

# 26.000 Produkte für 30.000 Kunden im Blick

## Stockmeier zentralisiert Produktdaten-Management für 30 Tochterfirmen

Internationale Expansion und schnelles Wachstum machten es für die Stockmeier Gruppe zur Herausforderung, Zehntausende Geschäftskunden mit ebenso vielen Produkten anzusprechen. Als Basis für die Digitalisierung des Geschäfts zentralisiert das Chemieunternehmen seine Produktkommunikation mit Pirobase PXM. Nach erfolgreicher Machbarkeitsstudie rollen die Bielefelder Experten für Handel, Vertrieb und Produktion chemischer Güter die Software-as-a-Service (SaaS)-Lösung auf ihre gesamte Organisation in 14 Ländern aus.

Stockmeier ist ein typischer Hidden Champion aus Deutschland: familiengeführt in dritter Generation, regional verwurzelt und zugleich international stark wachsend. Stockmeier steht aber auch für die typischen Herausforderungen im Mittelstand, denn: 20 Jahre Expansion und Zukäufe in Europa, Russland und den USA, sowie die wachsende Digitalisierung des Geschäfts, zerrn ungleich stärker an Organisation und IT im Vergleich zu Großkonzernen. Heute beschäftigt das einstmalige Handelshaus für Chemikalien 1.800 Mitarbeitende an über 50 Standorten und erwirtschaftet 1,3 Mrd. EUR. Die Kehrseite des Erfolgs: Komplexität. Mit Akquisitionen, Kunden und Märkten wuchs das Sortiment auf über 26.000 Artikel.

### Kein systematisches Produktdatenmanagement

Alle Eigen- und Handelsprodukte in ihrer ganzen Bandbreite zu präsentieren, wurde mit den Jahren zur Sisypusarbeit. Innerhalb der Unternehmensgruppe verteilte sich die Datenpflege auf ein Sammelsurium von Datentöpfen, darunter SAP, das CRM, ein Dokumenten-Management-System bis hin zu Hunderten Excel-Listen und Word-Dokumenten. „Mit Einzellösungen und Workarounds war unser Sortiment nicht mehr beherrschbar“, erklärt Christian Paul, Business Innovator bei Stockmeier.

### 80 PIM-Lösungen auf der Longlist

Der Mittelständler entschloss sich, seine Produktkommunikation neu zu ordnen und ein System für Product Information Management (PIM) in der gesamten Gruppe mit 30 Tochterfirmen einzuführen. Mit der Auswahl des PIM-Systems betraute die Geschäftsleitung die erst zwei Jahre zuvor geschaffene Abteilung für Business Innovation und Digitization. „Unsere Truppe wird intern ‚die Alchimisten‘ genannt und kümmert sich darum, die digitale Transformation der Gruppe voranzutreiben“, erklärt Paul. Von 80 relevanten PIM-

Lösungen kam schließlich ein Dutzend in die engere Wahl. Ausschlaggebend aus technischer Sicht waren ein flexibles Datenmodell und dass die Software stabil läuft und schnell einsatzbereit sein würde. „Außerdem legen wir als Mittelständler Wert auf einen direkten Draht zum Software-Hersteller, weil wir uns nicht hinter Großkunden einreihen wollen“, betont Paul.

### Erfolgreicher Proof of Concept

Vor dem Roll-out testete Stockmeier die Lösung zuerst in einer fünfmonatigen Machbarkeitsstudie für zwei Geschäftsbereiche. Die wichtigste Erkenntnis aus dem Proof of Concept: „Trotz umfangreichem Pflichtenheft mussten wir viele Anforderungen nachschärfen. So bewährte sich gleich im Piloten die Anpassungsfähigkeit der ausgewählten Lösung“, berichtet Paul. Mittlerweile rollt Stockmeier das PIM unternehmensweit aus. Bis Ende 2021 sollen alle Produktinformationen des Sortiments darüber verfügbar sein.



