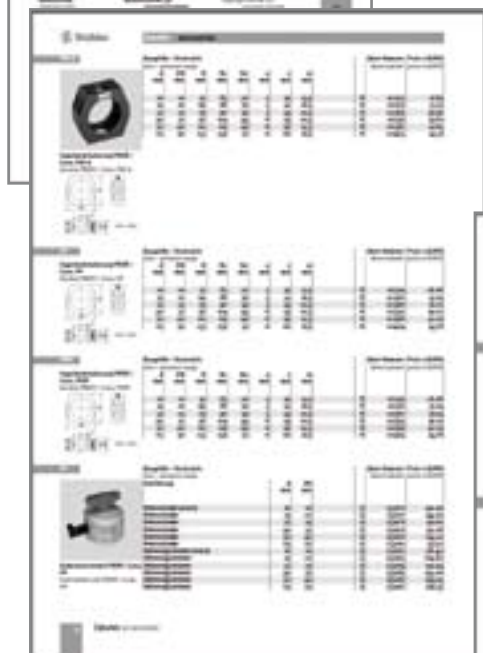
„Mit Einführung von ANTEROS haben wir die Weichen für die Zukunft gestellt. Produktinformationen werden zunehmend strategisch bedeutsam für die Unternehmen und werden in immer anderen und neuen Formaten angefragt. Mit ANTEROS können wir selbst individuelle Kundenanfragen damit eigenständig und kostengünstig umsetzen“, so Karsten Meier, Vertriebsleiter von ASV Stübbe.

### In 3 Monaten über 400 Seiten automatisiert erstellt

In nur drei Monaten hat ASV Stübbe mit der PIM-Software ANTEROS (PIM=Produktinformationsmanagement) die eigenen Katalogstrukturen angelegt, vorhandene Produktdaten ins System geladen, Produktaktualisierungen vorgenommen und zum Schluss hieraus einen über 400 Seiten starken Printkatalog in mehreren Sprachen generiert sowie einen interaktiven Internet- und CD-Katalog ausgeleitet. Außerdem werden vollständige DATANORM-Kataloge für Kunden und Händler exportiert.

### Zahlreiche Kombinations- und Variantenmöglichkeiten

prägen das Produktsortiment von ASV Stübbe. Im Internet- und CD-Katalog kann ein Ingenieur für eine Auslegung mit wenigen Klicks das passende Produkt finden, z.B. indem er schrittweise Materialklasse, Dichtelement, etc. einschränkt. Im gedruckten Katalog wird diese Variantenvielfalt durch verschiedene Tabellen und Untertabellen dargestellt, die mit ANTEROS besonders effizient und mit nur wenigen, aber flexiblen Druckregeln im neuen Katalog On-Demand umgesetzt wurden. Klassische Database-Publishing Lösungen würden hierfür nahezu 100 Print-Templates benötigen.





## Mode-Handelskataloge in kurzen Zyklen stets neu



Das Unternehmen BOGNER LEATHER steht für kostbare Leder und moderne strapazierfähige Materialien, für klassisches Feintäschner-Handwerk und kostbar veredelte Schließen und Schlösser, für intelligente Formate und ein funktionales Innenleben.

### 10 mal jährlich neue Kataloge

Um sich den Kundenwünschen und Trends schnell anzupassen, ändert BOGNER sein Produktsortiment mehrmals im Jahr. Neue Produkte werden auf Messen vorgestellt und je nach Order-Verhalten werden Produkte aus dem Sortiment genommen oder bei Erkennen neuer Trends auch zusätzliche Produkte neu aufgenommen. Einen Katalog mit der jeweils aktuellen Produktübersicht soll jeder Verkäufer bei den Messen im Gepäck haben und zweimal im Jahr geht der Gesamtkatalog an die Einzelhändler. Das sind pro Jahr etwa zehn Katalogversionen.



„Mit ANTEROS können wir unsere Kataloge nun in wenigen Minuten ausleiten. Wir sind begeistert von den umfangreichen und intuitiv bedienbaren Funktionen. Durch ‚Katalog On-Demand‘ können wir Trends schnell im Katalog reflektieren, ohne dass dadurch überhaupt Satzkosten entstehen. Für Auszugskataloge können wir über Masken einstellen, welche Produktgruppen in den Katalog übernommen werden sollen, aber auch welche Daten hierzu angezeigt werden (z.B. mit oder ohne Einkaufspreise). Bei unseren Einzelhändlern kam neben der Aktualität auch die hohe Qualität der Kataloge bzgl. Layout und Fotos gut an“, so Ingo Kaiser, geschäftsführender Gesellschafter von BOGNER LEATHER.

### Kataloge On-Demand

Bereits im ersten Jahr nach der ANTEROS-Einführung hat BOGNER mehrere Gesamtkataloge und Auszugskataloge wie „First Season“ selber per Knopfdruck erstellt. Als Fullservice hat INCONY die Schmuckseiten wie Titel- und Rückseite gestaltet.

