



Die Artikeldatenplattform dataMart

Artikeldaten-Versorgung auf neuen Wegen

- » Kontinuierlich aktuelle Daten entlang der gesamten Absatzkette
- » Hohe Einsparungen bei der Verbreitung
- » Konvertierungsaufwand entfällt



Hersteller versorgen alle Absatzstufen über eine einzige zentrale Online-Technologie.

Mehr Dynamik für Ihr E-Business durch dynamische Datenprozessketten.

Von Vorstellungen, Wünschen und der Praxis.

Überall dort, wo es darauf ankommt die gesamte Absatzkette mit Produkt- und Artikeldaten zu versorgen, treffen Vorstellungen und Praxis hart aufeinander: Mangelnde oder veraltete Daten in den Warenwirtschaftssystemen des Handels, unzureichende Produktpräsentationen in E-Shops und E-Procurement-Systemen. Folge: Hoher Aufwand bei der Datenpflege im Handel bei gleichzeitig hoher Prozessfehlerquote. Und immer schmerzhafter spürbar: Markenprodukte können ihre Mehrwerte gegenüber den billigen „no-names“ auf elektronischen Absatzwegen nicht mehr überzeugend erklären.

Die richtigen Daten auf einen Fingerschnipp? Ein Fall für dataMart.

Bisher war es doch so: Zu viele Daten in zu vielen unterschiedlichen Formaten aus zu vielen verschiedenen Quellen. Von der Aktualität der Daten ganz zu schweigen. Das kann für den Handel und andere Absatzmittler bedeuten, bis zu 1 Mio. Artikeldaten aus über 200 Quellen zu managen.

Selbst eine konsequente Datenpflege und eine radikale Selektion können den Kostenaufwand kaum im Zaum halten. dataMart bietet Ihnen jetzt eine Allround-versorgungs-Lösung. Alle Stamm- und Katalogdaten werden über diese Online-Artikeldatenplattform abrufbereit gehalten. Für Hersteller wie für Absatzmittler bedeutet das eine ganz enorme Vereinfachung. Und damit natürlich verbunden: eine Kostenreduzierung, die sich schon sehr bald und sehr drastisch bemerkbar macht.

Dynamischer Datenprozess statt der alljährlichen Rituale.

„Alle Jahre wieder ...“ kommt es in regelmäßigen Abständen zu Daten-Updates. Meistens in Form von CD-ROMs. An für sich ja ganz praktisch: hier die CD, dort der CD-Schacht, Inhalte nur noch per Klick transportieren. Doch die Folgen? Welche Daten sind wirklich relevant?

Welche neu? Welche sollten gelöscht werden? Was ist, wenn im Laufe des Geschäftsjahrs aufgrund von neuen Produkten, Aktionswaren, veränderten Preisen oder neuen technischen Daten wieder Aktualisierungen erforderlich werden?

In welcher Zeit und mit welcher Vollständigkeit werden diese vollzogen? Dadurch entsteht immer wieder ein immenser Aufwand und unvollständige Datenbestände. Von den Herstellungskosten zwischen 20.000 und 50.000 € für die Produktion der pro Katalog-CD-ROMs ganz zu schweigen. dataMart hat die Lösung. Hier verteilen Sie Ihre Daten in Online-Aktualität. Wenn es sein muss täglich frisch. Ohne Zusatzkosten für CDs. Ohne größeren zeitlichen Aufwand. Fehlerfreie Datenbestände werden für

dataMart vereinfacht Datenprozesse in der gesamte Absatzkette.

- » Hersteller
- » Groß- und Einzelhandel
- » Handwerker
- » Architekten/Planer
- » Industrie/E-Procurement



dataMart spart 20.000 - 50.000 Euro Herstellungskosten von CD-Produktionen ein. Jährlich. Parallel werden Stammdaten ohne eigenen Aufwand optimal verteilt.

Schraubendreher Markenprodukt

EUR 2,99 		EUR 6,99 	
?	NO NAME		Hohe Griffigkeit weniger Kraftaufwand
?			3 Jahre Garantie
?			Erhältlich in 64 Varianten
?			Anti-Abrutsch-Oberfläche
?			dreifach gehärtete Spitze

Mehrwerte von Markenprodukten müssen entlang der gesamten elektronischen Vertriebskette abrufbar sein.

Daten frisch auf den Tisch. Wenn es sein muss sogar täglich.

dataMart ist kein re-aktives, sondern ein überaus aktives Medium für alle, die an durchgehenden Daten-Prozessketten beteiligt sind. Es setzt auf ein permanentes Update und macht damit das Denken in langfristigen „Aktualisierungszyklen“ überflüssig. Vor dem Hintergrund immer dynamischer werdender Märkte wird dies bald ein absolutes „Muss“ sein.

