

Digitalisierung

Artikelstammdaten klar geregelt

Lange Zeit hat die Baustoffbranche um klar definierte Artikelstammdaten gerungen. Zu unterschiedlich waren die Anforderungen und EDV System von Industrie und Handel. Nicht immer gab es auch einen Gleichklang der Interessen aller Beteiligten. Doch nun werden alle an einem Strang ziehen. Ziehen müssen, sagt Otto Handle im Gespräch mit Alois Fröstl. Weil sie sonst abgekoppelt werden von den im vollem Gang befindlichen Entwicklungen der Kommunikation zwischen Planern, Baustoffindustrie, Verarbeitern und Fachhändlern. Inndata von Otto Handle wird zu diesem wichtigen VBÖ-Projekt tatkräftige Unterstützung leisten, versichert er.

ÖBM: Die Firma Inndata und der VBÖ arbeiten nun seit mehr als 20 Jahren zusammen. Die ersten Entwicklungen in Bezug auf Artikelstammdaten gab es bereits 1999. Werfen wir einen kurzen Blick in die Vergangenheit! Wie hat alles angefangen?

Handle: Es gab drei wesentliche Zeitpunkte. Vor 20 Jahren entwickelte man Lösungen, die dem damaligen Stand der Technik entsprochen haben. Man muss immer berücksichtigen, dass sehr viele Partner damals erstmals über Softwareumgebungen verfügt haben, die mit Themen wie der österreichischen Baustoffliste umgehen konnten. Die Softwareumgebungen waren alle heterogen. Man brachte natürlich nicht die gleichen Ergebnisse zusammen wie heute, ständig waren und sind Abstimmungen erforderlich, um das System zukunftssicher zu machen. Man war in der Vergangenheit immer wieder mit Neuerungen konfrontiert, wie 2007 die Baustoffklassifikation oder 2013 die österr. Bauproduktenverordnung.

Ausgangspunkt der jetzigen Initiative und des jetzigen Arbeitskreises war ja die Idee der durchgehenden Kommunikation der Planer, Gewerbetreibenden, Händler und Industrie. Wo stehen wir da jetzt?

Ich möchte das den integrierten Prozess der Wertschöpfungskette nennen. Der Artikelstamm ist hierbei das zentrale Thema, an dem alle anderen Themen andocken. Das Thema muss immer wieder neu aufgerollt werden, weil sich die Rahmenbedingungen ändern und wir es auf den heutigen Stand bringen müssen. Die Anforderungen vor 20 Jahren waren andere als vor 10 Jahren und wie sie heute sind. Heute muss man mit BIM interoperabel werden und in weiterer Folge auch mit Logistikketten. Das gab es in dieser Form vor 20 Jahren nicht!

Stichwort BIM. Was verbessert sich für den Baustoffhandel mit dem BIM-Prozess?

BIM als Modewort fördert das Bewusstsein dafür, dass das Bauen ein durchgehender Prozess über mehrere Stationen mit mehreren beteiligten Partnern aus verschiedenen Branchen ist. Die Digitalisierungsoffensive des VBÖ kann nun dazu führen, dass der Baustoffhandel in dieser Prozesskette seine Funktionen um ein ganz wesentliches Element erweitert, nämlich die Funktion als zentrale Daten- und vor allem Logistikkreisläufe. Der Handel kann sich ganz neu positionieren und sich gegenüber den anderen Marktteilnehmern wesentlich aufwerten. Die Maßnahmen, die der VBÖ nun in diesem Bereich ge-



OTTO HANDLE
Geschäftsführer Inndata

setzt hat, halt ich für absolut notwendig und wichtig!

Zurück zu den Artikelstammdaten. Gibt es erste Pilotprojekte mit dem durchgängigen Prozess des Datenflusses in dieser Wertschöpfungskette?

Die gesamte Kette ist noch nicht vollständig realisiert. Es gibt für einzelne Teilsegmente Lösungen, welche in Pilotprojekten getestet werden, wie zum Beispiel die neu gestaltete Artikelstammdatenverwaltung von Industrie und Handel, welche nun wieder Zukunftssicherheit bietet und alle Anforderungen der modernen EDV-Systeme des Handels erfüllt. Hier haben sich jeweils fünf Industrien und Händler bereit erklärt über den Sommer in die Testphase zu gehen. Im Herbst gibt es erste Ergebnisse und wir werden dann wissen, ob das ganze funktioniert.

Was macht diese Pilotprojektgruppe konkret im Vergleich zu dem was sie bisher gemacht haben? Was ist das konkret Neue, das ein Pilotprojekt erfordert?

Konkret erweitern die Industrien ihre Datenaustauschprozesse dahingehend, was zwischen Handel und Industrie vereinbart wurde. Das ist schon eine Herausforderung sowohl auf der Seite der Datenpflege als auch bei der Datenausgabe. Das ist ein wertvolles Commitment der Industrie, welches man auch würdigen muss. Andererseits müssen die Handelsbetriebe die Daten implementieren, was auch mit gewissen Aufwendungen verbunden ist, da man ja in eine Vielzahl von Softwaresystemen eingreifen muss.

Wir gehen davon aus, dass es im Herbst ein positives feedback der fünf Industrien und Händler geben wird. Wie geht es dann weiter?