### Anderes Layout schell möglich

Zu Projektbeginn wurde das Layout der Produktseiten mit ANTEROS-Druckregeln flexibel definiert. Damit können die Mitarbeiter seitdem Kataloge oder Preislisten on-demand per Knopfdruck direkt aus der Weboberfläche von ANTEROS im PDF-Format ausleiten, ohne dass sie Satzprogramme wie Adobe Indesign auf ihrem Rechner installieren oder sich darin einarbeiten müssen.

Nach einem Jahr sollte das Layout vollständig geändert werden, was durch die Trennung von Layout und Daten schnell umgesetzt werden konnte.





## Produktkatalog in weiteren Sprachen - ein Kinderspiel



Fischer Elektronik produziert und vertreibt Elektronikkomponenten. Seit 2003 erstellt das Unternehmen seine Print-, Internet- und CD-Kataloge mit ANTEROS.

### 2 neue Sprachen in nur 1 Woche

Zunächst hat Fischer Elektronik seinen deutschen Katalog automatisiert und konnte anschließend in nur einer Woche den englischen und französischen Katalog eigenständig ausleiten, inklusive der Übersetzungen. Das war insbesondere möglich, weil die mehrsprachige Datenhaltung durch spezielle Funktionen wie Vererbung, Produktreihen oder Textbausteinen in ANTEROS äußerst effizient möglich ist.

Inzwischen hat Fischer Elektronik zusätzlich den Katalog in tschechischer Sprache erstellt, um in diesem Markt Wettbewerbsvorteile zu erlangen.



„Der Automatisierungsgrad, den man mit ANTEROS erreichen kann, ist enorm. Gerade bei der Erstellung der Printkataloge entfallen die Agenturkosten; wir können per Druckvorschau direkt Änderungen betrachten und per Knopfdruck den gesamten Katalog oder Teile davon in Druckqualität ausleiten. Trotzdem konnten wir unser

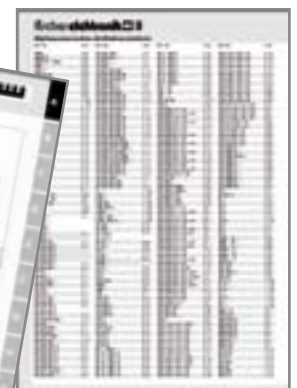
breites Produktspektrum vom Layout recht individuell gestalten, was durch die flexibel anpassbaren Druckregeln von ANTEROS möglich ist. Solche komplexen Kataloge bei derartiger Qualität konnten wir bei anderen Software-Anbietern nicht vorfinden. Im Bereich Internet/CD können wir unsere Produkte mit sehr komfortablen Suchmöglichkeiten ausstatten“, so Thomas Fischer, geschäftsführender Gesellschafter von Fischer Elektronik.

### Internetkatalog ohne Suchsackgassen

Im Internet und auf CD ist das umfangreiche Produktsortiment von Fischer Elektronik interaktiv suchbar. Dabei werden 0 Suchergebnisse vermieden durch die automatische Wertelisten-Anpassung von ANTEROS. Ein Warenkorb ermöglicht eine Bestellanfrage ohne Medienbruch.

### Print rasend schnell

Der Printkatalog wird per Knopfdruck in druckfertigem PDF aus den gespeicherten Produktdaten sowie den hinterlegten Druckregeln generiert. Der Generierungsprozess ist recht schnell, z.B. für den Bereich Kartenhalter mit 100 Seiten ca. drei Minuten - ein deutlicher Zeitgewinn gegenüber den früheren Abstimmungen mit der Agentur.





## Kataloge mehrerer Landesgesellschaften, mit TecDoc- und SAP-Daten



Hella ist weltweit führender Automobilzulieferer für Beleuchtung, Elektrik, Elektronik und Thermo-Management. Hella startete das Projekt im Bereich Erstausrüstung und legte viel Detailarbeit in die Definition und Strukturierung der Produktmerkmale, Suchkriterien und Zielgruppen-sichten. Produktdaten werden zum Großteil über Schnittstellen aus SAP, TecDoc und MS Access übernommen. Danach folgten Projekte zur Optimierung der Katalogerstellung mit den Landesgesellschaften USA und Mexiko.



Leiter internationale Produktdokumentation von Hella.

„Der Redaktions- und Produktionszeitraum für die Kataloge konnte durch ANTEROS von zwölf auf drei Monate verkürzt werden. Der Preis pro layouteter Katalogseite wurde um 90% reduziert. Der Support von INCONY für unsere Mitarbeiter in Deutschland, Mexiko und USA ist sehr qualifiziert und zielgerichtet“, so Rainer Holthaus,



### Printkatalog automatisch

Bei der Automatisierung des USA-Kataloges wurde die halbautomatische Printgenerierung von ANTEROS angewendet. Die aktuellen Daten des US-Produktprogramms wurden mittels Templates nach QuarkXpress ausgeleitet, wo ein Finishing folgte. Um in dem anschließend zu automatisierenden Mexiko-Katalog ein noch höheres Optimierungspotential zu nutzen, wurden mit der innovativen ANTEROS-Printtechnologie Druckregeln definiert, mit denen Kataloge direkt in PDF-Druckqualität generiert werden, ohne Umweg über ein DTP-Programm.

zunächst in einer Suchanfrage oder einer Sammelmappe die relevanten Produkte und können hierauf die Printgenerierung starten, um einen Auszugskatalog zu generieren. Diese Funktionalität soll in einem Extranet auch ausgewählten Werkstätten angeboten werden. Damit erhalten die Werkstätten absolut aktuelle Kataloge direkt per Knopfdruck, ohne dass sie DTP-Kenntnisse benötigen.