Praktisch bedeutet das: der Hersteller pflegt seine gesamten Artikeldaten in einer einzigen Datenbank und überträgt diese bei jeder Aktualisierung auf die dataMart-Plattform, wo sie allen beteiligten Absatzmittlern zur Verfügung steht. Der Händler seinerseits wählt auf der dataMart-Plattform in komfortablen Online-Katalogen die gewünschten Datenbereiche aus und stellt sich individuelle Datenkörbe zusammen, die einfach „abonniert“ werden. Die Daten-Lieferung erfolgt über einen bequemen Download-Link per E-Mail.



Der Mappingaufwand für den Handel schrumpft auf wenige Minuten. Einmalig angelegt, wird die Konvertierung laufend automatisch wiederverwendet.

Daten immer aktuell halten: so einfach wie eine Tageszeitung abonnieren.

Bei späterer Ergänzung, Löschung oder Veränderung von Datensätzen wird der Abonnent sofort und automatisch per E-Mail benachrichtigt. Am Download-Link hinterlegt, findet der Empfänger nicht einfach alle, sondern nur die veränderten Daten. dataMart reduziert damit den Aufwand ganz enorm und erhöht gleichzeitig die Aktualität von Daten und die Präzision ihrer Pflege.

Sicherheit vor Doubletten und anderen Unwägbarkeiten. Dank dataMart.

Der versehentliche, erneute Import von bereits angelegten Artikel-Datensätzen bringt Verwechslung und Chaos in die Lagerhaltung. Laut Schätzungen beinhalten Datenbestände im Handel 15- 30% solcher Doubletten. dataMart schafft das Problem aus der Welt, da nur die Daten, die sich tatsächlich verändert haben, auch importiert werden. Das eigene, mühevoll Überprüfen beim Importieren, sowie die Gefahr, dass Informationen von nur kleinen Veränderungen bei technischen Angaben übersehen wurden und damit veraltete Daten im Warenwirtschaftssystem des Händlers existieren, entfällt komplett.

1



Alle Absatzstufen werden über eine einzige zentrale Online-Technologie mit allen Katalog- und Stammdaten versorgt.

2



Das System stellt selbst komplexe Artikel in voller Detailtiefe dar und ermöglicht eine bequeme Selektion.

3



Die Auswahl benötigter Produkte oder ganzer Kategorien erfolgt einfach per Klick über eine komfortable Katalog-Auswahl.

Vollständige und ausführliche Datenbestände werden für den Handel zum Kinderspiel.

Was Zeit spart - spart auch Geld.

Daten-Selektion so sicher und bequem, dass Absatzmittler Sie lieben werden.

Wenn bei dataMart das Gütezeichen „handverlesen“ vergeben werden kann, dann in Hinblick auf die Qualität der Daten. Das System ist auf eine Vielzahl von Detaildarstellungen vorbereitet und so flexibel, dass es 100% der Hersteller-Produktinformationen aufnehmen kann. Gleichzeitig wird der Abruf und die erforderliche Datenselektion zu einem Kinderspiel. Denn die Auswahl der benötigten Produktkategorien und Attribute muss der Absatzmittler nur ein einziges Mal vornehmen. Ein jährlich wiederkehrendes Filtern entfällt. Updates und Korrekturen werden über das Abonnement bzw. den Datenkorb zügig und zuverlässig vorgenommen, der gesamte jährliche Import-Prozess verschwindet.

Beim Thema Konvertierung profitieren jetzt alle Beteiligten.

Der Hersteller kommt nicht drum herum, Daten immer in mehreren Formaten zur Verfügung zu stellen. Ein erheblicher Konvertierungsaufwand. Der Händler sieht sich aufgrund uneinheitlicher Formate und Strukturen mit immer wieder neu zu erstellenden Import-Mappings konfrontiert. Ein Beispiel aus der Werkzeugbranche: ein mittelgroßer Händler benötigt 3 Vollzeitkräfte, damit alle erforderlichen Sortiments-Informationen für E-Procurement, E-Shop und gedruckten Katalog optimal verfügbar sind.



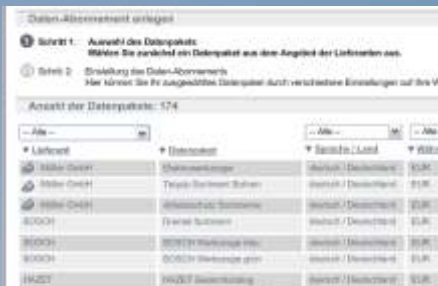
Wenn Markenvorteile aufgrund zu hoher Daten-Aufwände nicht bis zum Endkunden vordringen ist die Billigware der Gewinner im E-Commerce.

