

## ECLASS IN DER ANWENDUNG - USE CASES UND BEST PRACTICE



## SIE SETZEN AUF ECLASS: ÜBER 3.500 UNTERNEHMEN WELTWEIT

Stabil nach oben: Als internationaler und branchenübergreifender Produktdatenstandard konnte sich ECLASS seit dem Start im Jahr 2000 als einziger ISO- und IEC-konformer Standard mit Merkmalsbeschreibung weltweit durchsetzen. Elektronische Kataloge, virtuelle Marktplätze und „Smart Manufacturing“ dominieren heute die Einkaufs-, Produktions- und Vertriebsprozesse. Im Internet der Dinge dient der offene Standard heute schon als Semantik für die machine-to-machine Kommunikation. Viele Unternehmen, die hier in der obersten Liga mitspielen, sind Anwender und Promotoren von ECLASS in den unterschiedlichsten Anwendungsbereichen. Insgesamt verwenden über 3.500 Unternehmen ECLASS. Profitieren auch Sie von ECLASS und stellen Sie die Weichen für Ihr Unternehmen in Richtung Zukunft.

Haben Sie Fragen?  
Bitte kontaktieren Sie uns unter [www.eclass.eu](http://www.eclass.eu)



## EINSATZBEREICHE UND BRANCHEN

ECLASS gibt Ihren Prozessen eine gemeinsame Grundlage. So profitieren Beschaffung, Leistungserstellung, Vertrieb und Unternehmensführung zugleich.

### BESCHAFFUNG:

#### EINSPARPOTENZIALE NUTZEN

Um Einsparpotenziale im Einkauf zu identifizieren und optimal auszunutzen, werden Beschaffungsvolumina gebündelt und für Lieferanten zentralisiert, was die Position der Beschaffung gegenüber dem Lieferanten stärkt.

### MIT STRUKTUR:

#### LENKUNG DES EINKAUFES

Bei großen Beschaffungsorganisationen wird über die Zuordnung von ECLASS-Produktklassen zu den einzelnen Einkäufern eine gute Basis zur Strukturierung und Lenkung der internen Einkaufsbedarfe und Prozesse sichergestellt.

### LIEFERANTENMANAGEMENT:

#### WENIGER IST MEHR

Zu wissen, welcher der hausintern freigegebenen Lieferanten welches Produkt liefern kann, sichert bei Bestellungen große Zeitvorteile. Die Zahl der Lieferanten und der Ressourceneinsatz zur Lieferantenverwaltung können deutlich reduziert werden.

### VERTRIEB:

#### MIT ELEKTRONISCHEN KATALOGEN

In Zeiten des Web 2.0 sind elektronische Kataloge und Produktdaten wichtiger denn je. Nach ECLASS standardisiert und auf den Kunden individuell zugeschnitten, eröffnen sie neue Absatzmöglichkeiten und erfüllen die Beschaffungsvorgaben vieler großer Konzerne.

### MARKTPLÄTZE:

#### DA SEIN, WO KUNDEN SUCHEN

Virtuellen Marktplätzen kommt eine immer größere Bedeutung zu. Da zunehmend elektronisch nach Produkten und Lieferanten gesucht wird, hängt der Erfolg entscheidend von der Qualität der Produktdaten ab.

### CONTROLLING:

#### AUSWERTEN & OPTIMIEREN

Der Einsatz von ECLASS als Klassifikationsstandard im Controlling ermöglicht den Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens bezüglich des eigenen Beschaffungsportfolios und schafft damit die Voraussetzung für die operative und strategische Unternehmensplanung.

### JOINT VENTURES:

#### EINE LÖSUNG MEHR

Bei Joint Ventures und Unternehmenszukäufen hilft ECLASS, scheinbar inkompatible Stamm-, Bewegungs- und Produktdaten zu mappen und zu harmonisieren, sodass zentrale Auswertungen, Benchmarkings und gezielte Optimierungen möglich werden.

### ENGINEERING:

#### ECLASS – DIE GEMEINSAME SPRACHE

Durch den Austausch von standardisierten Produktinformationen werden manuelle Tätigkeiten minimiert und voll systemunterstützte Anfrage- und Einkaufsprozesse vom CAE-System direkt zum ERP-System möglich. Die Digitalisierung von Prozessen und die globale Vernetzung der Unternehmen erzeugen gewaltigen Innovationsdruck. „Industrie 4.0“ ist die Vision von sich selbst organisierenden und automatisierten Abläufen in Produktion und Logistik – und diese brauchen eine gemeinsame semantische Basis.

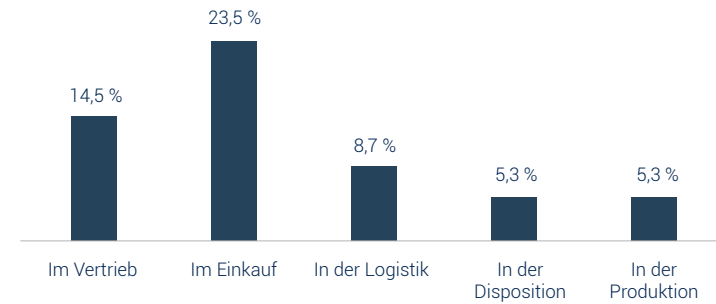


# „ECLASS HALBIERT DIE KOSTEN“

In einer Kundenbefragung haben wir erhoben, warum die Unternehmen ECLASS nutzen und welche Erfahrung sie gemacht haben.

## EINSPARUNGEN DURCH DEN EINSATZ VON ECLASS

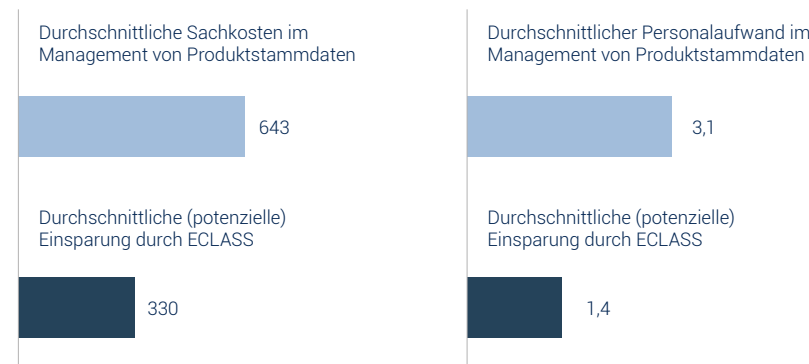
Die Kunden geben an, dass sich Einsparungen durch den Einsatz von ECLASS vor allem im Einkauf und Vertrieb verbuchen lassen. In den Bereichen Logistik, Disposition und Produktion konnten die Unternehmen ebenfalls Einsparungen generieren. 45% der Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern geben an, dass diese Einsparungen durch eine weitere Integration von ECLASS noch erhöht werden können.



Quelle: IW Consult 2019

## DEUTLICHE KOSTEN-ERSPARNIS BEI PERSONALAUFWAND UND SACHKOSTEN

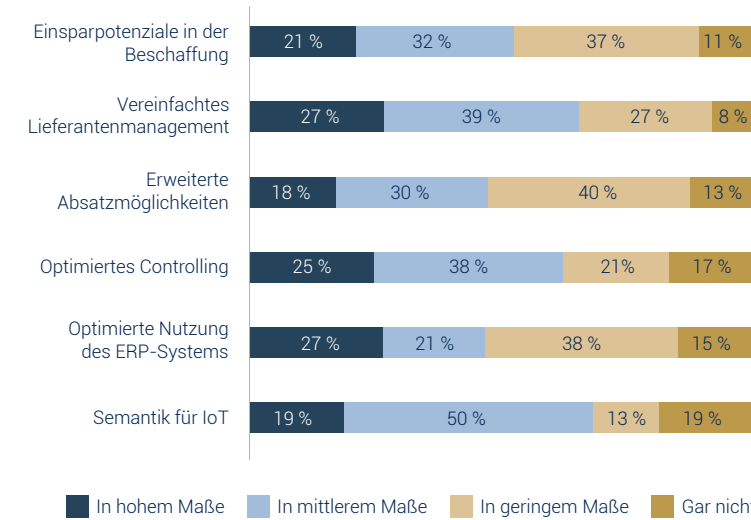
Einsparungen durch ECLASS lassen sich nicht nur beim Personalaufwand, sondern auch bei den Sachkosten verbuchen. Die Nutzung von ECLASS kann die laufenden Kosten im Management von Produktstammdaten um rund die Hälfte reduzieren. Die Einsparungen beim Personalaufwand stellen eine Kosten-Reduktion von ca. 47% dar, während die durchschnittliche Sachkosteneinsparung durch die Nutzung von ECLASS rund 330 Euro pro Mitarbeiter beträgt, was einem Wert von über 50% entspricht.