### 1 Installation für 3 Länder

ANTEROS wurde nur auf einem Server installiert und wird sowohl für das Erstausrüster-Projekt in Deutschland als auch für den USA-Katalog und den Mexiko-Katalog genutzt. Durch die Weboberfläche musste auf keinem der Mitarbeiter-Rechner Software installiert werden und dennoch ist die Anwendung auf Windows-, Mac- und Linux-Rechnern nutzbar. Damit sind Installations-, Update- und Rolloutkosten auf ein Minimum reduziert.

### Mit Kunden-individuellen Katalogen näher am Kunden

Mit diesen neuen technischen Möglichkeiten kann HellaMex auch Kunden-individuelle Printkataloge on-demand ausleiten, z.B. einen Ford-Leuchten-Katalog. Hierzu selektieren die Mitarbeiter





## Ersatzteile online bestellbar machen



JUNG PUMPEN produziert qualitativ hochwertige Pumpen und Pumpstationen für die Haus- und Grundstücksentwässerung sowie für Großprojekte in Industrie und Kommunen.



„Mit dem Online-Ersatzteilkatalog bieten wir unseren Kunden auf zweierlei Weise einen besseren Service. Zum einen können sie mit wenigen Klicks das passende Ersatzteil bestellen und zum anderen

haben unsere Mitarbeiter durch die nun präzisen Bestellanfragen mehr Zeit für Beratung in den schwierigen Fällen. ANTEROS ist die geeignete Software, um unsere komplex strukturierten Produkte intelligent suchbar zu machen und ermöglicht uns eine einfache Web-basierte Datenpflege“, so Rainer Kottmann, Leiter Werkskundendienst von JUNG PUMPEN.

Aufgrund der Langlebigkeit der JUNG PUMPEN ist der Verkauf von Verschleißteilen an Händler und Endkunden ein wichtiger Geschäftszweig des Unternehmens.

In der Vergangenheit wurden solche Ersatzteile telefonisch oder per Fax bestellt und erforderten nicht selten zeitaufwändige Nachfragen auf Seiten JUNG.

Um diese Prozesse deutlich zu optimieren und vor allem dem steigenden Kundenwunsch nach einer 24-Stunden-7-Tage-Bestellmöglichkeit per Internet nachzukommen, hat sich JUNG PUMPEN 2006 für einen Online-Ersatzteilkatalog entschieden.

### Suche über Explosionszeichnung

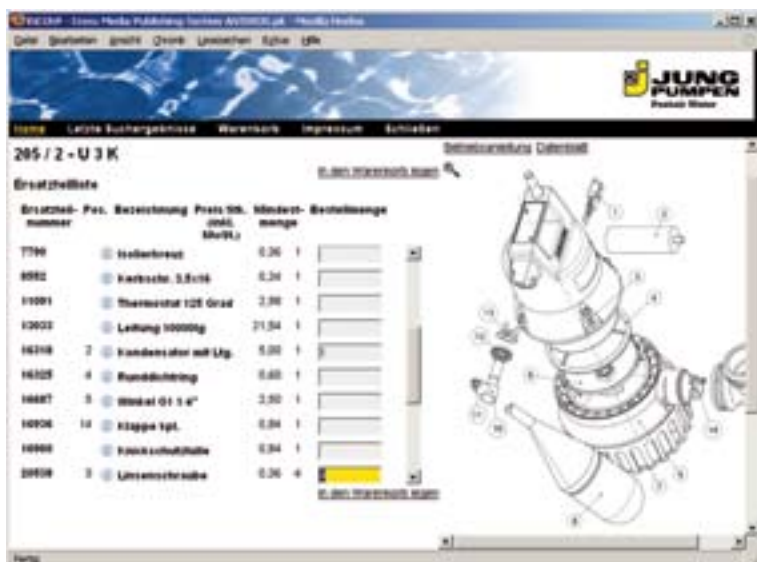
Damit Kunden schnell das relevante Produkt finden, können Sie zunächst gezielt die defekte Pumpe suchen, wählen die relevante Pumpen-Version gemäß Kaufdatum und erhalten dann eine Explosionszeichnung der Pumpe. Per Klick auf ein oder mehrere Ersatzteile der Zeichnung werden Produkte in den Warenkorb gelegt, und anschließend kann der Kunde bequem die Bestellung auslösen.

### Direkte Datenübernahme

Die Produktdaten waren bei JUNG PUMPEN bereits gut strukturiert in einer Access-Datenbank. Die Strukturierung war komplex, da sowohl die Pumpen als auch die Ersatzteile verschiedene technische Daten besaßen, ein Ersatzteil in mehreren Pumpen enthalten sein konnte und eine Pumpe in verschiedenen Versionen existierte. In der Access-Datenbank waren alle Varianten ausmultipliziert und so lagen viele tausend Zeilen in der Tabelle.

