Product Information Management

Warum braucht es trotz ERP- ein PIM-System?

cubemarketing
DIE SCHWEIZER PIM AGENTUR

Warum braucht es trotz ERP ein PIM?

Das ERP-System ist in der Regel das Herzstück eines Unternehmens und wird daher oft als die einzig nötige Software angeschaut. Daher ist das Bewusstsein über die riesigen Möglichkeiten im Bereich der Produktdatenorganisation oft nicht vorhanden. Nachfolgend klären wir wichtige Fragen zu ERP- und PIM-Systemen.

Was bedeutet PIM?

PIM steht für Product Information Management. Es geht somit darum die Stammdaten der Produkte sowie sämtliche Mediadaten zu pflegen, an einem zentralen Ort in den nötigen Sprachen zu verwalten und an unterschiedlichste Kanäle (Web, Katalog, Kunden etc.) zu verteilen. Zentral und einheitlich gepflegte Produktdaten sind der entscheidende Faktor für erfolgreichen e-Commerce. Nicht nur das, sie sind sogar entscheidend, um die Digitalisierung in Ihrem Unternehmen im Allgemeinen voranzutreiben.

Mit der Einführung der richtigen PIM-Software können Sie zusätzlich Prozesse effizienter gestalten, Kontrollmechanismen einbauen, die Time-to-Market reduzieren und dadurch natürlich Kosten einsparen sowie auch durch die gute Qualität der Produktdaten weniger Retouren und höhere Einnahmen generieren. Zusätzlich können einfach neue Verkaufskanäle respektive externe Plattformen angebunden werden.

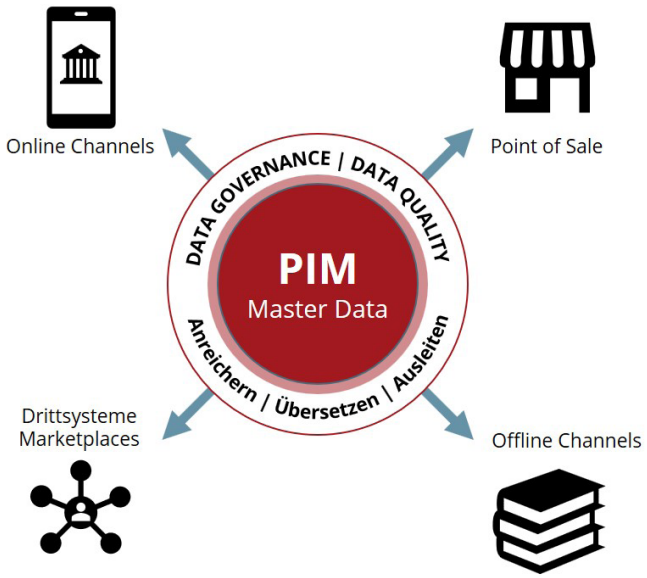
Mit einem PIM-System können Sie nicht nur Daten digital bequem verteilen, sondern auch per Knopfdruck Produktkataloge erstellen. Damit entfällt die mühsame Gestaltung der Kataloge im InDesign. Alles wird automatisch aus dem PIM-System generiert. Die Daten und Preise können sogar kurz vor dem Druck noch einmal aktualisiert werden.

In der Schweiz kommen erschwerend die verschiedenen Landessprachen dazu. Es muss somit sichergestellt werden können, dass die Qualität der Produktdaten in allen Sprachen gleich gut ist. Dies kann mit einem effizienten Übersetzungsmanagement (auch Translation Management genannt) erreicht werden.

Eine PIM-Software wird meistens bereits mit Standard-Schnittstellen ausgeliefert. Weitere Schnittstellen können in der Regel mit einem geringen Aufwand konfiguriert (und nicht programmiert) werden.

Mit einem PIM-System können somit sämtliche Abteilungen in Ihrem Unternehmen entlastet werden.

Vertiefte Informationen zu PIM-Systemen sind in unseren Whitepapers zu finden.

