



Kundenspezifischer Produktkatalog

22.07.2009 / UF

Status quo:

Glaserhersteller pflegen ihren Produktkatalog, Branchensoftwareanbieter verteilen die Daten.

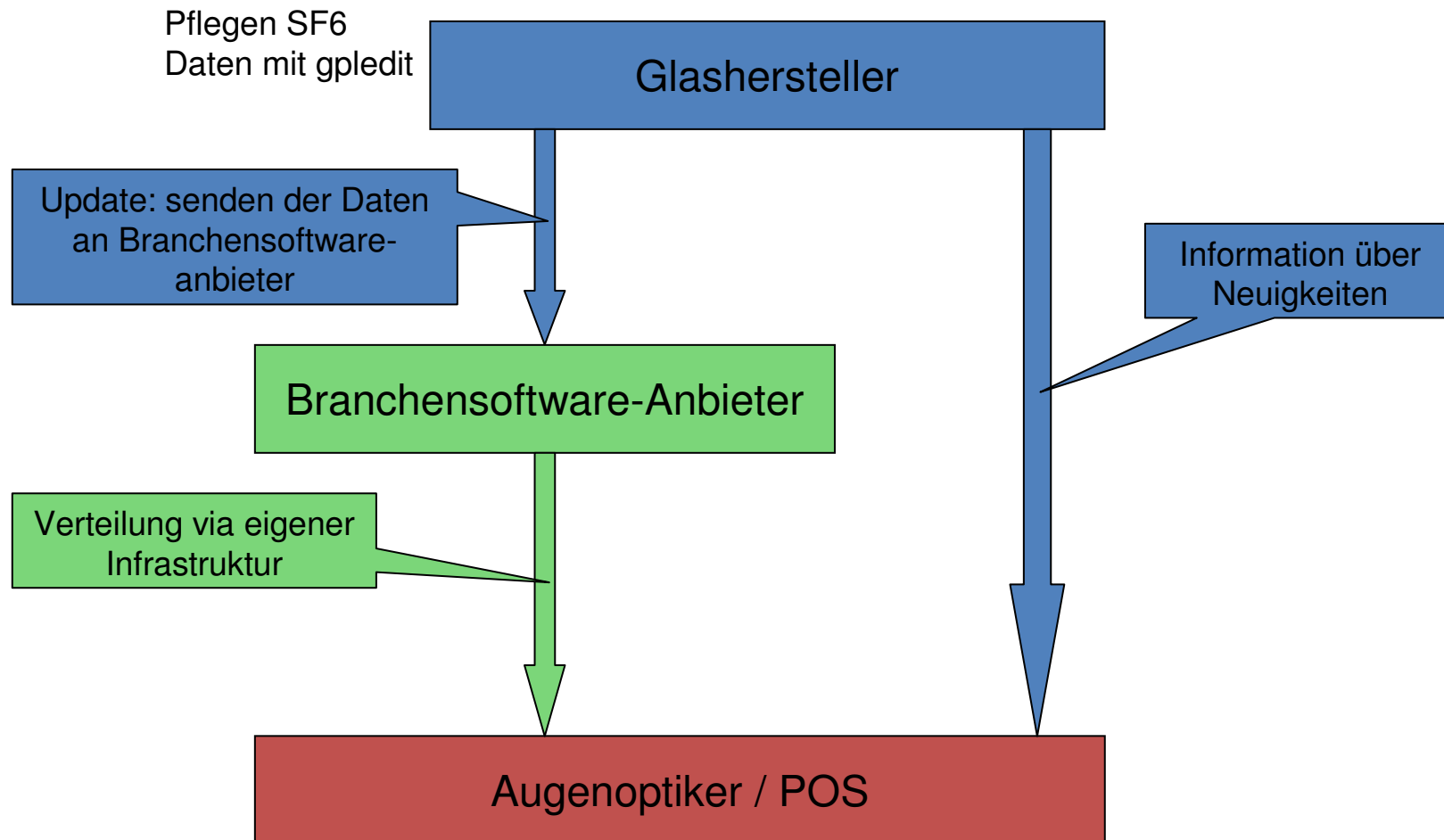
Benutztes Format: Standardformat V. 6

Neue Anforderung / Mission:

- Kunden sollen abh. von ihrer Kundennummer einen spezifischen Produktkatalog erhalten.
- es soll verhindert werden, dass die öffentlich zugänglichen Daten die spezifischen Daten überschreiben.

Problem: die öffentlich zugänglichen Daten können nicht abgesichert spezifisch pro POS verteilt werden, sondern nur öffentlich verteilt werden (Verteilungswege).

Struktur heute, Methode Gießkanne



Derzeitige Verteilung

Vorteile

- Gelebte Struktur, Organisation
- Standard im deutschsprachigen Raum
- Daten werden über PMS Strukturen verteilt = einfaches Handling für den Anwender
- Anwender erhält zeitnah die Daten zum Stichtag
- Daten werden öffentlich verteilt / sind öffentlich zugänglich
- Daten werden nur einmal gepflegt (allgemein)

Nachteile

- Standarddaten können nicht kundenspezifisch verteilt werden
- Bei Verteilung an einzelne Kunden besteht die Gefahr des Überschreibens mit öffentlichen Daten