Quelle: IW Consult 2019

## DIE ZIELERREICHUNG MIT ECLASS

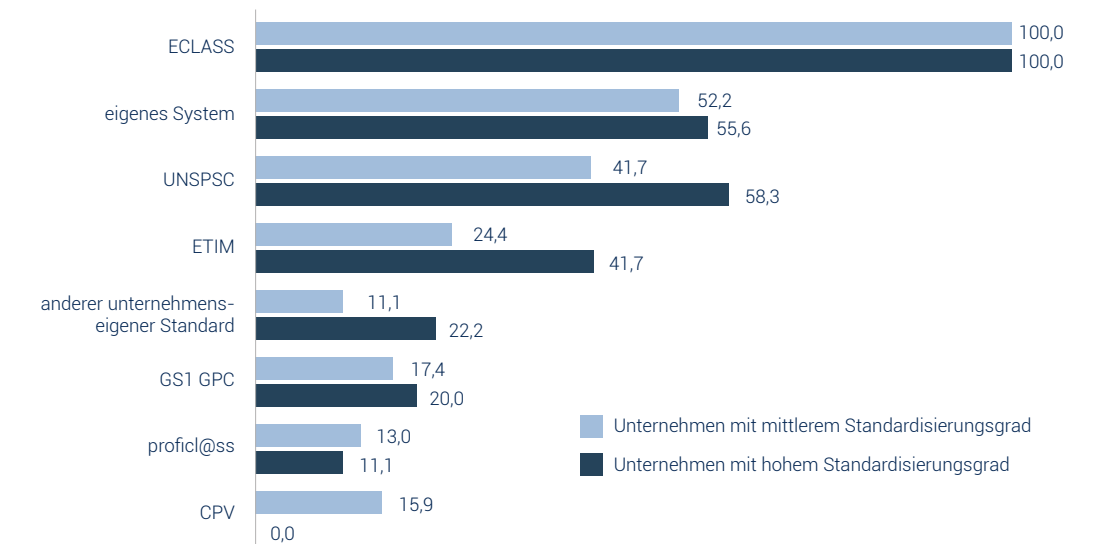
Über die Hälfte der Unternehmen sind der Ansicht, dass ihre Erwartungen an die Einführung von ECLASS erfüllt wurden, insbesondere in den Bereichen Semantik für IoT, vereinfachtes Lieferantenmanagement und optimiertes Controlling. Die Unternehmen versprechen sich dadurch vor allem bessere Absatzmöglichkeiten.



Quelle: IW Consult 2019

## ECLASS AN ERSTER STELLE

Unternehmen mit einer mittleren oder hohen Standardisierung verwenden am häufigsten ECLASS als Klassifikationsstandard. Nur Unternehmen mit einer sehr geringen Standardisierung bevorzugen proprietäre Systeme.



Quelle: IW Consult 2019



#### Deutsche Lufthansa AG

Die Lufthansa Group ist ein weltweit operierender Luftverkehrskonzern mit insgesamt fast 500 Tochterunternehmen und Beteiligungsgesellschaften. Sie besteht aus fünf Geschäftsfeldern, die die Bereiche Passagierbeförderung und Luftfracht sowie nachgelagerte Dienstleistungen abbilden: Passage Airline Gruppe, Logistik, Technik, Catering und IT-Services.

Sämtliche Geschäftsfelder zählen zu den Marktführern in ihren Bereichen. Die Lufthansa Group beschäftigt weltweit über 120.000 Mitarbeiter, die sich engagiert für das Wachstum des Unternehmens einsetzen und dadurch eine wichtige Basis für den Unternehmenserfolg bilden.

## ECLASS IST FÜR UNS EIN WICHTIGER SCHRITT HIN ZU MEHR TRANSPARENZ IM KONZERN

ECLASS gibt uns die Möglichkeit Synergiepotenziale auszuschöpfen für einen gebündelten Marktauftritt.

#### AUSGANGSSITUATION

ECLASS wurde im Lufthansa Konzern mit der Einführung des Desktop Purchasing Systems LUPUS ein Thema. Zuvor gab es in den einzelnen Gesellschaften des Konzerns ausschließlich individuelle Warengruppenbäume, die eine **Vergleichbarkeit** über die Grenzen des eigenen Unternehmens hinweg **nahezu unmöglich** machten. Gerade im indirekten Einkauf, wo Materialnummern teilweise lieferantenspezifisch und dann auch noch regional unterschiedlich sind, waren Einkaufssynergien nur mit sehr großem manuellem Aufwand realisierbar.

Die Kataloglieferanten boten schon damals eine fast flächendeckende Versorgung mit den ECLASS-Informationen zu ihren Artikeln. Durch die Einführung von ECLASS als übergreifender Warengruppenschlüssel wurde im indirekten Einkauf des Lufthansa Konzerns **ein großer Schritt nach vorne** gemacht, der gerade **für den strategischen Einkauf** viele neue Möglichkeiten eröffnet hat. Seit damals sind bei Lufthansa zahlreiche positive Erfahrungen im Warengruppenmanagement gesammelt worden.

#### EINSATZ

Der ECLASS-Warengruppenbaum wird im Lufthansa Konzern vorrangig im Einkauf genutzt. Innerhalb des Konzerns wird ein an ECLASS angelehnter, sehr schlanker Warengruppenbaum mit nur etwas über 200 Warengruppen verwendet, der aber direkt auf den ECLASS-Baum gemacht wird. An allen Stellen der Bestellsysteme, wo eine manuelle Zuordnung von Warengruppen erfolgen muss, wird mit dieser reduzierten Lufthansa-Sicht gearbeitet, die für den Einkäufer übersichtlich zu handhaben ist. Aus den Katalogsystemen des Konzerns werden die **Einkaufsbelege automatisch mit den ECLASS-Informationen angereichert** und fließen so in die Back-End-Systeme für Auswertungen und Controllingzwecke.

Lufthansa nimmt nach wie vor an einer Reihe von Einkaufsbenchmarks teil und engagiert sich stark in Einkaufsallianzen auch über die eigene Branche hinaus. Um hier mit den jeweiligen Partnern eine **gemeinsame Sprache** zu sprechen, ist eine **ECLASS-Zuordnung** unabdingbar und macht die Zusammenarbeit viel einfacher. Einkauf ist in vielen Punkten eben ein Datenthema.

#### FAZIT

Um dem wachsenden Kostendruck zu begegnen, ist es heute wichtiger denn je, alle sich bietenden Möglichkeiten für die Ausschöpfung von **Synergiepotenzialen** zu nutzen. Das gilt in jeder Gesellschaft des Lufthansa-Konzerns, aber auch geschäftsfeldübergreifend.

Eine notwendige Voraussetzung für den Erfolg dieser Strategie ist die Standardisierung von Prozessen und die Schaffung von Transparenz, wo immer ein Potenzial zur Verbesserung vermutet wird. Der Einkauf spielt dabei natürlich eine wichtige Rolle und bedient sich dafür einer ganzen Reihe von Instrumenten, um die über die Jahre sehr unterschiedlich entwickelten **Organisationen** wieder zu einer gemeinsamen Kraft **zusammenzuführen**. Ein wichtiges Instrument ist hierbei der ECLASS-Warengruppenbaum, der hilft, eine gemeinsame Sicht auf die Beschaffung zu ermöglichen und über einen **gebündelten Marktauftritt** die Stärke der Lufthansa am Beschaffungsmarkt optimal zu nutzen.



#### Soennecken eG

Wir sind die führende Kooperation mittelständischer Handelsunternehmen der Bürowirtschaft und benachbarter Branchen.

Von Overath aus werden rund 500 angeschlossene Fachhandelshäuser mit nahezu 1.000 Standorten betreut, die neben der Exklusivmarke Soennecken auf das Sortiment von über 900 namhaften Markenartikelherstellern zurückgreifen können. In 2013 konnte ein Netto-Jahresumsatz von 571 Millionen Euro erzielt werden.

Umfangreiche Dienstleistungen rund um Marketing, Beratung, Finanzierungen und Logistik versetzen unsere Mitglieder darüber hinaus in die Lage, ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit hinsichtlich ihres Waren- und Dienstleistungsangebots zu steigern.

Unser Erfolg ist der Erfolg unserer Mitglieder und Mitarbeiter. Nicht zuletzt ist Soennecken auch deshalb heute die europaweit größte und umsatzstärkste Einkaufs- und Marketingkooperation der Bürobedarfsbranche.

## ECLASS ALS ETABLIERTES KLASSIFIZIERUNGSSYSTEM FÜR DEN DATENAUSTAUSCH IN DER PBS-BRANCHE ZWISCHEN HANDEL UND INDUSTRIE

Unsere Händler erhalten stets aktuelle Daten von höchster Qualität. Sie können sich ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Wir bieten ihnen damit die Möglichkeit, flexibel und schnell auf Kundenwünsche einzugehen.

#### AUSGANGSSITUATION

Soennecken setzt ECLASS bereits seit der Einführung des Releases 4.1 ein und importiert jedes Release in die Artikel- und Mediendatenplattform. Auf der Soennecken-Plattform werden nicht nur die Stamm- und Mediendaten klassifiziert, sondern auch der Content für die Printprojekte und die Onlineshops für die Genossenschaft und deren Mitglieder erzeugt: Alles aus EINER Datenquelle.

Soennecken setzt seither auf das in der PBS-Branche vorherrschende Klassifikationssystem. Die entsprechenden Inhalte werden durch die Industrie auf der Branchenplattform PBSeasy bereitgestellt.

Soennecken selbst ist aktives Mitglied des Betreibers der Plattform. Die Kooperation setzt sich auch hier für die Förderung des elektronischen **Austausches von Artikel- und Mediendaten** ein, um Arbeitsprozesse entlang des **Warenflusses optimieren** zu können.