Bei dataMart überträgt der Hersteller seine Daten in dem Format, mit dem er am einfachsten arbeiten kann, ein. Der Handel fordert die gewünschten Datenpakete an und die dataMart-Plattform generiert diese für ihn in exakt dem Format und der Struktur, die er wünscht. Das bedeutet: nach einmaliger Einstellung durch dataMart entfallen Umstrukturierungs- und Mappingaufwände komplett. Über das Passwort-Benutzersystem von dataMart können selbst Daten zu händlerspezifischen Sortimenten oder Handelsmarken gezielt an einzelne Händler verteilt werden.



Markenvorteile dringen bis zum Endkunden durch. Trotz verringertem Aufwand für Hersteller und Absatzmittler.

4



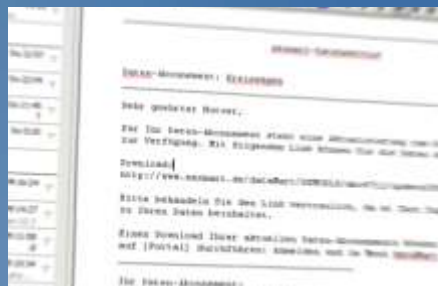
In den einfach zu handhabenden Datenkörben werden das gewünschte Datenformat und weitere Details festgelegt. Das "Datenabo" entsteht.

5



Kein ständig anfallendes Datenmapping mehr. Stattdessen einmalige bequeme Erstellung.

6



Benachrichtigung per E-Mail mit bequemem Download-Link. Automatische Benachrichtigung bei jeder Aktualisierung der Daten.

Das hat deutliche Vorteile für alle Seiten.

Produkt- und Marken-Werte auch in der digitalen Vertriebskette.

Von 100% Information, die ein Hersteller „liefert“, dringen über die Absatzkanäle bisher höchstens 20% bis zum Endkunden durch. Ein Problem für Markenhersteller, deren Produkte plötzlich nur noch über den Preis verglichen werden. Woran liegt es?

Die Distribution und Verarbeitung über die konventionellen Kanäle waren einfach zu lückenhaft, sie hatte zu viele Fehlerquellen und bedeutete vor allem zu viel Aufwand für den Absatzmittler. DataMart vereinfacht den Prozess so wesentlich, dass aktuelle und ausführliche Beschreibungen ihren Weg entlang der Prozesskette finden. Das ist lebenswichtig für Markenprodukte, die auch auf elektronischen Prozesswegen ihre Image, Produkt- und Servicevorteile überzeugend in Szene setzen müssen.

Mit Webservices auf Zukunft programmiert.

dataMart kann in Zukunft direkt in das Warenwirtschaftssystem des Händlers integriert werden. Download- und Importprozesse entfallen dann komplett. Der Benutzer bleibt vollständig in seiner bekannten Software-Umgebung, muss keine veränderte Bedienung erlernen und keinen Internet-Browser aufrufen. So entsteht eine noch höhere Akzeptanz und Nutzungsintensität, die alle Möglichkeiten des Mediums ausschöpft.

Neue Ziele erreicht man nur auf neuen Wegen. Die Vorteile im Überblick:

Hersteller

- » Ersparnis Produktion und Versand CD ROM
- » Schneller am Markt mit neuen Produkten und kurzfristigen Aktionen
- » Weniger manuelle Nachbearbeitung von elektronischen Bestellungen
- » Bessere Darstellung der Markenvorteile in den E-Commerce-Systemen
- » Individual-Sortimente für Handelsmarken über das selbe System verteilbar

Handel/Absatzmittler

- » Vereinfachte Datenpflege und Entfall des Mappings
- » Bessere Verkaufsargumente durch bessere Datenqualität und -aktualität im eigenen System
- » Bessere Produktdarstellung im eigenen Shopsystem und in E-Procurement-Systemen
- » Keine manuellen Erfassungsarbeiten bei Sonderartikeln, Aktionen oder neuen Produkten
- » Vereinfachtes Update-Management: Immer komplette und aktuelle Daten durch Abonnements



 **businessMart**

next/generation/markets

businessMart AG
Curiestraße 4

D-70563 Stuttgart

phone +49 (0) 711. 9 97 83-200
fax +49 (0) 711. 9 97 83-250
www.businessmart.de
info@businessMart.de