### Redundanzfreie Datenpflege

Durch die effiziente Produktdatenhaltung und mit verschiedenen Beziehungstypen wird im Katalogsystem ANTEROS garantiert, dass alle Produkte nur einmal im System existieren und damit auch nur noch an einer Stelle zu pflegen sind.





## Katalog in Chinesisch, Russisch und vier weiteren Sprachen



Suttner ist Hersteller von professionellen Hoch- und Niederdruckreinigungskomponenten sowie Kunststoff- und Drehteilen.



„Wenn auch Englisch als Weltsprache gilt, so greifen Menschen bei Kaufentscheidungen lieber zu Katalogen in ihrer Sprache. Mit ANTEROS wurde für uns ein deutlicher Ausbau unseres internationalen Vertriebs erschwinglich und hat bereits im ersten Jahr für Wachstum im Hause Suttner gesorgt.

Wir konnten sehr effizient unsere bisherigen Produktdaten übernehmen, und die Datenpflege in den derzeit sechs Sprachen ist sehr zeitsparend möglich ist“, so Michael Wilking, Geschäftsführer von Suttner.

### Globalisierung wird einfacher

Die zunehmende Globalisierung wollte Suttner positiv für sich nutzen und Märkte wie Osteuropa und Asien effektiv angehen. Dabei sollte ein Internetkatalog in den Sprachen der Zielmärkte quasi als „elektronischer Vertriebler“ in diesen Ländern akquirieren, ohne hohe Personal- und Reisekosten zu verursachen.

Für den sechssprachigen Produktkatalog nutzte Suttner die Sprachmodule Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Russisch und Chinesisch von ANTEROS. Da diese Sprachen

unterschiedliche Alphabete besitzen, war die Mehralphabet-Fähigkeit per Unicode von ANTEROS entscheidend.

Die Benutzerführung im Internetkatalog war über die Sprachmodule bereits in allen sechs Sprachen vorhanden und Suttner konnte sich darauf konzentrieren, die Produktdaten einzulesen bzw. zu ergänzen.

### Textbausteine erleichtern mehrsprachige Datenpflege

Suttner konnte die Textinformationen sehr stark durch Textbausteine systematisieren. Für Merkmale wie Farbe oder Material hatte Suttner Textbausteine definiert, wie z.B. Farbe = schwarz, blau und gelb, und diese im Vorfeld bereits einmalig in alle sechs Sprachen übersetzt. Daher braucht man nun beim Anlegen neuer Produkte den Parameter Farbe lediglich in deutsch aus der Liste der Textbausteine zu selektieren, und automatisch sind die Übersetzungen in den anderen fünf Sprachen über die anfangs gemachten Übersetzungen hinterlegt.

Durch die Verwendung von Textbausteinen werden einheitliche Begriffe im Dokument verwendet und Tippfehler verringert. Außerdem wird die Übersetzungsarbeit für neue Produkte oder Produktänderungen auf ein Minimum reduziert.





## Einfache und effiziente Produktdatenpflege



TANDEO ist Anbieter und Lösungspartner für Spannmittel und Systeme für Werkzeugmaschinen. Da sich die Datenblätter und der Katalog bei dem aufstrebenden Unternehmen recht schnell ändern, war der klassische Katalogerstellungsprozess mit einer Agentur zu langwierig. Aufgrund der geringen Produktkenntnisse der Agentur-Mitarbeiter war die Abstimmung schwierig und fehleranfällig.

### Daten Web-basiert pflegen

Mit Einführung des PIM-Systems ANTEROS kann TANDEO nun die Produktdaten eigenständig über Web-Oberflächen pflegen. Der Geschäftsführer von TANDEO hat selber die generellen Strukturen wie Produktkategorien und Parameter definiert. Die eigentliche Produktdatenpflege übernimmt eine Mitarbeiterin mit Produktkenntnissen. Nun kann das Marketing mehrmals unterjährig den Katalog in Ringbuchform per Knopfdruck aus den Produktdaten direkt im Druckformat generieren. Auch wenn sie nach dem Druck noch Fehler identifizieren, können sie gezielt die Daten korrigieren, dieses Datenblatt neu generieren und im Katalog austauschen. Außerdem können Vertriebler gezielt einzelne Katalogblätter per Mail verschicken.



„Dadurch dass wir die Daten sehr systematisch pflegen können, haben wir die Datenqualität und Katalog-Aktualität deutlich erhöht und die Katalog-Erstellungszeit deutlich verringert. Händler, Kunden und Vertrieb erhalten Zugriff auf detaillierte tagesaktuelle Informationen per Internetkatalog. Wir erhalten nun deutlich qualifiziertere Anfragen und haben mehr Zeit für qualifizierte Gespräche. Den Printkatalog können wir per Print-On-Demand selber in Druckqualität generieren“, so Markus Becker, TANDEO-Geschäftsführer.

Das System ist zentral bei INCONY installiert und wird dort administriert, da TANDEO diese speziellen IT-Dienste nicht im eigenen Hause leisten möchte.