Der nächste Schritt, auf Basis dieses positiven proof of concept, wird sein, weitere Industrien davon zu überzeugen, diesen Prozess mitzutragen. Hier wird der Handel gefordert sein, auf die einzelnen Partner in der Industrie einzuwirken.

Was ändert, was vereinfacht sich für Industrie und Handel?

Die Händler bekommen Daten in zukunftssicherer Form, wie sie es sich für ihre EDV-Systeme gewünscht haben, und so aufbereitet, dass sie einwandfrei in dem jeweiligen EDV-System verarbeitet werden können. Wir stellen einen unmissverständlichen EDV-tauglichen Datensatz zur Verfügung, der vom Händler nur noch importiert werden muss, der vorgeprüft und abgestimmt ist.

Für die Industrie ergibt sich die Chance auf funktionierende Folgeprozesse, weil edifact ohne sauberen Artikelstamm nicht funktioniert. Ebenso ist die Vermeidung von Bestellfehlern wesentlich besser realisierbar, weil Bestellungen konkret zugeordnet werden können.

Nun gibt es bei diesem definierten Standard des Datenaustausches zwei Gruppen, nämlich Industrie und

Handel. Ist es absehbar, dass sich hier Planer, Behörden, das Baunebengewerbe, etc. anschließen?

Das hängt von dem Fortschritt der Digitalisierungsbemühungen innerhalb dieser Anwendungsgruppen ab. Hier sind wir als Inndata relativ stark involviert, um Schnittstellen möglich zu machen. Nur darf man eines dabei nicht vergessen: Der Handel muss entscheiden ob er das will. In der Planungsphase, wo Daten entstehen, wird niemand etwas dagegen haben. Wenn es dann aber um die Beschaffung geht, gibt es möglicherweise einen Zielkonflikt. Da muss sich der Handel überlegen, wie er damit umgehen will. Die Frage ist, wie weit will ich Digitalisierung zum gewerblichen Abnehmer zulassen. Wir reden hier von Preisvergleichen, die sich grundsätzlich nicht verhindern lassen, aber sich hier auf gleichwertige Produkte beziehen. Das ist aber ein Thema des Vertriebes und kein technisches.

Das heißt, wir reden hier von dem Vergleich hochwertiger Markenprodukte, was für den Hersteller nur von Vorteil sein kann. Tut das aber auch das Gewerbe oder der Ausschreibende?

Das wird er müssen. Die BIM-Prozesse zwingen mittelfristig alle Beteiligten am Wertschöpfungsprozess dazu. BIM führt ja bekanntlich zu einer wesentlich genaueren Dokumentation und Prüfung des Ausführungsstandards, wenn man es im Kontext setzt mit der europäischen Bauproduktenverordnung. Die Einhaltung des geforderten Standards ist erstens wesentlich leichter überprüfbar, zweitens wesentlich leichter einzufordern und dadurch sind drittens die Hersteller, die die geforderte Qualität liefern, gegenüber Billiganbietern nicht mehr im Nachteil. Ich unterstelle jetzt, dass die meisten Baustoffhändler lieber hochwertige Produkte verkaufen als minderwertig billige. Und wenn ein neuer digitaler Prozess an allen Elementen der Wertschöpfungskette dazu führt, dass hochwertige Produkte keinen Verkaufsnachteil mehr haben, dann sind doch alle glücklich.

Birgt diese Digitalisierungsoffensive nicht die Gefahr, dass die Funktion des Handels unnötig wird. Braucht man den Baustoffhändler, außer für die Übernahme des Kreditrisikos, überhaupt noch?

Mehr denn je! Wenn der Handel sich richtig positioniert.

Wie muss er sich denn positionieren?

Wie schon eingangs erwähnt: als zentraler, digitaler Logistikdienstleister. Das Schlagwort ist hier der ungeteilte Warenkorb. Die gesamte Bestellung muss über den Handel laufen. Ob dann was über Strecke geht, entscheidet der Handel. Aber über den Handel muss die Prozesskette laufen, und wenn dieser es richtig macht, dann funktioniert das auch. In Zukunft werden auch ökologische Überlegungen eine große Rolle spielen. Es wird nicht mehr möglich sein, zahllose LKWs auf eine Baustelle zu schicken. Lieferketten werden mit einem Minimum an LKW-Fahrten zu bewältigen sein, und das kann nur der Handel bieten! Das kann nur jemand bewerkstelligen, der in der Nähe der Baustelle die richtigen Lagermöglichkeiten hat und Vollsortimenter ist sowie die nötige LKW-Flotte zur Verfügung hat. Der Händler ist der einzige, der den Gesamtbedarf einer Baustelle erfüllen kann. Und damit er das auch tun kann, braucht er Daten, und damit er zu diesen Daten kommt, gibt es die Digitalisierungsoffensive des VBÖ. Letztendlich ist das die Chance des Händlers im neuen Jahrtausend anzukommen.

Gibt es aus Ihrer Sicht noch etwas, was Sie der Branche gerne mit auf den Weg geben wollen. Gibt es einen Wunsch Ihrerseits, wo Sie sagen, dass hätte ich gerne, dass das so passiert?

Wir haben einen funktionierenden Prozess, der vom VBÖ unterstützt wird. ZIB, F.B.I. und andere Organisationen arbeiten hier aktiv mit. Wir haben ein tolles Zwischenergebnis und wenn ich mir was wünschen darf, dann dass diese Arbeit in dieser Form weitergeht. Weil, das ist der richtige Weg!