### Integration in die IT-Landschaft

Da auch in Zukunft verschiedene Systeme der Stockmeier-IT produktrelevante Daten liefern, war die Integration des PIM in die Systemlandschaft entscheidend. Über Schnittstellen importiert das PIM Stammdaten, Produktdaten und Compliance-Informationen vor allem aus SAP, dem Gruppenintranet sowie einem Dokumenten-Management-System für Sicherheitsdatenblätter, Betriebsanweisungen und Etiketten. Erstmals sorgt auch ein integriertes Digital Asset Management (DAM) für zentralen Zugriff auf Produktabbildungen und Lieferantenzertifikate.



### Effiziente Pflegeprozesse

Dank dieser Infrastruktur kann Stockmeier Daten- und Prozesssilos ablösen: Produktpfleger, ebenso Mitarbeiter in Marketing, Qualitätsmanagement und Vertrieb

arbeiten jetzt auf derselben Plattform. Das PIM etabliert einheitliche Prozesse und Standards für das Anlegen, Anreichern und Freigeben von Produktdaten in der gesamten Gruppe. Definierbare Workflows, klare Zuständigkeiten und Eskalationsketten sorgen für Transparenz und garantieren Datenqualität und Termintreue.

### Single Point of Truth für Produktdaten

„Endlich haben wir unsere gesamte Produktpalette mit allen Informationen und Prozessen im Blick“, erklärt Paul. Stockmeier stellt sämtliche Produktinformationen zentral für alle Mitarbeiter bereit, anstatt

wie zuvor etwa Sicherheits- und Produktdatenblätter in Tausenden Word-Dokumenten vorzuhalten.

Das flexible Datenmodell des PIM bildet das Sortiment mit allen Produktlogiken ab. Damit hat auch die Koexistenz konkurrierender Datenstrukturen für Handelswaren und Eigenprodukte ein Ende. Alle Geschäftsbereiche arbeiten künftig mit einer einheitlichen Nomenklatur.

Die neue Transparenz unterstützt außerdem einen konsistenten Marktengang der Gruppe: „Früher liefen manche Produkte unter eigenen Namen in den Geschäftsbereichen“, sagt Paul. Selbst Produkteigenschaften konnten je nach Standort variieren. Heute sehen alle Werke im PIM, mit welcher Konzentration sie bspw. Natronlauge herstellen sollen. Im Produkteintrag hinterlegen sie ihre Statusmeldungen für das Qualitätsmanagement. „Damit wissen wir jederzeit, ob unsere Produkte den Vorgaben entsprechen“, so Paul.

### Produktinformationen für jeden Kanal

Ein weiterer Schwachpunkt war das Ausspielen von Produktinformationen über verschiedene Kanäle. „Für jeden Distributionskanal aufs Neue

mussten wir die Produktdaten von Hand zusammentragen und aufwendig anpassen“, sagt Paul.

Auch hier sorgt das PIM für Entlastung: Es verwaltet Produktdaten und Marketinginhalte plattformunabhängig und stellt sie über eine Programmierschnittstelle (API) bereit. Für jedes Attribut lassen sich kanalspezifische Varianten festlegen. Die Formatvorgaben jedes Kanals kann Stockmeier in Vorlagen konfigurieren und verändern. Das PIM unterstützt Online- und Printausleitungen und automatisiert die zielgruppenspezifische Produktkommunikation über alle Kanäle hinweg.

Der hohe Automationsgrad ermöglicht erstmals auch die Produktion individueller Produktdatenblätter. Statt die Daten wie früher von Hand in einem Office-Dokument zusammenzusetzen, erhält der Nutzer eine fertig gestaltete Produktinformation als PDF.

### Ganzheitlicher Ansatz für Kundenerfahrungen

Der Aufbau eines Produktdaten-Managements ist für Stockmeier dabei erst der Anfang: „Unsere Lösung ist Teil einer Plattform für Product Experience Management (PXM).