Um die Entwicklung des Standards mitzugestalten, sind wir seit 2012 ebenfalls aktives Mitglied in der ECLASS-Fachgruppe des Sachgebietes 24. Wir steuern zu jedem Release-Wechsel nicht nur in dem brancheneigenen Klassifikationsumfeld Änderungen und Ergänzungen bei, sondern

repräsentieren stellvertretend die Sicht von 500 Fachhändlern und überprüfen aus deren Sicht die dargestellten Produktinformationen: Welche Informationen benötigt der Kunde für seine Kaufentscheidung?

#### EINSATZ

Seit dem Release 6.2 wird auch im Sachgebiet 24 die strukturierte und einheitliche Aufbereitung der Daten unterstützt. Dies nutzen wir innerhalb unseres Systems zu einer herstellerübergreifenden Veredelung der durch die Industrie zur Verfügung gestellten Daten.

ECLASS unterstützt uns durch die zur Verfügung gestellten Merkmale und definierten Pflegerichtlinien. Wir haben unser **Produktinformationsmanagement-System** dahin gehend angepasst, dass praktisch jedes Release kurzfristig verarbeitbar ist und die Merkmalstrukturen bestehen bleiben können. Damit sind wir in der Branche „state of the art“. Seit dem konsequenten Einsatz von ECLASS haben wir eine Möglichkeit geschaffen, die **Datenbasis** für alle anstehenden Werbemittelproduktionen, ob Online oder Print, zu **standardisieren** und damit auch die Kommunikation in Richtung der Endkunden unserer Mitglieder zu stärken. Damit hat sich

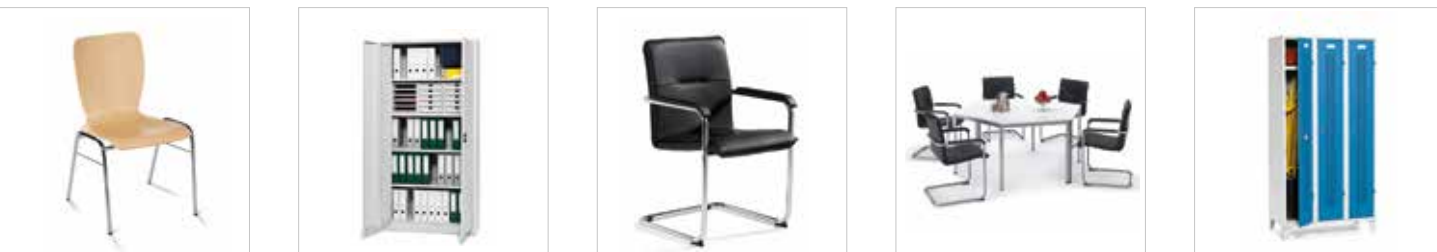
auch die **Produktdatenqualität enorm erhöht** und wir können heute bei der Industrie aktiv für die Bedürfnisse unserer Mitglieder und deren Kunden eintreten.

Soennecken verfügt aktuell über einen aktiven Artikelstamm von rund 65.000 Artikeln – Tendenz steigend. Wir erhöhen damit kontinuierlich für unsere Händler das verfügbare Sortiment zur Erstellung der Werbemittelprojekte über unsere Artikel- und Mediendatenplattform.

#### FAZIT

Wir werden weiterhin auf die Veredelung der durch ECLASS übermittelten Datenbasis setzen, um unsere Händler dauerhaft als kompetenten Dienstleister im Bereich Artikel- und Mediendaten unterstützen zu können und im Wettbewerb zu stärken. Wir setzen uns aktiv dafür ein, als maßgeblicher Treiber bei der Weiterentwicklung von Branchenstandards für unsere Händler zu fungieren. Wir sorgen somit gemeinsam mit ECLASS dafür, dass **die Qualität und auch der Umfang des standardisierten Austausches kontinuierlich weiter erhöht** werden.





IHR PARTNER MIT FACHKOMPETENZ  
UND SERVICESTÄRKE



#### DELTA-V GmbH

DELTA-V zählt zu den führenden Unternehmen für die Einrichtung von Büro und Betrieb. Wir entwerfen Produkte nach unserem Design, entwickeln diese zur Serienreife, sichern höchste Qualitätsstandards, steuern den Produktionsprozess und die gesamte Logistik von der Lieferung bis zum professionell schnellen Aufstellservice beim Kunden.

- + Wir investieren in Design, Qualität und Service.
- + Wir sparen bei den Vertriebskosten durch Direktvertrieb (ohne Zwischenhandel).
- = Attraktive Industrie-Netto-Preise für unsere Produkte.

## AUF KNOPFDRUCK DATEN FÜR UNSERE KUNDEN

Standardisierte Produktmerkmale bieten unseren Kunden jetzt eine verbesserte Datentransparenz und eine hohe Vereinheitlichung unseres elektronischen Produktkataloges.

#### AUSGANGSSITUATION

Als Hersteller und Händler für Büro- und Betriebseinrichtung waren wir mit der Anforderung konfrontiert, unser Sortiment als **elektronischen Produktkatalog** unseren Kunden zur Verfügung stellen zu können. Hier haben wir uns insbesondere aufgrund mehrfachen Kundenwunsches für den Industriestandard ECLASS entschieden.

Da es zuvor keine elektronische Produktnorm bei DELTA-V gab, wurde die Einführung von ECLASS 5.1 als Klassifizierung und Standardisierung des eigenen Sortiments durchgesetzt. Ziele, die durch diese Entscheidung erreicht werden sollen, sind beispielsweise, dass auf die **Anforderungen unserer Kunden** präzise und zufriedenstellend eingegangen werden kann. Die standardisierten Produktmerkmale bieten unseren Kunden eine **verbesserte Datentransparenz** und eine hohe Vereinheitlichung unseres **elektronischen Produktsortiments**.

#### EINSATZ

Unser elektronischer Produktkatalog wird über eine individuell erstellte Software automatisiert, aus Warenwirtschaft und eCommerce-Daten zusammengestellt und als ECLASS exportiert. Dieser Produktkatalog kann dann unseren Kunden zur Verfügung gestellt werden. Somit gewährleisten wir eine **einheitliche Datenstruktur** in unserem Sortiment.

Die ECLASS-Klassifizierung wird bei DELTA-V genutzt, um Daten aus zwei Quellen (Warenwirtschaft und Online-Shop) zusammenzuführen. Auf Knopfdruck können wir jetzt mit eigener Lösung BMECat ECLASS 5.1 erstellen und auch weitere ECLASS-Versionen erzeugen.

Die generierte Produktdatenqualität ist nicht nur sehr hoch, sie **verbessert auch die Kommunikation zwischen uns und unseren Kunden**. Des Weiteren ist der **Aufwand durch einheitliche Prozesse deutlich geringer** als zuvor und die Reaktionszeit für Datenexporte wesentlich kürzer.

#### FAZIT

Mit ECLASS haben wir einen gängigen Industriestandard, mit dem wir unseren Kunden auf einfache Weise aktuelle elektronische Produktkataloge zur Verfügung stellen können.

Die **erhöhte Datentransparenz** verbessert nicht nur die Prozesse im Allgemeinen, sie stellt auch unsere Kunden sehr zufrieden. Die **standardisierten elektronischen Produktdaten** sind nun auch intern beim Kunden verfügbar.



WE MAKE REAL WHAT MATTERS



## Siemens AG

Siemens ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Elektronik und Elektrotechnik. Der Sektor Energy ist einer der weltweit führenden Anbieter eines breiten Spektrums von Produkten, Lösungen und Dienstleistungen im Bereich Energietechnik.

Siemens Energy beschäftigt weltweit knapp 86.000 Mitarbeiter. Im Geschäftsjahr 2012 erzielte der Sektor einen Umsatz von rund 27,5 Milliarden Euro und ein Ergebnis von rund 2,2 Milliarden Euro.

## DURCH ECLASS WERDEN NACHHALTIGE EINSPARUNGEN IM BEREICH PROZESSKOSTEN UND OPTIMIERUNGEN IN DER BESCHAFFUNG ERZIELT

Mit der ECLASS-Klassifizierung leisten wir Grundlagenarbeit. Wir schaffen eine belastbare Basis, um Geschäftsprozesse – entlang des gesamten Produktlebenszyklus und in der Kommunikation mit unseren Kunden sowie Lieferanten – zu optimieren.

### AUSGANGSSITUATION

Mit dem Siemens E-Content-Classification-Portal wurde ein zentraler Produkt-Stammdatenserver für eine bereichsweit einheitliche und systemübergreifende Klassifikation sowie die Beschreibung von Produktstammdaten und Strukturen eingeführt.

Die Implementierung von ECLASS hat 2009 parallel mit den ersten Schritten der Prozessharmonisierung innerhalb der zentralen SAP-Lösung in der Division für industrielle Energie-Applikationen sowie Öl & Gas begonnen. Jeder Standort hatte eigene Datenstrukturen und darauf angepasste Suchalgorithmen, was bei Produktverlagerungen zwischen einzelnen Werken zu Datenkonvertierungen führte. Viele Informationen waren nur in sekundären Datenquellen (Zeichnungen, Datenblätter, Kataloge etc.) zu finden. Die einzelnen Standorte hatten zum Teil eigene Alt-Klassifikationssysteme, die nach unterschiedlichen Kriterien aufgebaut waren. Eine standortübergreifende Suche in unterschiedlichen Systemen war nicht möglich

### EINSATZ

Die Verwendung des ECLASS-Standards ermöglicht den **elektronischen Produktdatenaustausch mit Lieferanten** zur Übernahme von Katalogen und ebenso die Weitergabe der Daten an Kunden.