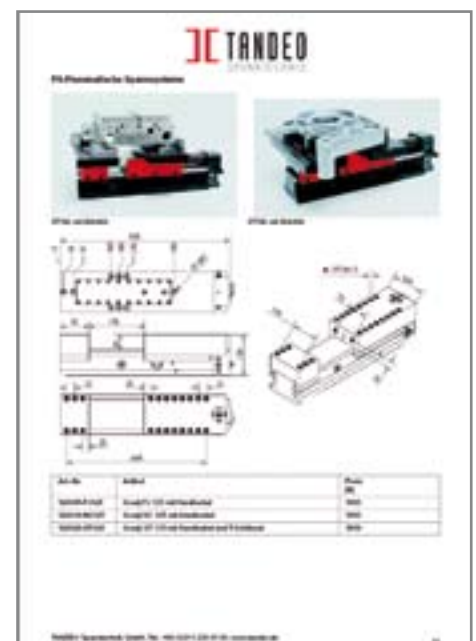
### Funktionen zur Vereinfachung der Datenpflege

Um die Produktdaten sehr effizient zu pflegen, hat TANDEO von einigen Datensystemisierungsfunktionen von ANTEROS profitiert: durch **Vererbung** sind Parameternamen an einer Stelle im System änderbar, obwohl sie auf vielen Printseiten und Internetseiten vorkommen. Damit ist die Datenpflege stark systematisiert, ist effizienter und die Datenqualität höher. Durch **Vorgabewerte und Textbausteine** kann man feste Werte /Texte vorgeben (z.B. Betätigungsart = mechanisch, hydraulisch, pneumatisch). Das vermeidet Fehleingaben in der Pflege, und bei Textbausteinen reicht später die Dateneingabe

in einer Sprache.

Wichtige Parameter kann TANDEO als **MUSS-Felder** deklarieren, womit das System die Vollständigkeit der Daten überwacht.

Produktreihen nutzt TANDEO intensiv, da zahlreiche Produktvarianten gemeinsame Daten und Bilder haben, die mit dieser Funktion nur einmal für alle Varianten gepflegt werden müssen.





## Preiskatalog mit SAP-Anbindung für Print, Internet, CD, Marktplätze



VAG bietet Armaturen zu Gewinnung, Transport und Speicherung von Trink- und Nutzwasser an. In nur zwei Monaten konnte VAG den Preiskatalog automatisiert ausleiten. Dazu zählte die Konzeptphase, die komplette Produktdatenübernahme sowie die Erstellung und Verfeinerung der Druckregeln. Kurz darauf folgte der Feinschliff am Internet- und CD-Katalog sowie die Ausleitung von elektronischen Katalogen für Beschaffungsmarktplätze wie cc-hubwoo, Raab Karcher, MVV in BMEcat / eCl@ss-Format.

### Daten effizient pflegen

Bei der initialen Datenübernahme konnte man auf vorhandene Datenquellen zurückgreifen (SAP, EXCEL, QuarkXpress). Damit auch in Zukunft nicht mehrere „Daten-Inseln“ gepflegt werden müssen, hat INCONY zusammen mit VAG eine Daten- und Prozessanalyse vorgenommen und eine Zielarchitektur definiert, aus der klar hervorgeht, in welchem System in Zukunft welche Produktdaten gepflegt werden.



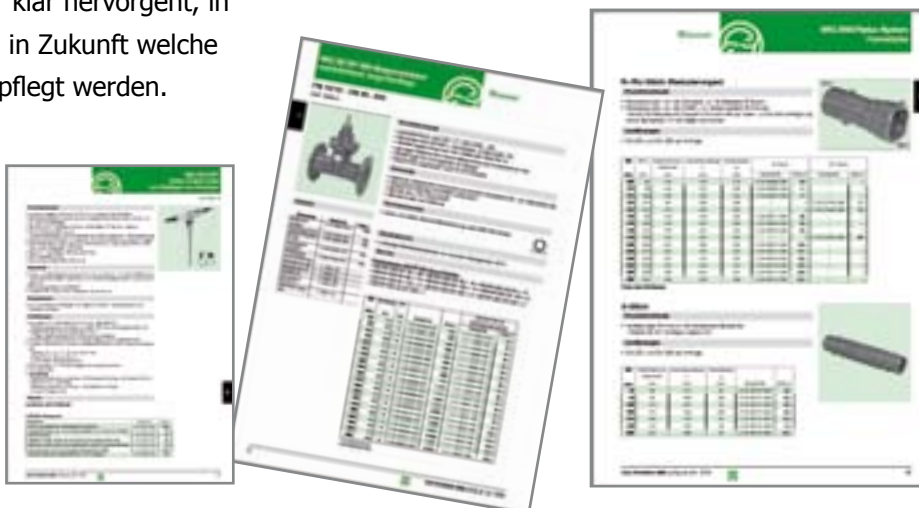
„Die Automatisierung hat uns in so kurzer Zeit auf eine IT-Innovationsstufe gebracht, in der wir unseren Kunden unsere Produkte deutlich besser und zeitgemäßer präsentieren. Die Investitionen haben sich schon in wenigen Monaten durch Zeit- und Kostenersparnisse in der Datenpflege amortisiert“, so José-Manuel Ibañez, Projektleiter der VAG Armaturen.