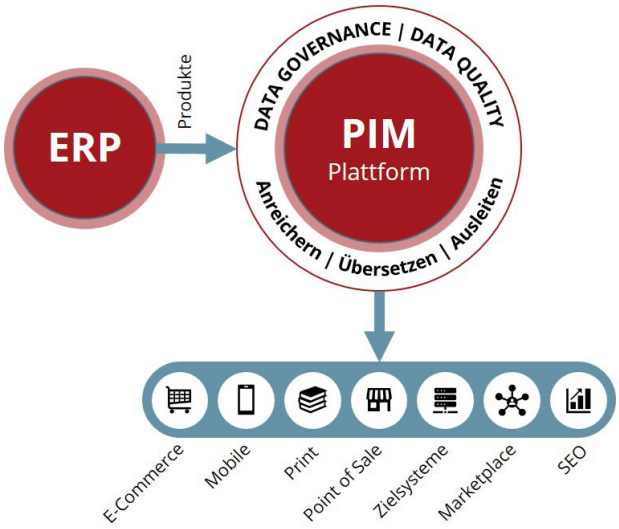


Kernfunktionen von einem ERP-System

Da Sie wahrscheinlich schon ein ERP-System (Enterprise Ressource Planing System) im Einsatz haben, kennen Sie die Details und Möglichkeiten besser als wir. Deshalb kann kurz zusammengefasst gesagt werden, dass das ERP-System normalerweise alle Informationen zu den Kunden, deren Bestellungen, individuellen Preisen, die Produktgrundinformationen sowie Lagerbestände und vieles mehr enthält. Es sind meist sehr mächtige Systeme, die komplexe Prozesse abbilden können.

Wie hängen die beiden Systeme schlussendlich zusammen?

Die beiden Systeme sind eng miteinander verbunden. In der Regel wird ein Artikel im ERP-System angelegt und dann ins PIM-System importiert. Von dort aus gelangt er dann in den Produktkatalog, zu Grosshändlern und/oder in den Webshop. Bei einer Bestellung im Webshop wird diese ins ERP-System weitergeleitet und dort weiterverarbeitet. Eine PIM-Software ist daher eine für das Marketing und den Vertrieb wichtige Erweiterung des ERP-Systems. Diese Systeme werden zwar immer besser im Verwalten der Produktdaten, jedoch kommen sie von den Möglichkeiten her nicht an PIM-Systeme heran.



Braucht es zwingend ein PIM-System?

Nein. Falls Sie in erster Linie stark individualisierte Produkte herstellen, brauchen Sie sehr wahrscheinlich keinen Webshop und Produktkatalog. Ihre Kunden werden sich auch nicht wünschen, dass Sie ihnen regelmässig Produktdaten zukommen lassen. Sie möchten die Produkte dann ebenfalls nicht auf unterschiedlichen Plattformen zum Verkauf anbieten. Daher wäre eine solche Investition auch überflüssig.

Hersteller und Händler von Normprodukten hingegen können diverse Vorteile aus einem PIM-System ziehen. Dafür müssten wahrscheinlich die Effizienzsteigerung sowie die schnelle Erschliessung neuer Plattformen und besonders auch die Belieferung des eigenen Webshops mit hochwertigen Produktdaten noch einmal hervorgehoben werden.

Fazit

ERP- und PIM-Systeme sind eng miteinander verbunden. Es gibt in der Regel mindestens eine Schnittstelle von einem System zum anderen. Beide können unabhängig voneinander agieren, dennoch müssen die Zusammenhänge gesehen und im Workflow abgebildet werden. Vor allem bei standardisierten Produkten ist ein PIM-System in der heutigen Zeit nicht mehr wegzudenken. Die Zeitersparnis und die verringerte Fehlerquote sprechen für sich. Ein PIM-System kann aus heutiger Sicht daher wie ein ERP-System als fundamentale Software für ein Unternehmen definiert werden.

Möchten Sie mehr über die Unterschiede respektive das Zusammenspiel zwischen dem ERP- und einem PIM-System erfahren? Können wir Ihnen die Möglichkeiten von PIM für Ihr Unternehmen zeigen? Dann kontaktieren Sie uns doch für einen unverbindlichen Termin. Gerne beraten wir Sie ganz individuell. Wir helfen Ihnen, den passenden PIM-Anbieter zu finden und das System sowie die Schnittstellen bei Ihnen einzurichten.

Weitere Beiträge können unter www.cubemarketing.ch angeschaut werden.

Über uns

Als erfahrener Dienstleister begleiten wir Sie auf Ihrem individuellen Weg zum digitalen Omni-Channel-Vertrieb in Industrie, Handel und Distribution. Mehr als 20 Jahre Erfahrung mit aktuellem Fachwissen und menschliches Feingefühl im Prozess machen uns zum optimalen Partner.

Cube Marketing GmbH
Gablerackerstrasse 2
CH-8615 Wermatswil
www.cubemarketing.ch
info@cubemarketing.ch
+41 (0)79 243 71 05

cubemarketing
DIE SCHWEIZER PIM AGENTUR