Das „Siemens E-Content-Classification-Portal“ erfüllt dabei folgende Funktionen:

- Zentraler Produktstammdatenserver zum Aufbau einer **einheitlichen Klassifikationsstruktur** auf Basis von ECLASS
- Einschränkungen der ECLASS-Klassen auf die tatsächlich benötigten Klassen und bei Bedarf Erweiterung durch eigene Klassen
- Aufbau und Pflege von klassenspezifischen Templates zur Festlegung der (unterschiedlichen) Beschreibungstiefe der Materialstammdaten für die Zielsysteme (SAP, Teamcenter)
- Bereitstellung von Klassifikations- und Materialbeschreibungsinformationen für weitere Unternehmensanwendungen (z. B. Comos, TDM etc.)
- **Mehrsprachige** Terminologie-Datenbank für Benennungskataloge und Wertelisten
- Unterstützung zum **automatisierten Upgrade auf höhere ECLASS-Releases**

- Referenzsystem zur **Übernahme der Katalogdaten von Lieferanten**
- Plattform zur Erfassung von Änderungs- und Erweiterungsanträgen für Klassifikation, Materialbeschreibung und Terminologie.

### FAZIT

Durch die Implementierung von ECLASS konnten Herausforderungen, wie beispielsweise die Reduzierung eines hohen standortspezifischen Pflegeaufwandes für Materialstammdaten, erfolgreich gemeistert werden. Die Vergleichbarkeit von Informationen mit einer standardisierten Interpretation und der Eindeutigkeit von Klassen und Merkmalsbenennungen waren weitere positive Resultate. Auch die **Erhöhung der Produktdatenqualität und Transparenz der Daten** hatten die Verringerung von Dubletten zur Folge. Mithilfe von ECLASS konnten **Prozesse vereinheitlicht** und der Aufwand der standortübergreifenden Produktdokumentationen verringert werden. Durch langjährige Serviceverträge mit Kunden (bis zu 30 Jahren) ergibt sich durch die Einführung von ECLASS somit ein **hohes nachhaltiges Einsparungspotenzial**.





#### AVL LIST GmbH

AVL ist das weltweit größte, unabhängige Unternehmen für die Entwicklung, Simulation und Prüftechnik von Antriebssystemen (Hybrid, Verbrennungsmotoren, Getriebe, Elektromotoren, Batterien und Software) für Pkw, Lkw und Großmotoren. AVL ist in folgenden Unternehmensbereichen tätig:

**Entwicklung von Antriebssystemen:** AVL entwickelt und verbessert alle Arten von Antriebssystemen als kompetenter Partner der Motoren- und Fahrzeugindustrie.

**Simulation:** Die für die Entwicklungsarbeiten notwendigen Simulationsmethoden werden ebenfalls von AVL entwickelt und vermarktet.

**Motorenmesstechnik und Testsysteme:** Die Produkte dieses Bereiches umfassen alle Geräte und Anlagen, die für das Testen von Motoren und Fahrzeugen erforderlich sind.

## „CRADLE TO GRAVE“ – KLASSIFIZIERUNG VON MATERIALSTAMMDATEN, LÖSUNG ZUR SAP-MATERIALSTAMMKLASSIFIZIERUNG NACH ECLASS

Die Einführung des neuen Standards im Stammdatenmanagement ermöglicht es, den Aufwand und die Redundanzen in der Datenpflege zu reduzieren sowie die Stammdatenqualität nachhaltig auf hohem Niveau zu halten.

#### AUSGANGSSITUATION

In der AVL-Unternehmensgruppe mit ihren weltweit 45 Gesellschaften sind neben ERP-Lösungen auch CAD-, PDM-, CAE- sowie SRM- und CRM-Systeme im Einsatz. Um den Herausforderungen des starken Wachstums der Unternehmensgruppe zu begegnen, ist die **kontinuierliche Harmonisierung der globalen Prozess- und Systemlandschaft** ein wesentliches Ziel der strategischen Ausrichtung des Unternehmens. Aufgrund des Fehlens eines globalen und systemübergreifenden Regelwerkes zur Anlage und Pflege von Materialstammdaten waren die ca. 400.000 Stammsätze uneinheitlich und unstrukturiert in den Systemen abgelegt. Somit ergab sich ein hoher dezentraler Pflegeaufwand sowie eine große Anzahl an Dubletten. Die Grundbedingung für eine Harmonisierung war die Strukturierung und eindeutige Definition der Materialstamminformation unter Berücksichtigung ihrer lokalen Sprachausprägung. Die Entscheidung, hierfür ECLASS zu verwenden, basierte auf der hohen Anzahl der Unternehmen, die ECLASS als Klassifizierungs- und Produktbeschreibungsstandard einsetzen, den verfügbaren Sprachversionen sowie auf dem umfangreichen, sich ständig weiterentwickelnden Portfolio an Standardmerkmalen.

#### EINSATZ

In einem Auswahlverfahren wurden mehrere ECLASS-zertifizierte Anbieter verglichen. AVL entschied sich für die Firma Paradine GmbH und deren Produkt eptos™ - Produktstammdaten-Repository. Die Hauptaufgabe des mit Paradine aufgebauten AVL MMD-Portals ist die strukturierte, eindeutige und systemübergreifende Definition, Anlage und Pflege der Materialstamminformation. Hierbei erfolgt der Zugriff auf das Portal standortunabhängig per Intranet, wobei der Zugriff auf das SAP-System in Echtzeit erfolgt. Aus den mehr als 39.000 Klassen des ECLASS-Release 7.1 wurden 550 Klassen (4. Ebene) übernommen sowie weitere 50 AVL-spezifische Klassen neu definiert und durch bestehende und zusätzliche Merkmale und Wertelisten beschrieben. Für jede Klasse wurde ein Template definiert, welches bei der Materialstammanforderung und -wartung Verwendung findet. Es legt fest, welche Merkmalswerte bei der Beschreibung eines Materialstamms verpflichtend oder optional zu bewerten sind. Zur Sicherstellung der Vollständigkeit & Korrektheit der lokalen Sprachausprägung in Materialstammtexten wurden Bildungsregeln zur automatischen Generierung implementiert. Hierbei werden die mehrsprachigen Textbausteine

(EN/CN/DE) aus den Merkmalswerten der Materialstämme gebildet.

#### FAZIT

Die Aktivierung des neuen AVL MMD-Portals wurde organisatorisch durch die Einführung **standardisierter Materialstammprozesse** sowie das Einsetzen global verantwortlicher Komponentenmanager begleitet.

Folgende Ergebnisse konnten bisher erzielt werden:

- Dublettenprüfung bei Anforderung und Pflege der Materialstammdaten
- Kontinuierliche Aufbereitung bereits existierender Materialstämme
- Datenmigration im Zuge von SAP-Rollout-Projekten
- Verwaltung der Lieferanten- und Herstellerinformationen
- Aufbau einer global gültigen Terminologie-Datenbank zur Materialstammspezifikation

Gleichzeitig ist AVL mit der Implementierung des ECLASS-Standards in der Lage, neue Anforderungen an das Stammdatenmanagement ohne großen Änderungsaufwand am System abzubilden.





BBG ALS DER EINKAUFSDIENSTLEISTER  
DER ÖFFENTLICHEN HAND



Bundesbeschaffung GmbH

Mit Verträgen von über 270 000 Produkten und Dienstleistungen ist die Bundesbeschaffung GmbH (BBG) der Einkaufsdienstleister der öffentlichen Hand.

Durch die Bündelung von Einkäufen kann der Einkaufspreis im Durchschnitt um 18 Prozent reduziert werden, in manchen Beschaffungskategorien sogar um ein Mehrfaches davon. Die Kunden kommen nicht nur aus dem Bereich der Bundesdienststellen, sondern sind auch öffentliche Auftraggeber der Länder, Gemeinden, Universitäten und Gesundheitseinrichtungen. Die Produktpalette reicht dabei angefangen vom Fuhrpark über IT und Büroeinrichtung bis hin zu Textilien und Reinigungsmaterial.

Gegründet wurde die BBG im Jahr 2001. Im Jahr 2013 wurden rund 1,2 Milliarden Euro über die Verträge der BBG abgewickelt. Alle Dienststellen und Organisationen, die öffentliche Auftraggeber sind, können die Angebote nutzen.

## OPTIMIERUNG VON DURCHLAUFZEIT UND TRANSPARENZ DURCH ECLASS

Auch durch die Einführung von ECLASS konnte die BBG sich europaweit zum Vorreiter im eBusiness in der öffentlichen Beschaffung etablieren.

AUSGANGSSITUATION

Produkt- und Lieferantenqualität sowie eine faire Bieterbeurteilung stehen bei den Ausschreibungen der öffentlichen Hand an oberster Stelle. Allerdings bestanden vor der Einführung von ECLASS bei Ausschreibungs- und Beschaffungsprozessen Medienbrüche, wodurch Daten von Lieferanten mehrfach erfasst sowie manuell geprüft werden mussten. Im Rahmen des EU-Projektes PEPPOL (Pan-European Public Procurement Online) wurden einheitliche Standards für die öffentliche Beschaffung in Europa erarbeitet.

