

Bezahlbare Wege zum elektronischen Katalog

Branchenempfehlung für Industrie und Holzhandel ebnet den Weg für kostengünstige EDI-Lösungen bis zum Handwerk

Von der Branche kaum beachtet hat der Gesamtverband des Deutschen Holzhandels am 5. November letzten Jahres in Frankfurt dem elektronischen Austausch von Katalogen, Bestellungen, Rechnungen und anderen Geschäftspapieren wieder Schwung verliehen. Ein bilateraler Branchenstandard zwischen Industrie und Handel wurde erklärt, der jetzt die Randbedingungen für zukunftssichere EDI-Lösungen schafft.

Hand aufs Herz, haben Sie schon einmal etwas von der sogenannten „Frankfurter Erklärung“ gehört? Nein. Dann geht es Ihnen vermutlich wie den meisten Kollegen in Ihrer Branche. Zugegeben, das Thema elektronischer Austausch von geschäftlich relevanten Nachrichten, besser bekannt auch unter dem Namen Electronic Data Interchange (EDI), lässt heute niemanden mehr aufhorchen. Nach mittlerweile fast 30-jähriger Historie fühlt sich das Thema auch schon ein wenig „abgegriffen“ an.

Eigentlich ist der elektronische Austausch von Geschäftsdokumenten nämlich eine Erfindung der späten 70er Jahre. Nachdem Computer-Systeme und betriebswirtschaftliche Softwareanwendungen die Büros erobert hatten, war EDI der nächste logische Schritt. Man wollte die eigenen Produktdaten sowie Angebote, Bestellungen und Rechnungen nicht nur auf dem eigenen Computer-System handhaben und archivieren, man wollte sie mit den Geschäftspartnern und deren Anwendungen austauschen können und das möglichst interventionsfrei, das heißt ohne manuelles Nacherfassen oder manuelle Kontrolle.

Diese im Rahmen der Entwicklung stringente Idee ist bis heute in weiten Bereichen der Wirtschaft, mal abgesehen von der Konsumgüter- und Automobilindustrie, eine Utopie geblieben. Den Traum vom „papierlosen Büro“ träumt heute praktisch niemand mehr.

Denn das Problem von EDI ist zualtererst einmal ein babylonisches. Die Zahl der unterschiedlichen Computer-Sprachen und -Protokolle dürfte ähnlich hoch sein wie die Zahl der menschlichen Sprachen auf unserer Erde. Eine elektronische Kommunikation mit einer großen Zahl von Geschäftspartnern wird so beinahe unmöglich und vor allem unbezahlbar.

Branchenempfehlung auf etabliertem Standard

Seit dem 5. November 2002 dürfte für Teile der Holzbranche wieder Hoffnung bestehen, dass es beim Thema EDI doch noch zu einem Durchbruch kommt. Ein halbes Dutzend Unternehmen aus der Holzindustrie hatten sich an diesem Tag mit dem deutschen Holzhandel, vertreten durch den Gesamtverband Deutscher Holzhandel (GD Holz), in Frankfurt zusammengesetzt. Ergebnis des informellen Treffens war die bereits erwähnte „Frankfurter Erklärung“. Darin kündigt der Verband die Unterstützung aller E-Business- und damit auch EDI-Aktivitäten an, die sich

zu dem internationalen Standard EAN-Com / D96.A konform verhalten.

Dieser Standard mit variablen Nachrichtenlängen verwendet Untermengen, sogenannte Subsets, des 1987 von der UN eingeführten und weltweiten Standards „Edifact“. In EANCom-Nachrichten wird jedes Produkt durch eine eindeutige EAN-Standardartikelnummer und jeder Geschäftspartner durch eine eindeutige internationale Lokationsnummer (ILN) identifiziert. In der Konsumgüterindustrie und auch in wei-



Die „EDI-Bibel“ für den Holzhandel liegt seit 2001 in gedruckter Form vor.

ten Teilen der Baustoffindustrie und bei den großen Baumarktketten hat sich dieser Nachrichtenstandard bereits durchgesetzt und bildet die Grundlage für einen reibungslosen elektronischen Geschäftsverkehr.

Durch den Einsatz von Subsets können all jene optionalen Bestandteile weggelassen, die in der Edifact-Nachricht enthalten sind, um spezielle Anforderungen anderer Branchen abzudecken. Nur die wirklich von der Holzbranche benötigten Bestandteile des Standards bleiben im Subset enthalten. Das vereinfacht die Datenhaltung erheblich und hat auch positive Effekte auf das Datenvolumen der elektronischen Nachrichten und damit auf die Übertragungskosten.