### Individuelles Layout trotz 100% generiertem Print

Der Preiskatalog konnte mit nur wenigen Druckregeln von ANTEROS umgesetzt werden, obwohl VAG vorgegeben hatte, das bestehende Kataloglayout in der neuen Lösung 1-zu-1 umzusetzen und dieses Layout komplexe Kreuztabellen enthält. Produktdarstellungen und ihre Sonderfälle wurden in Regeln fixiert. Der Katalog wird von VAG-Mitarbeitern in PDF ausgeleitet und an die Druckerei weiter geleitet. Eine Nachbearbeitung per DTP-Programm war nicht gewünscht, um das höchste Optimierungspotenzial auszuschöpfen.

### Komfortable Suche im Web/CD

Für den Internetkatalog waren nur wenige Anpassungen am ANTEROS-Standard notwendig, und dennoch passt das Layout nahtlos in die bisherigen Webseiten.





## Hersteller-übergreifendes Maschinenbauportal



Der VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V.) ist einer der bedeutendsten Verbandsdienstleister und bietet das größte Branchennetzwerk der Investitionsgüterindustrie in Europa. Der Verband hat 1997 mit ANTEROS das Hersteller-übergreifende Maschinenbauportal VDMA-e-market gestartet.



„Der VDMA hat schon frühzeitig die technischen Möglichkeiten der ANTEROS-Software, speziell für technisch Branchen, erkannt. Bereits 1997 haben wir die Zusammenarbeit mit dem INCONY-Team gestartet und gemeinsam mit den VDMA-Firmen wichtige Impulse für die Entwicklung der ANTEROS-Software gegeben.

In der langjährigen Zusammenarbeit haben wir darüber hinaus das Knowhow und die Zuverlässigkeit von INCONY schätzen gelernt“, so Jörn Lehmann, Projektleiter VDMA-e-market.

### Präzise Produktsuche

Damit die weltweiten Nutzer des VDMA-e-market aus den vielen tausend Produkten der zahlreichen VDMA-Firmen mit wenigen Klicks die relevanten Artikel finden, ist eine Suche per Produktkategorien und technischen Parametern möglich, z.B. nach „Normbasierten Zylindern mit Kolbendurchmesser zwischen 10 und 20mm“. Auf einen Blick erhält man eine Ergebnisübersicht, kann aber zugleich die Suchanfrage weiter verfeinern.

### Firmenlisten als PDF

Neben der Suche nach Produkten kann der Nutzer auch nach Firmen suchen, ähnlich wie bei den Gelben Seiten, und kann zur Einschränkung ebenfalls Produktkategorien verwenden. Die relevanten Firmen werden nicht nur per Webseite angezeigt, man kann sich per Knopfdruck vom Such-Ergebnis auch eine Firmenliste im PDF-Format generieren.

Hiermit konnte der VDMA die Drucklegung der Branchen-Firmenlisten automatisieren und bietet deutlich mehr Komfort dadurch, dass nicht alle Firmen einer Branche aufgelistet werden, sondern Kundenindividuelle Listen möglich sind. Das erhöht die Übersichtlichkeit, spart Papier und außerdem sind die Daten sehr aktuell, da die VDMA-Firmen selber die Daten ändern.

### Integration mit Online-Katalogen

Von der Ergebnisübersicht gelangt man per Hyperlink zu der entsprechenden Internetseite des Herstellers für dieses Produkt.

Es geht sogar so weit, dass Produktkonfiguratoren einiger VDMA-Firmen vom ANTEROS-System mit Parametern initialisiert werden. Für Firmen ohne eigenen Onlinekatalog wird eine Produktseite im Portal generiert.





## Händlerkataloge zeitnah und Zielgruppen-spezifisch erstellen



WDW ist Händler von hochwertigen Profiwerkzeugen.

### Time-to-market der Kataloge wichtig für den Handel

Ein Katalog ist für Händler wie WDW ein entscheidendes Instrument in der Kommunikation mit dem Kunden. In der Regel werden nur Produkte bestellt, die auch im Katalog (Print, Internet) gelistet sind.

Seit Sommer 2007 kann WDW seine Kataloge on-demand erstellen und bietet damit seinen Kunden sehr aktuelle Kataloge an. Die Print-Kataloge werden mehrmals im Jahr auf einer eigenen Digitaldruckmaschine gedruckt. Dabei kann die benötigte Stückzahl gewählt werden, es ist nicht mehr nötig riesige Auflagen zu drucken, um einen günstigen Katalogpreis zu realisieren. So ist die Aktualität gewährleistet, und es können neue Produkte binnen Minuten in den Katalog aufgenommen werden.