Die BBG war als aktives Mitglied im österreichischen PEPPOL-Konsortium am Projekt beteiligt. Es wurde die Nutzung von ECLASS zur Definition von Produktmerkmalen bei Ausschreibungen untersucht. Dann folgte die Entscheidung, ECLASS zukünftig für die Klassifizierung von Produktmerkmalen und Katalogen einzuführen.

Die Ziele durch die Verwendung von ECLASS sind: Nutzung eines **etablierten B2B-Standards** für die öffentliche Beschaffung und die Bereitstellung von standardisierten Produktmerkmalen für Ausschreibungen auf Basis von ECLASS-Merkmalen und die **Vereinheitlichung** der

Businessdokumente und Datenformate **in der Ausschreibungsphase** sowie der **Bestell- und Lieferphase**.

EINSATZ

Die Implementierung von ECLASS wurde von der Paradine GmbH durchgeführt. Gemeinsam wurde das eCatalog-Service-Portal als webbasierte Lösung zum Aufbau und zur Verwaltung von Produktmerkmalen eingeführt.

Im Pre-Award, der Ausschreibungsphase, setzten die Einkaufsspezialisten der BBG auf eine einheitliche Anwendung zur Erstellung von Produktmerkmalen. Dadurch kann die Effizienz bei der Festlegung mit dem Bedarfsträger maximiert werden. Die auf ECLASS basierenden Spezifikationen werden als E-Katalog zur Verfügung gestellt.

In der Phase der Angebotslegung erreichen die Bieter durch den bereitgestellten E-Katalog eine Reduzierung der Prozesskosten und Durchlaufzeiten.

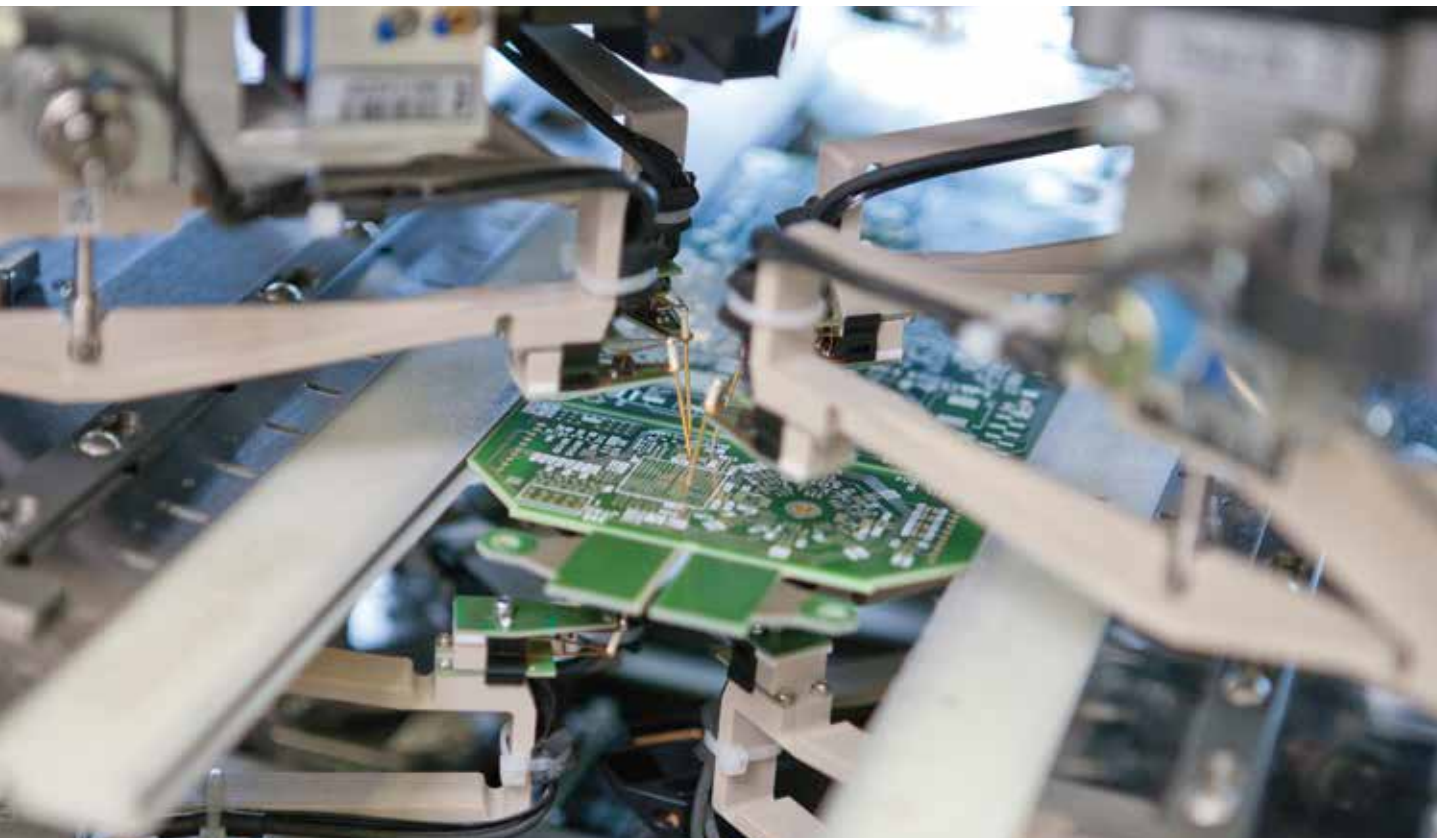
Im Post-Award, der Nachvertragsphase, werden die von den Lieferanten ausgefüllten E-Kataloge in den BBG e-Shop importiert. Durch die **strukturierte Produktmerkmalbeschreibung auf Basis des ECLASS-Standards** ist es für die Nutzer leichter möglich, Produkte zu vergleichen.

FAZIT

Mit der Umsetzung des BBG-eCatalog-Service-Portals nimmt die BBG europaweit eine führende Rolle in der Integrationstiefe von eBusiness-Standards in der öffentlichen Beschaffung ein.

Nationale Ausschreibungen, die über den EU-Beitragsgrenzen liegen, müssen europaweit ausgeschrieben werden. Durch das eingesetzte System werden alle von ECLASS bereitgestellten 16 Sprachen unterstützt.

Durch die **Vereinfachung des Beschaffungsprozesses** konnte eine Verkürzung der Time-to-Market um bis zu 75% erzielt werden. Die Vermeidung von Redundanzen und Straffungen im gesamten Prozess führten zu einer **Optimierung im Bereich der Durchlaufzeit und Transparenz**. Compliance- und Datensicherheit sowie die Reduzierung von Missverständnissen und Rückfragen aufgrund klar definierter Anforderungen in der gesamten Prozesskette, haben den Einsatz von ECLASS in der BBG zu einer Erfolgsstory werden lassen.



#### AT&S AG

Die AT&S ist bereits heute Europas größter Leiterplattenhersteller und einer der führenden Produzenten von technologisch hochwertigen Leiterplatten. Es werden – je nach technologischen und wirtschaftlichen Anforderungen – unterschiedlichste, auf den Kunden speziell adaptierte Leiterplatten angeboten: doppelseitige durchkontaktierte, mehrlagige HDI (High Density Interconnection; lasergebohrte Leiterplatten), IMS (Insulated Metallic Substrate), flexible, starrflexible, semiflexible und auch Multilayer-Leitplatten. AT&S ist in den Geschäftsfeldern Mobile Devices & Substrates, Automotive & Aviation, Industrial, Medical & Healthcare und Advanced Packaging tätig.

Als Unternehmen beschäftigt die AT&S-Gruppe rund 7.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon rund 1.200 in Österreich, und konnte im Geschäftsjahr 2013/2014 einen Umsatz von 590 Millionen Euro und ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 53,9 Millionen Euro erzielen.

## Globale Konsolidierung der Ersatzteile bei AT&S Einheitliche und mehrsprachige Materialstammdaten im ERP

Der Einsatz von ECLASS hat sich für uns in weniger als sieben Monaten gerechnet! Ein Jahr nach Projektstart hatten wir 43,75 % weniger Ersatzteile, 20 % weniger Kapitalbindung und 47 % weniger Lieferanten.

#### AUSGANGSSITUATION

Die AT&S ist einer der weltweit führenden Produzenten technologisch hochwertiger Leiterplatten. In Hinblick auf die Verfügbarkeit der Produktionsanlagen spielt die Bereitstellung von Ersatzteilen sowie die **Optimierung des Ersatzteilmanagements** eine wichtige Rolle.

Neben dem Produktionszuwachs wurde auch eine große Zunahme der vorrätigen Ersatzteile bei gleichzeitig geringer Umschlagshäufigkeit verzeichnet. Dies führte zu einer hohen Kapitalbindung am Lager. Im August 2007 waren Ersatzteile im Wert von ca. 7 Millionen Euro bei einer Häufigkeit von 1,4 Umschlägen pro Jahr vorhanden. Im Vergleich dazu betrug der Wert der Produktionsmaterialien ca. 15 Millionen Euro bei durchschnittlich 13 Umschlägen pro Jahr. Hauptverursacher dieses Problems waren uneinheitliche Benennungen und die unterschiedliche Klassifikation der Ersatzteilbestände bei den verschiedenen Standorten des Unternehmens in Europa und Asien. Durch die schwierige Identifizierung vorhandener oder fehlender Ersatzteile war bei nicht rechtzeitiger Bereitstellung die Gefahr von Produktionsstillständen gegeben.