So wurde mit der Frankfurter Erklärung das Rad also nicht neu erfunden, sondern unter Berufung auf Bekanntes und vor allem bereits Erprobtes wurde eine verbindliche Empfehlung ausgesprochen, wie EDI zwischen Holzindustrie und Holzhandel künftig idealer-

weise aussehen sollte. Die weltweite Eindeutigkeit des EAN-Systems und weil heute bereits viele Industriebetriebe und Dienstleister Artikelstammdaten und andere elektronische Nachrichten nach diesem Standard bereitstellen können, bedeutet für den Holzhandel eine bisher nicht dagewesene Investitionssicherheit bei künftigen IT-Projekten.

Investitionssicherheit senkt auch die IT-Kosten

Das erhofft sich auch der GD Holz. Nach Ansicht von Thomas Goebel, Leiter der Berliner Geschäftsstelle des Gesamtverbandes, wird die „Frankfurter Erklärung“ allen beteiligten Partnern die Sicherheit geben, dass beim elektronischen Datenaustausch mit einer gemeinsamen Sprachregelung gesprochen wird.

Ein Haupteffekt dieser neuen Sicherheit dürfte darin bestehen, dass sich für den Anwender eine spürbare Kostenreduktion ergeben wird. In Zukunft werden ihm miteinander konkurrierende Wege offen stehen, um Artikelstammdaten zu beziehen oder mit Geschäftspartnern zu kommunizieren. Ein vom Verband empfohlener Branchenstandard gibt Softwarehäusern, die sich in der Branche bewegen, das Maß an Investitionssicherheit, das benötigt wird um eigene Anwendungen für das Erzeugen und Verarbeiten von Edifact-Nachrichten zu entwickeln und zu integrieren.

War der Holzhandel bislang mehr oder weniger gezwungen, sich Artikelstammdaten von Baudatenbanken oder über elektronische Marktplätze zu besorgen, wie sie beispielsweise Heinze-BauOffice oder Bausolution anbieten, so werden ihm in Zukunft auch individuelle EDI-Lösungen im Rahmen seiner eigenen Warenwirtschafts- und Vertriebssysteme zur Verfügung stehen. „Wer die Inhalte der Frankfurter Erklärung als Ausgangspunkt versteht, kann mit seinen Geschäftspartnern in den elektronischen Datenaustausch einsteigen, unabhängig davon mit welchem Dienstleister er dies tut“, ist Goebel überzeugt. Grundlage ist in jedem Fall die Beschreibung der Artikelstammdaten und des elektronischen Bestellwesens im Fachhandel der Baubranche, die die Heinze GmbH in Zusammenarbeit mit dem GD Holz im Mai 2001 in Form einer rund 100 Seiten starken Broschüre herausgegeben hat.

Viele Unternehmen wollen Potenziale des EDI nutzen

Goebel sieht derzeit in der Holzhandelsbranche eine ganze Reihe von Ansätzen, das Thema EDI effektiv anzugehen und die darin enthaltenen Rationalisierungspotenziale zu nutzen. Einer der interessantesten ist vielleicht die Webseite mit dem etwas eigenwilligen Namen „www.mein-lieber-span.com“. Diese Web-Plattform ist im zeitlichen Umfeld der Frankfurter Erklärung ent-

standen, im wesentlichen auf Initiative der Firma Egger aus dem österreichischen St. Johann. Mit dieser Plattform will der Holzwerkstoffhersteller allerdings kein Geld verdienen, obwohl er sicherlich einige Euro in den Aufbau der Webseiten investiert hat. Was auf mein-lieber-span.com passiert ist Öffentlichkeitsarbeit im klassischen Sinne. Industriebetriebe, Handelsunternehmen und Dienstleister bekennen sich hier in einem gleichsam öffentlichen Raum dazu, dass sie im Rahmen des elektronischen Geschäftsverkehrs heute und in Zukunft bestimmte Standards einhalten werden und dokumentieren gleichzeitig, wie weit sie bislang in das Thema EDI eingedrungen sind.