Aufwand für Multikatalog-System

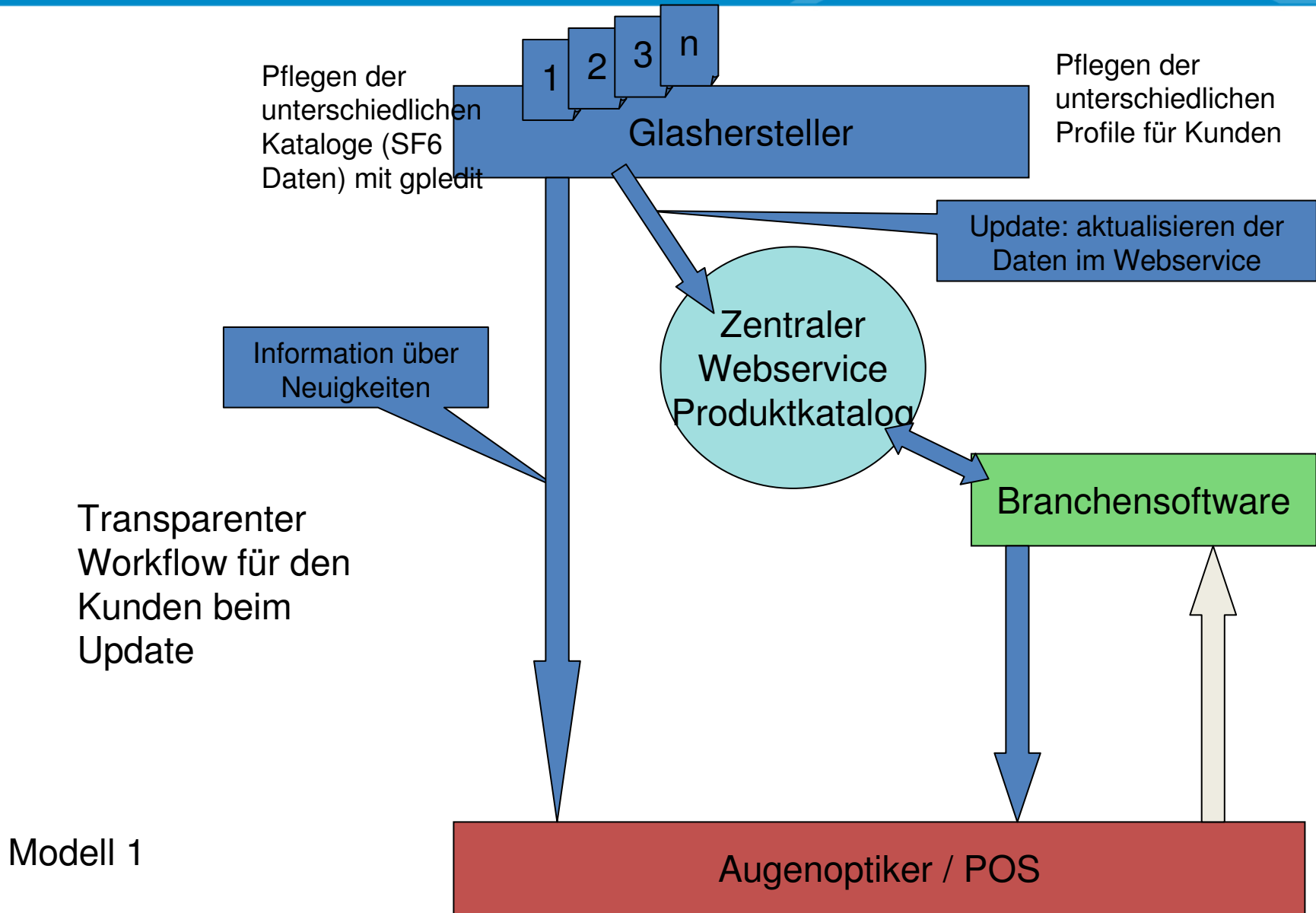
Kataloge / klassische Verteilung

pro Kundengruppe muss ein Katalog erstellt werden:

- Masterdatenbank: könnte unterschiedliche Datensätze extrahieren (langfristig umsetzbar, Aufwand, Ressourcen)
- Datenbank kopieren und mit Duplikaten arbeiten; erheblicher Mehraufwand bei jeder Änderung (Update oder Korrektur)
- Funktionsänderungen comcept Editor

Webservice / neue Verteilung

- Kundenprofile erstellen und warten
- Masterdatenbank: könnte unterschiedliche Datensätze extrahieren (langfristig umsetzbar, Aufwand, Ressourcen)
- Datenbank kopieren und mit Duplikaten arbeiten; erheblicher Mehraufwand bei jeder Änderung (Update oder Korrektur)
- Funktionsänderungen comcept Editor



Vorteile

- Standarddaten können kundenspezifisch verteilt werden
- Daten werden über PMS Strukturen verteilt = einfaches Handling für den Anwender
- Anwender erhält zeitnah die Daten zum Stichtag
- Transparenter und einfacher Workflow für den Anwender

Nachteile

- Neue Struktur, Organisation = Änderungen notwendig
- Höherer Workload auf Lieferantenseite: Profile, unterschiedliche Kataloge pflegen
- Programmieraufwand auf Seiten Softwareanbieter

Offene Punkte:

- OPA hat sich bisher nicht dem Standard angeschlossen, keine Unterstützung
 - EuroNet hat angekündigt sich noch in 2009 den Standard zu unterstützen
- Nutzer dieser Softwaremodule sind ausgeschlossen, da kein Import der Daten möglich.
- Wenn zentraler Service: Finanzierung?
 - Anmeldeprozedere für zentralen Service (Authentifizierung)
 - zus. Workload zur Pflege der unterschiedlichen Datenbanken (Glaserhersteller) Daten müssen ggf. an externen Dienstleister kopiert werden
 - Neue Anforderung: Profile der Kunden erstellen und pflegen (Glaserhersteller) – Organisationsänderung