#### EINSATZ

Zur Konsolidierung der Ersatzteile wurde das Projekt SPICE (Spare Parts Inventory and Cost Enhancement) gestartet und die international tätige Paradine GmbH mit der Umsetzung beauftragt. Die Auswahl von ECLASS als Klassifikationssystem erfolgte aufgrund der internationalen Verbreitung, der branchenübergreifenden Anwendbarkeit, der Mehrsprachigkeit (inkl. chinesisch) und der Verfügbarkeit von Produktbeschreibungen über Merkmalleisten und Merkmale. Vorhandene Ersatzteile wurden klassifiziert und auf Basis der ECLASS-Merkmalleisten bewertet. Die Merkmalleisten wurden zuvor nach den Bedürfnissen von AT&S gekürzt bzw. firmenspezifisch erweitert. Zur Klassifikation wurden auch Lieferanten einbezogen. Nach der Klassifikation erfolgte die Identifikation und Bereinigung von Dubletten. Nicht mehr benötigte Materialien wurden veräußert, Ersatzteile bei Bedarf in andere Werke transferiert und das Ersatzteilportfolio harmonisiert.

Die auf Basis von ECLASS erstellten Klassen und Merkmalleisten bilden die Grundlage der neuen Klassifikation im SAP-System.

#### FAZIT

Die **Klassifikation der Ersatzteile** sowie die Festlegung der bei AT&S benötigten Klassen und Merkmalleisten konnte bereits **nach nur drei Monaten erfolgreich abgeschlossen** werden. Im Anschluss wurden alle Bewertungen der Ersatzteile umgesetzt, Dubletten identifiziert und das Ersatzteilspektrum konsolidiert. Neben der Umsetzung des Projekts in englischer und deutscher Sprache wurde aufgrund von Anforderungen am Standort Shanghai auch die chinesische Sprachversion kurzfristig bereitgestellt. 12 Monate nach Ende der ersten Projektphase konnten bereits folgende Ergebnisse erzielt werden:

- **43,75 % weniger Ersatzteile**
- **20 % weniger Kapitalbindung für Ersatzteile**
- **47 % weniger Lieferanten**

Die erfolgreiche Einführung von ECLASS im Ersatzteilmanagement bei AT&S zeigt, dass nachhaltiger Nutzen sowie Kostensenkungen durch einheitliche und gut strukturierte Produktstammdaten ermöglicht werden.

**Der Return on Investment für das Projekt wurde in weniger als sieben Monaten erreicht!**





#### Mercateo AG

Mercateo ist Europas führende Beschaffungsplattform für Geschäftskunden im Internet. Das Angebot deckt sowohl den allgemeinen Geschäftsbedarf als auch den spezialisierten Fachbedarf bis hin zu exotischen Produktkategorien ab.

Zu den über eine Million Kunden zählen Unternehmen aller Größenordnungen. Die Einzigartigkeit des Mercateo-Geschäftsmodells liegt in der Kombination aus dem riesigen Sortiment und einem modularen E-Procurement-System mit Kataloghosting, personalisierbaren Sichten und Produktkennzeichnungen, dem digitalen Freigabeprozess ApproveNow sowie elektronischen Schnittstellen zur Anbindung an kundeninterne SRM- und Warenwirtschaftssysteme. Mercateo ist neben Deutschland in über zehn europäischen Ländern präsent und beschäftigt mehr als 300 Mitarbeiter. Der Umsatz stieg in den letzten Jahren auf über 135 Millionen Euro, mit einem durchschnittlichen Wachstum von 25 Prozent.

## AUF EINEM MARKTPLATZ MIT MEHR ALS 18 MILLIONEN ARTIKELN VON ÜBER 700 LIEFERANTEN DIENT DATENNORMIERUNG ALS VORAUSSETZUNG FÜR MARKTTRANSPARENZ

#### AUSGANGSSITUATION

Die ursprüngliche Idee der Mercateo-Gründer war bereits 1999, im Internet einen Marktplatz ohne eigene Lager zu etablieren, auf dem C-Teile und indirekte Materialien verkauft werden.

Vorteil für die Kunden: Sie können ihren gesamten Geschäftsbedarf über eine Plattform abdecken. Vorteil für die Lieferanten und Hersteller: Ihnen steht ein zusätzlicher, räumlich unbegrenzter Vertriebskanal zur Verfügung. Zudem sparen beide Seiten durch die elektronische Abwicklung Transaktions- und Prozesskosten. Aus der Idee ist inzwischen Realität geworden. Heute bedienen sich über 1 Million Geschäftskunden aus einem Sortiment von mehr als 18 Millionen Artikeln von über 700 Lieferanten. Eine der Herausforderungen war, dass viele Lieferanten identische Artikel anbieten. Diese sogenannten Dubletten mussten auffindig gemacht werden, um aus einer Masse unstrukturierter Daten saubere Suchergebnisse zu erzeugen. Dies ging nur über Normierungen von Herstellernummern, Bestelleinheiten, Artikelbeschreibungen, Artikelnummern, EAN etc. Identische Artikel konnten so identifiziert werden. Aber wie verfährt man mit vergleichbaren Artikeln, z. B. eines anderen Herstellers?

#### EINSATZ

Damit Einkäufer bei einem Suchergebnis von 3.000 verschiedenen Kopierpapieren den Überblick behalten, werden durch eine Mercateo-eigene Technik die Eigenschaften eines Produktes aus dem Content extrahiert und dem Kunden als Filter zum Einschränken bzw. Präzisieren der Suche dargestellt. Diese kleinen „Programme“, sogenannte Mercateo-Keyword-XML (MKX), beinhalten alle relevanten Informationen, die zum Erstellen des Suchergebnisses, der Kategorisierung und Verlinkung zu den Über- und Unterbegriffen benötigt werden. Die Zusammenarbeit mit Großkunden machte allerdings einen **einheitlichen Standard zum Abgleich** für Auswertungen erforderlich. Daher wurden die Keywords um die ECLASS-Nummern erweitert. Diese Ergänzung ermöglicht den Kunden, ein eigenes **Beschaffungsprofil einheitlich über alle Lieferanten hinweg** mit ECLASS zu erzeugen. Somit können die Einkaufsverhandlungen auf die wesentlichen Kategorien fokussiert werden. Doch es profitieren keineswegs nur Großunternehmen davon. Auch mittelständische Unternehmen können nun ECLASS bei Mercateo verwenden, beispielsweise um zu erfahren, bei welchen Sortimenten sich Rahmenverträge wirklich lohnen.

#### FAZIT

**Auswertbarkeit:**  
Erzeugung einheitlicher Beschaffungsprofile über alle Lieferanten hinweg

**Verbindlichkeit:**  
Konformität mit gesetzlichen Auflagen, öffentlicher Vergabe und Garantiebestimmungen

**Administrierbarkeit:**  
Sichtenverwaltung ermöglicht es, Sortimente nach ECLASS-Kategorien ein- und auszublenden

**Unterschiedliche Beschaffungsprozesse:**  
Gefahrstoff- und Umweltkennzeichnungen

**Bepreisungen:**  
Angabe unterschiedlicher Steuersätze und Zollgebühren

**Internationalität:**  
Mehrsprachigkeit, Zolltarifnummern

**Elektronische Kataloge:**  
Kategorisierung nach ECLASS erleichtert die Erstellung elektronischer Kataloge, z. B. über BMEcat





#### B. Braun Melsungen AG

B. Braun versorgt den Gesundheitsmarkt weltweit mit Produkten für Anästhesie, Intensivmedizin, Kardiologie, extrakorporale Blutbehandlung und Chirurgie sowie mit Dienstleistungen für Kliniken, niedergelassene Ärzte und den Homecare-Bereich. Durch den Dialog mit denen, die B. Braun-Produkte täglich anwenden, trägt das Unternehmen mit innovativen Produkten und Dienstleistungen weltweit dazu bei, die Arbeitsabläufe in Kliniken und Praxen für Patienten, Ärzte und Pflegepersonal zu optimieren und die Sicherheit zu verbessern.

53.000 Menschen sind in 61 Ländern für B. Braun tätig. 2013 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 5,17 Milliarden Euro.

## BESSERES ERSATZTEILEMANAGEMENT DURCH ECLASS

Damit wir eine hochkomplexe Welt der Ersatzteile managen und unsere definierten Ziele erreichen können, lohnt es sich, den international etablierten Klassifikationsstandard ECLASS einzuführen.

#### AUSGANGSSITUATION

Effizienz in der Instandhaltung, das bedeutet einerseits, den einwandfreien Betrieb von Produktionsanlagen zu gewährleisten und andererseits, die Bestände und Verfügbarkeit von Ersatzteilen zu optimieren, um Ersteres zu garantieren. Die B. Braun Melsungen AG agiert in einem globalen Produktionsnetzwerk und verfügt über stetig komplexer werdende Fertigungsanlagen. Uneinheitliche Strukturen und Stammdaten führten nicht nur in der Instandhaltung, sondern auch in der beteiligten Beschaffung zu verbesserungswürdigen Prozessen. Die B. Braun Melsungen AG entschloss sich daher zu einer umfassenden Optimierung der langjährig gewachsenen Prozesse.