Ein aktiver Geschäftspartner genügt als Mentor

Um als aktives Mitglied Aufnahme zu finden, muss man lediglich nachweisen, dass man mit einem seiner Geschäftspartner Artikelstammdaten und Bestellungen (entspricht den EDI-Formate PRICAT und ORDER) auf Basis des empfohlenen Standards austauschen kann. Kurt Pikel, Chief Information Officer, bei Egger, schwört auf dieses „Mentorenprinzip“, denn nach seinen Erfahrungen hat dies bislang verhindert, dass sich Teilnehmer auf der Plattform wiederfinden, die lediglich behaupten, dass sie standardisierte EDI-Nachrichten versenden und empfangen können. Pikel: „Wir wollen keine Schauspieler auf der Plattform haben.“

Ist der Nachweis erbracht, kann man als Unternehmen sein Firmenlogo, die Daten des zuständigen Ansprechpartners und einen kurzen Text einsenden, der erklärt, wie und weshalb man sich an mein-lieber-span.com beteiligt. Für Industrieunternehmen, für Handelshäuser und Dienstleister gibt es eigene Register und es lässt sich bei jedem Teilnehmer der Plattform schnell einsehen, welche weiteren EDI-Nachrichtenformate, über den Mindestumfang hinaus, unterstützt werden.

Erstmals Anbindung von Handelskunden

Die Plattform, zu Beginn eine reine Egger-Veranstaltung hat sich mittlerweile wirklich zu einer „Gemeinschaftsinitiative der Holz verarbeitenden Industrie“ gemauert, wie auf den Webseiten selbst zu lesen ist. Auf Industrieseite sind neben Egger bereits der Gartenholzproduzent Ceko, das schwäbische Holzwerk Häusserman, der Parkettproduzent Haro, die Schwering-Türenwerke sowie das Holzwerk Otger Terhürme vertreten. Auch Egger-Konkurrenten werden gerne aufgenommen. Ende Juli hat Pikel sein Projekt beim Spanplattenverband Österreich vorgestellt. Pfeleiderer und Glunz haben ihre Beteiligung schon signalisiert.

Auf Seiten des Holzhandels haben sich etwas mehr als zwei Dutzend Firmen eingetragen und auch bekannte

WAS IST DAS?

EDI-Nachricht

EDI-Nachrichten sind strukturierte Geschäftsnachrichten, die häufig Formularcharakter haben. Dazu gehören z. B. Handelsdokumente, wie Rechnungen, Bestellungen, Angebote, Lieferavis und ähnliches. Die einzelnen Nachrichten-Formate haben allgemein geläufige Kurzbezeichnungen aus fünf oder sechs Großbuchstaben. So werden beispielsweise Bestellungen mit ORDER, Rechnungen mit INVOIC oder Lieferavis mit DESADV bezeichnet.

Sender und Empfänger von EDI-Nachrichten sind immer Computer-Systeme, die zumeist über Mailboxen miteinander kommunizieren. Verschiedene Dienstleister, u. a. die Deutsche Telekom, bieten Mailbox-Dienste an. Im Gegensatz zu den gängigen Internet-Mail-Verfahren sichern diese Dienstleister den korrekten Versand und Empfang der Nachrichten vertraglich zu.

Wichtig für Sender und Empfänger ist ein standardisierter Inhalt von EDI-Nachrichten. Nur so die systemübergreifende Lesbarkeit und die automatische Verarbeitung möglich.

Kooperationen wie Holzland oder Holzring beobachten das Geschehen auf der Plattform. Sie werden sich vor allem über die Nachrichten gefreut haben, dass mit der Übergabeschnittstelle UGL in der Version 3.01 PRICAT-Daten jetzt auch von verschiedenen Handwerker-Systemen verarbeitet werden können. Damit erschließt sich für den Handel der gegenüber Transaktionen auf Lieferantenseite wesentlich interessanter Teil des EDI, nämlich der elektronische Datenaustausch auf Kundenseite.

Dienstleister aus dem Softwarebereich haben bereits auf die neuen Möglichkeiten reagiert und bieten einfache „Konnektoren“ an, mit deren Hilfe die standardisierten PRICAT-, ORDER- und DESADV-Nachrichten gelesen, verarbeitet und anschließend an die Handwerker-Software oder das Fachhandels-System übergeben werden können. Auch diese Dienstleister findet man auf den Seiten von mein-lieber-span.

Pikls Intention ist es, dass, wer auch immer sich an das Thema EDI heranwagt, die gleichen Standards verwendet. Bislang habe es keine einzige bilaterale Vereinbarung über EDI-Standards innerhalb der Holzwerkstoff-Branche gegeben. „Das alleine rechtfertigt bereits den Aufwand, den wir mit mein-lieber-span getrieben haben“, meint Pikel.

Ingo Lau