„Getreu unserem Unternehmensgrundsatz 'Effizienz am Arbeitsplatz spart Zeit und Geld' haben wir mit der neuen Software einen Innovationsprung in der Katalogerstellung erreicht. Unsere Kunden und wir profitieren von absolut aktuellen Katalogen, wir können ohne Mehraufwand sogar Zielgruppen-Kataloge generieren. Um einen neuen Katalog aufzulegen, brauchen wir nicht mehr 2-3 Monate, sondern mit Korrektur- und Druckphase nur noch 1-2 Arbeitstage. Früher kostete die Erstellung unseres Kataloges jedes Mal so viel wie ein Kleinwagen. Das haben wir erfolgreich eingespart!“, so Stephan Klüe, Geschäftsführer von WDW.

Die gedruckten Kataloge müssen nicht mehr mit einem Satzsystem Seite für Seite erstellt werden, sondern lassen sich on-demand mit den aktuellen Produktdaten und WDW-spezifischen Druckregeln aus ANTEROS generieren.

### Installation auf eigenem Server, Anbindungen an ERP

Das Katalogsystem wurde mit dem Warenwirtschaftssystem BüroWare auf WDW-Rechnern integriert. Über diese Schnittstelle wird gewährleistet, dass Produktdaten nur einmal im Unternehmen geändert werden müssen. Das spart nicht nur deutlich Zeit und Geld für WDW, sondern erhöht auch die Datenqualität, weil fehlende Aktualisierungen auf anderen „Inseln“ unterbleiben. Texte, Bilder, technische Daten werden zentral gepflegt und stehen dann auf allen gewünschten Plattformen,

insbesondere auch dem Katalogsystem, zur Verfügung.

### Gesamtkatalog und Zielgruppenkataloge

WDW hatte sich in den letzten Jahren für den Printkatalog ein Corporate Design entwickelt, das auch bei den automatisierten Katalogen beibehalten werden sollte. Dazu wurden sowohl die allgemeinen Layoutaspekte wie das Register am Rand, Kopf- und Fußzeile als auch die dynamischen Produktdarstellungen als Druckregel in ANTEROS hinterlegt. Dadurch dass diese Regeln so flexibel definierbar sind, kommt WDW mit einer einzigen Druckregel aus, und dennoch sind die Produktbeschreibungen, Bildgrößen oder Tabellenspalten unterschiedlich. Eine Investition, die nicht nur Zeit und Geld spart, sondern einen Wettbewerbsvorsprung liefert.





## Publikationen mit vielen Editoren effizient und Workflow-gesteuert



Der WIN-Verlag publiziert eine Reihe von Fachzeitschriften und Büchern im technischen Bereich.

Mit ANTEROS wurde der IBM- und Autodesk-Partnerkatalog mit Einträgen der vielen Partnerfirmen automatisiert erstellt.



„Wir waren froh darüber, dass selbst unsere komplex strukturierten Verzeichnisse zu 100% automatisch generiert wurden. Die Firmen konnten ihre Texte strukturiert eingeben und per Knopfdruck die fertigen Seiten kontrollieren und direkt verbessern. Das kam bei unseren Kunden sehr gut an. Außerdem ist durch automatisierte Prüfungen unser Kontrollaufwand gesunken“, so Bernd Heilmeier, Verlagsleiter vom WIN-Verlag.

### Effiziente Datenerfassung über viele Firmen hinweg

Die Partnerfirmen können direkt über Web-Masken ihre Daten für die Firmen- und Produktseiten eingeben. Der WIN-Verlag hatte hierzu gewisse Eingabe-Felder im System vordefiniert und zum Teil auch schon per Auswahltexte wie IBM-Partnerstatus vorkonfiguriert. Das erleichtert den Firmen die korrekte Eingabe und verringert den Korrekturaufwand des Verlags. Hinterlegte Wort-Trennregeln, die mit Sonderregeln für den WIN-Verlag ergänzt wurden, verringern zudem den Korrekturaufwand. Dadurch dass die Firmen per Knopfdruck ihre Seiten druckfertig generieren können, ist es ihnen möglich, den Inhalt direkt aus ihrer Marketing-Sicht zu optimieren, d.h. ggf. mehr oder weniger Text, Bilder umpositionieren, etc.. Dieser Prozess erfordert bei anderen Verlagen noch zeitaufwändige Absprachen zwischen der Firma und einem Grafiker des Verlages.

### On-Demand Partnerseiten und Verzeichnisse

Der WIN-Verlag erhält aus den Eingaben der Firmen nicht nur die Firmen- und Produktseiten, sondern kann für die Publikation zugleich auch die verschiedenen Verzeichnisse ausleiten (Schulungsverzeichnis, Anbieter nach Hardware, etc.), und das per Knopfdruck.

### Prozessüberwachung per Workflow

Über einen Workflow können die Firmen gezielt ihre Eingaben freigeben für Online und Druck. Die Vertriebsmitarbeiter vom WIN-Verlag haben stets eine Übersicht über den Bearbeitungsstand aller Firmen, und zwar visuell als Ampel angezeigt: rot für Eingabe noch nicht gestartet, gelb in Bearbeitung und grün von der Firma freigegeben. Damit ist eine gezielte Nachverfolgung des Auftragsstatus möglich. Nach Datenfreigabe durch die Firmen unterstützt der Workflow weitere Verlagsinterne Prozesse zur Kontrolle der Daten bis hin zur Druckfreigabe.