Die Klassifizierung der Ersatzteile liefert für B. Braun zwei entscheidende Vorteile: Zum einen wird durch die Identifizierung des globalen Ersatzteilbedarfes die Einkaufskraft gestärkt. Zum anderen ist die Klassifizierung eine Voraussetzung für die Bestimmung der weltweit optimalen Lagerbestände von Ersatzteilen im B. Braun-Konzern.

#### EINSATZ

Die Klassifizierung wird global durchgeführt, alle Produktionsstandorte von B. Braun sollen über einen harmonisierten Datenbestand verfügen. Um international gut aufgestellt zu sein, hat sich B. Braun für ECLASS entschieden, welcher als Klassifikationsstandard für dieses Projekt dient.

Im ersten Schritt werden alle Ersatzteilstammdaten nach ECLASS klassifiziert. Dabei werden alle bestehenden Materialien auf Dubletten geprüft und mit weiteren Informationen angereichert, um **Eindeutigkeit, Vollständigkeit und Konsistenz der Daten** zu erreichen. Im führenden ERP-System kommt dann der klassifizierte Datenbestand zum Einsatz. Bei neuen Materialien wird zunächst automatisch geprüft, ob dieses Teil schon vorhanden ist. Ist dies nicht der Fall, wird das Material nach ECLASS klassifiziert.

#### FAZIT

Herr Heiko Gebhardt (Director CMMA) sagt: „Für die B. Braun Melsungen AG ist die mit dem Partner D&TS GmbH

eingeführte Klassifizierung der Ersatzteilstammdaten der entscheidende Schritt, um die notwendige Transparenz für die Prozessoptimierung zu erreichen. D&TS ist Spezialist für Stammdatenmanagement und Klassifizierung nach ECLASS.“

Die **Lagerbestände und die damit verbundene Kapitalbindung** werden mit der Klassifizierung der Ersatzteile **verringert**. Somit wird eine höhere Umschlagshäufigkeit der benötigten Ersatzteile erreicht. Die optimalen Lagerbestände für jedes Teil sind ersichtlich. Dadurch werden Potenziale für weitere Ersatzteilarten bei B. Braun erkennbar.

Die **Vereinfachung der operativen Abläufe** durch die ECLASS-Klassifizierung hat zudem zu einer erhöhten Akzeptanz bei den Anwendern geführt.

Die Firma D&TS GmbH in Wuppertal wurde aus verschiedenen Anbietern ausgewählt; sie realisiert die Umsetzung weltweit. Die Verwendung der Klassifikation nach ECLASS wird in den verschiedenen Abteilungen für einen einheitlich hohen Qualitätsstand der Stammdaten sorgen.





WIR GESTALTEN FORTSCHRITT MIT INNOVATIVEN LÖSUNGEN, DIE BEGEISTERN



#### PHOENIX CONTACT GmbH & Co. KG

Phoenix Contact ist weltweiter Marktführer für Komponenten, Systeme und Lösungen im Bereich der Elektrotechnik, Elektronik und Automation.

Das Produktspektrum umfasst Komponenten und Systemlösungen für die Energieversorgung inklusive Wind und Solar, den Geräte- und Maschinenbau sowie den Schaltschrankbau. Ein vielfältiges Programm an Reihen- und Sonderklemmen, Printklemmen und Steckverbindern, Kabelanschlusstechnik und Installationszubehör stellen innovative Komponenten zur Verfügung. Elektronische Interfaces und Stromversorgungen, Automatisierungssysteme auf Basis von Ethernet und Wireless, Sicherheitslösungen für Mensch, Maschine und Daten, Überspannungsschutz-Systeme sowie Software-Programme und -Tools bieten Errichtern und Betreibern von Anlagen sowie Geräteherstellern umfassende Systeme.

## OPTIMALE UNTERSTÜTZUNG DER KUNDENPROZESSE IM ENGINEERING UND EINKAUF MIT STANDARDISIERTEN PRODUKTDATEN NACH ECLASS

ECLASS ist der Standard, der sowohl in den internen Systemen als auch zur Kommunikation mit unseren Kunden eingesetzt wird und somit durchgängige Prozesse im Produktlebenszyklus ermöglicht.

#### AUSGANGSSITUATION

Für die Herstellung und den Vertrieb von Komponenten und Systemen im Bereich der Elektrotechnik werden unterschiedliche Tools benötigt, die die Prozesse von der Entwicklung bis zum Vertrieb eines Produkts begleiten. Im Beschaffungsprozess für Rohstoffe und Komponenten ist das SAP auf der einen Seite. Hier setzt Phoenix Contact schon seit Jahren ECLASS im Warengruppenmanagement zur Unterstützung der Einkaufsprozesse ein. Auf der anderen Seite werden die von den Kunden geforderten Klassifizierungssysteme wie ETIM, UNSPSC und ECLASS in den jeweiligen Versionen zur Einordnung der Produkte verwendet. Je nach Anforderung wurde im beteiligten System eine angepasste Lösung zur Unterstützung der entsprechenden Prozesse entwickelt.

Während sich im Bereich des Warengruppenmanagements und der Nutzung von Einkaufsportalen Klassifizierungssysteme in den letzten Jahren etabliert haben, müssen Hersteller wie Phoenix Contact verschiedene proprietäre Schnittstellen anbieten, damit die Produktdaten in die Elektrokonstruktionswerkzeuge der Kunden integriert werden und so deren Engineering-Prozesse optimal begleiten.

#### EINSATZ

In der Systemlandschaft von Phoenix Contact ist das Produktdaten-Informationenmanagement-Tool (PIM) ein zentraler Bestandteil. Hier werden sämtliche Produktdaten verwaltet, um die unterschiedlichen Applikationen wie Online-/Print-Kataloge oder Datenblätter mit den notwendigen Produktdaten zu versorgen.

Die Zuordnung der Produkte in die Klassen der externen Klassifizierungssysteme erfolgte über entsprechende Merkmale innerhalb der internen Klassen im PIM-System. Die Harmonisierungsprojekte von ECLASS mit ETIM und PROLIST, die Erweiterung um die **Advanced-Strukturen im ECLASS-Modell** und die durch die CAx-Fachgruppe entwickelten Modelle zur Abbildung der **CAE-relevanten Daten in ECLASS** seit der Version 7.0 waren für Phoenix Contact die wesentlichen Aspekte, weshalb ECLASS zu einem übergreifenden Klassifizierungsstandard geworden ist. Daher wurde 2011 mit der Implementierung von ECLASS 7.0 Advanced in das PIM-System begonnen.

Für die Generierung der ECLASS-Daten aus den Phoenix-Contact-Daten wurde ein eigenes Mapping Tool erarbeitet,

das die Daten aus der internen Klassifizierung in das jeweilige Zielsystem transformiert. Somit können alle im ECLASS-Modell erforderlichen Daten, wie die Anschlusspositionen einer Stromversorgung, aus einer Quelle gespeist und auch mehrere Versionen parallel unterstützt werden.

Im Vertriebsfreigabeprozess eines Artikels ist die ECLASS-Klassifizierung heute ein Muss.

#### FAZIT

Die konsequente Umsetzung, dass Daten am Entstehungsort gepflegt und per Schnittstellen in weitere Systeme verteilt werden, ermöglicht es Phoenix Contact, den Kunden umfangreiche **Produktdaten im ECLASS-BMEcat-Format** zur Verfügung zu stellen. Ob diese dann für die Nutzung in einem Multisupplier-Katalog für das E-Procurement oder zum Aufbau einer Artikeldatenbank in einem CAE-Tool für das Engineering verwendet werden, entscheidet der Kunde, für den dies ein wichtiges Kriterium im Lieferantenauswahlprozess ist.





## EINE GRUPPE FÜRS LEBEN



### Nolte SE

Die Nolte Gruppe produziert zu 100% in Deutschland und bietet damit hohe Sicherheit und Zuverlässigkeit in punkto Qualität.

Für die Nolte Gruppe ist „made in Germany“ mehr als ein Slogan – es ist unser Anspruch!

## EINFACHE HARMONISIERUNG UND STANDARDISIERUNG DES INDIREKTEN MATERIALBEREICHS MITHILFE DER ECLASS-KLASSIFIZIERUNG

Ein wichtiger Schritt bei der Nolte Gruppe war die Harmonisierung und Standardisierung der Stammdaten und Prozesse. Dieser Gruppengedanke war als Erfolgsgarant für die Zukunft unumgänglich.

### AUSGANGSSITUATION

Acht eigenständige Nolte Gesellschaften agieren völlig unabhängig voneinander, haben eigene Prozesse, Organisationen und Systeme.

In den unterschiedlichen ERP-Systemen der Gesellschaften herrscht eine heterogene Klassifizierungsstruktur zu Einkaufsartikeln. Diesbezüglich sind auch keine harmonisierten Artikelstämme existent.

### EINSATZ

Aufgrund des universellen Einsatzes der Artikel und Dienstleistungen im indirekten Bereich innerhalb der Nolte Gruppe war eine Zuordnung mit ECLASS realisierbar.