## Maschinen-spezifische Dokumentation 10mal schneller erstellt

# WTO

Der Werkzeughersteller WTO hat die Erstellung seiner Maschinen-spezifischen Preislisten, Datenblätter, Zubehörlisten und Produktübersichten mit innovativer Software optimiert und über 90% an Zeit eingespart. Die Produktdokumente werden sowohl in ausdrückbarer Form generiert als auch im Internet komfortabel suchbar angeboten.



„Wir sind begeistert von der Schnelligkeit und Qualität, in der wir jetzt unsere Produktdokumente ausleiten können. Damit haben wir bei Datenänderungen im Durchschnitt 90% an Zeit eingespart. Über die Internet-Sicht des Systems können darüber hinaus unsere Händler interaktiv und sehr präzise auf tagesaktuelle Informationen zugreifen. Die Kommunikation hat damit deutlich an Qualität gewonnen, und darüber hinaus konnte im Tagesgeschäft durch weniger Telefonnachfragen Zeit eingespart werden“, so Sascha Tschiggfrei, Geschäftsführer WTO.

Dadurch dass Werkzeuge von WTO an Maschinen montiert werden, wurde Maschinen-spezifische Dokumentation notwendig. Zu jedem Maschinentyp gibt es fünf verschiedene Dokumente. Nicht genug, dass in diesen fünf Dokumenten zum Teil gleiche Produktdaten in unterschiedlicher Zusammensetzung und Detailgrad dargestellt wurden, noch dazu kam, dass jedes Produkt durchaus für fünf unterschiedliche Maschinentypen einsetzbar ist (Gildemeister, Fortune, usw.) - ein enormes Optimierungspotenzial.

### Zeitsparende Datenpflege

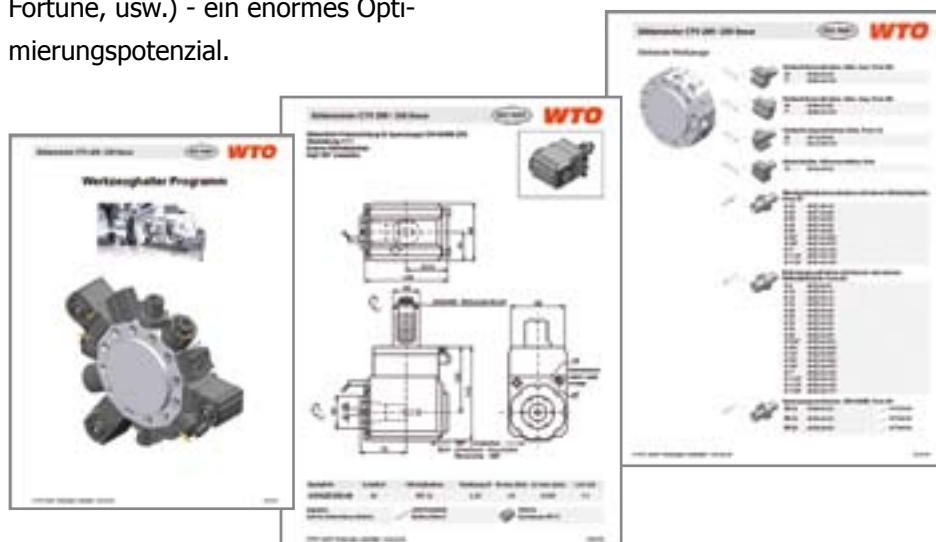
Bei der Datenpflege war die Funktionalität der Mehrfach-Kategorisierung von ANTEROS entscheidend: Produkte werden nur einmal angelegt und lassen sich mehreren Kategorien/Maschinentypen zuordnen. Änderungen an den Produktdaten müssen nur noch einmal vorgenommen werden und wirken sich auf alle neuen Print-Dokumente und die Internetdarstellung aus.

### Dokument per Knopfdruck

Die Systematik und der Aufbau der WTO-spezifischen Dokumente wurde in ANTEROS-Druckregeln definiert. Wichtig hierbei war die Flexibilität dieser Regeln, da die fünf Dokumenttypen eine unterschiedliche Strukturierung der Seiten besaßen und die Produktdaten unterschiedlich darstellten. Per Knopfdruck können nun WTO-Mitarbeiter und -Händler eigenständig aktuelle Print-Dokumente generieren; die Händler sogar per Knopfdruck mit ihrem eigenem Logo.

### Gezielte Suche im Internet

Händler, Kunden und auch Mitarbeiter können gezielt Produkte über Maschinen, Maschinentypen und Revolvertypen mittels komfortabler Suchfunktionen finden - Standardfunktionen von ANTEROS.







[www.incony.de](http://www.incony.de)



**Katalogmanager des Jahres**

Eine unabhängige Jury hat Herrn Holthaus vom Automobilzulieferer Hella zum „Katalogmanager des Jahres 2006“ gekürt - ein Beweis für den hohen Optimierungsgrad durch ANTEROS, trotz komplex strukturierter Produktdaten und spezifischen Print-Layouts.