Im Segment des Produktionsmaterials war die Artikelstruktur der Nolte Gruppe nicht mit den ECLASS-Warengruppen abzubilden, da die Bezeichnung und Strukturierung der Warengruppen in der Möbelindustrie abweichend ist. Aufgrund dessen entwickelte die Nolte Gruppe eine individuelle Klassifizierung in Anlehnung an die Nummerierung von ECLASS und setzt damit einen Benchmark für die Möbelindustrie.

Im indirekten Material wurden die für die Nolte Gruppe relevanten ECLASS-Warengruppen ausgewählt und bis zur 3. Hierarchiestufe des ECLASS-Warengruppenschlüssels ausgeprägt. Somit werden die Voraussetzungen zur externen Kommunikation erfüllt. Dies wird bereits mit unseren Lieferanten innerhalb der Qualifizierung auf unsere eProcurement-Plattform erfolgreich praktiziert.

Zur besseren Akzeptanz des Warengruppenschlüssels innerhalb der Nolte Gruppe werden überwiegend die Hierarchiestufen 1 und 2 des ECLASS-Warengruppenschlüssels angewendet. Sollte es nötig sein, sind die Artikel bis zur 3. Stufe ausgeprägt. Dies führt zur einer hohen Nutzungsquote und darüber hinaus zu einer wesentlich verbesserten Datenqualität im indirekten Materialbereich, da die **Identifizierung von Artikeln und Dienstleistungen mit einem ECLASS-Warengruppenschlüssel erheblich vereinfacht** wird.

### FAZIT

Der Warengruppenschlüssel gilt als der Master des Einkaufs für die Nolte Gruppe und findet durch die einfache Identifizierung eine hohe Akzeptanz innerhalb der Nolte Gruppe.

Durch die Einführung von ECLASS im indirekten Materialbereich war eine **einfache Harmonisierung und Standardisierung der Stammdaten** möglich, die Basis für eine gruppenweite Struktur wurde geschaffen und die Umsetzung in SAP ist nun in allen Gesellschaften abgeschlossen.

Mit unserem implementierten ECLASS-Warengruppenschlüssel kann der Beschaffungsprozess im indirekten Materialbereich in einem hohen Maße standardisiert und **effizient auf unserer eProcurement-Plattform** durchgeführt werden.

Darüber hinaus können die Ausgaben und geplanten Budgets im Bereich sonstige betriebliche Aufwendungen durch die neu gewonnene **Transparenz und den wesentlich verbesserten Informationsgehalt** deutlich einfacher gesteuert werden.



## ECLASS SACHGEBIETE A-Z

- Allgemeine Dienstleistung
- Anlage (komplett)
- Anorganische Chemikalie
- Arbeitssicherheit, Unfallschutz
- Bautechnik
- Bekleidung und Textil
- Bergbau-, Hütten-, Walzwerk- und Gießereieinrichtung
- Büromaterial, Büroeinrichtung, Bürotechnik, Papeterie
- Elektro-, Automatisierungs- und Prozessleittechnik
- Energie, Gewinnungsprodukt, Sekundärrohstoff und Rückstand
- Entwicklung (Dienstleistung)
- Fahrzeug (Gesamtfahrzeug)
- Fahrzeugtechnik, Fahrzeugkomponente
- Fluidtechnik
- Halbzeug, Halbfabrikat
- Hauswirtschaft, Hauswirtschaftstechnik
- Hilfsstoff, Additiv, Reinigungsmittel
- Humanarzneimittel und Tierarzneimittel, Pflanzenschutz sowie Wirkstoff
- Informations-, Kommunikations-, und Medientechnik
- Instandhaltung (Dienstleistung)
- In-vitro Diagnostik
- Körperpflege, Körperhygiene
- Labormaterial, Labortechnik
- Lebensmittel, Getränk, Tabakware
- Logistik (Dienstleistung)
- Marketing
- Maschine, Apparat
- Maschine, Apparat (f. besondere Anwendungsbereiche)
- Maschinenelement, Befestigungsmittel, Beschlag
- Medizinprodukt
- Möbel, Wohneinrichtung
- Öffentliche Sicherheit und Wehrtechnik
- Optik
- Organische Chemikalie
- Packmittel
- Polymer
- Rohrleitungstechnik
- Sport, Spiel, Freizeit
- Werkzeug, Betriebsausstattung

## ECLASS WELTWEIT

- **Strategische Allianzen mit Standards & Marktplätzen**  
Bündnisse mit international agierenden Normungsinstituten und globalen Plattformen & Marktplätzen
- **Weltweite Kooperationen in verschiedenen Branchen**  
Globale Kooperationen mit Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen
- **ECLASS Sprachversionen**  
ECLASS ist aktuell in 16 verschiedenen Sprachen verfügbar
- **Internationale Mitgliedsunternehmen & Förderer**  
Mehr als 150 Mitglieder von denen zahlreiche Unternehmen weltweit führend agieren
- **Internationale Geschäftsstellen**  
Geschäftsstellen in Frankreich, Portugal/Spanien, Österreich/Süd- und Osteuropa sowie China
- **Internationales Netz an Service Providern**  
Starkes Netzwerk autorisierter ECLASS Service-Dienstleister mit internationaler Erfahrung





ECLASS-Geschäftsstelle Konrad-Adenauer-Ufer 21 50668 Köln info@eclass.de www.eclass.eu

#### ECLASS e.V.

Im Jahr 2000 wurde der ECLASS e.V. von den Firmen Siemens, BASF, AUDI/VW, e.on, SAP, Bayer, Degussa, Wacker, infraserv chemfidence und Solvay gegründet. Ziel des Vereins ist eine Vereinfachung des elektronischen, branchenübergreifenden Handels durch standardisierte Produktbeschreibungen.

#### ECLASS-Geschäftsstelle

Seit Gründung des ECLASS e.V. ist dessen Hauptgeschäftsstelle im Institut der deutschen Wirtschaft Köln angesiedelt. Die Hauptgeschäftsstelle betreut nicht nur die Mitglieder, unterstützt und koordiniert die einzelnen Gremien des Vereins, sondern ist auch Ihr erster Ansprechpartner für alle Fragen rund um ECLASS.

Sie erreichen uns über info@eclass.de oder telefonisch unter +49-221 4981-811. Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Mit freundlicher Unterstützung unserer Sponsoren:



Class.Ing bietet Software für die Verwaltung, Validierung, Präsentation und Bereitstellung elektronischer Daten und ist Dienstleister für Stamm-/Produktedaten, Klassifikationen und Datenaufbereitung. [www.classing.de](http://www.classing.de)



Die D&TS GmbH ist ein international tätiges Beratungs- und Softwareunternehmen. Gerne sind wir Ihr kompetenter Partner für Stammdatenmanagement, Klassifizierung nach ECLASS und Prozessberatung. [www.dundts.com](http://www.dundts.com)



Paradine ist international tätig und bietet professionelle Beratungs-, Dienstleistungs- sowie Softwarelösungen für Aufbau und Pflege mehrsprachiger, systemübergreifend einheitlicher Materialstammdaten. [www.paradine.at](http://www.paradine.at)



Pepperl+Fuchs ist ein weltweit führender Hersteller von industrieller Sensorik und Explosionsschutz. Die Produkte stehen für höchste Verfügbarkeit und Sicherheit. Sie sind optimal auf die Anwendungen der Kunden abgestimmt. [www.pepperl-fuchs.de](http://www.pepperl-fuchs.de)



Die Phoenix Contact GmbH & Co. KG ist weltweiter Marktführer für Komponenten, Systeme und Lösungen im Bereich der Elektrotechnik, Elektronik und Automation. Das Familienunternehmen beschäftigt heute weltweit 13.000 Mitarbeiter. [www.phoenixcontact.de](http://www.phoenixcontact.de)



Siemens ist ein weltweit führendes Unternehmen, das entlang der Wertschöpfungskette der Elektrifizierung aufgestellt ist – von der Umwandlung, Verteilung und Anwendung von Energie bis zur medizinischen Bildgebung und In-vitro-Diagnostik. [www.siemens.de](http://www.siemens.de)



simpleshow ist der Marktführer im Bereich Erklärvideo. Wir helfen unseren Kunden täglich, ihr Produkt oder ihre Idee mit leicht verständlichen und aussagekräftigen Erklärvideos zu vermitteln. [www.simpleshow.com](http://www.simpleshow.com)



Besonderer Dank gilt der D&TS GmbH und der Paradine GmbH, die wertvolle Impulse bei der Umsetzung der vorliegenden Broschüre geleistet haben.





#### IMPRESSUM

ECLASS e. V.  
Postfach 10 19 42  
D - 50459 Köln

#### VORSTANDSVORSITZENDER

Markus Reigl

#### MITGLIEDER IM VORSTAND

Dr. Matthias Bölke  
Artur Bondza  
Oliver Hillermeier  
Dr. Christoph Thim

#### AMTSGERICHT KÖLN : VR 13720

USt-IdNr.: DE224069933

© ECLASS e. V. - 2021

#### KONTAKT

Hauptgeschäftsstelle ECLASS e. V.  
Thorsten Kroke  
Postfach 10 19 42  
D - 50459 Köln

#### BESUCHERANSCHRIFT

Konrad-Adenauer-Ufer 21  
D - 50668 Köln  
T +49 221 4981811  
F +49 221 4981856  
E [info@eclass.de](mailto:info@eclass.de)  
W [www.eclass.eu](http://www.eclass.eu)