### ZUR PERSON

**Jan Cremer** ist Director Product and Services bei Pirobase Imperia und Experte für Product Experience Management. Der gelernte Wirtschaftsinformatiker ist seit 2014 für das Unternehmen tätig und bringt mehrere Jahre Erfahrung als Bereichsleiter des Professional Service mit. Zuvor arbeitete Cremer u.a. als Teamleiter Operations für Aievas.



Damit wollen wir künftig Kauf- und Produkterfahrungen unserer Kunden steuern und gestalten“, erklärt Paul. So nutzt Stockmeier neben dem PIM-Modul auch die plattformübergreifende Suche sowie das Content-Management-System (CMS) von Pirobase.

### Online-Produktkatalog mit leistungsfähiger Suche

Mit Hilfe des integrierten CMS betreibt Stockmeier etwa einen mehrsprachigen Online-Produktkatalog. Hierüber recherchieren Mitarbeiter alle Produkteigenschaften, Marketingtexte sowie zugehörige Dokumente wie z.B. Datenblätter mit regulatorischen Angaben. „Der Produktkatalog ist zum Suchschlüssel für unser gesamtes Sortiment geworden. Dazu müssen unsere Nutzer nicht einmal mehr auf das PIM zugreifen“, berichtet Paul.

### Ausblick: Digitale Transformation des Handelsgeschäfts

Nach erfolgreichem Roll-out des PIM auf alle Geschäftsbereiche will Stockmeier die Digitalisierung seiner Produktkommunikation weiter vorantreiben. „Unser PIM schafft die Voraussetzung und bildet die Basis für die Automation unserer Prozesse in Richtung Unternehmens-Website, Kunden- und Branchenportale sowie für den Ausbau unserer E-Commerce-Aktivitäten“, erklärt Christian Paul.

Jan Cremer, Director Product and Services, Pirobase Imperia GmbH, Köln

■ jan.cremer@pirobase-imperia.com  
■ www.pirobase-imperia.com

### Vereinfachung und Optimierung von Laborexperimenten im Life-Sciences-Bereich

## Meilenstein der Digitalisierung: Qiagen führt Workflow-Configurator ein

Qiagen hat den Workflow-Configurator eingeführt, eine Cloud-Anwendung, die forschende Wissenschaftler unterstützt, indem sie die Suche nach den jeweils passendsten Lösungen zur Optimierung von Experimenten vereinfacht und beschleunigt.

Zu Beginn des Experiments müssen lediglich der Anwendungsbereich, das biologische Ausgangsmaterial, der Analyt und die Analyseart ausgewählt werden. Innerhalb von Sekunden durchsucht der Configurator dann Hunderte infrage kommende Produkte, bis er den passendsten Workflow und die damit verbundenen Produkte gefunden hat. In den auf der Qiagen-Website zu findenden Workflow-Configurator sind Funktionen für Direktkauf und Vertriebssupport integriert.

Die Cloud-Anwendung, die Kunden entlang des gesamten Produktportfolios Orientierung verschafft, stellt für Qiagen einen weiteren Meilenstein auf dem Weg zur Digitalisierung der Produktpalette dar. Beim Einsatz dieses Tools können Kunden für einzelne Workflow-Schritte aus einer Vielzahl von Produkten wählen und ihre individuelle Produktauswahl speichern, teilen und erwerben.

„Qiagen ist sich der Tatsache bewusst, dass Forschungserfolge eine sorgfältige Workflow-Planung und -Optimierung voraussetzen. Das haben wir bei der Konzeption unserer Lösungen immer im Hinterkopf. Der Workflow-Configurator von Qiagen ist eine digitale Lösung, die besonders nützlich ist, da sie die Effizienz und Produktivität alltäglicher

Laborroutinen steigert – selbst wenn anspruchsvollste Proben verarbeitet werden müssen“, so Thomas Schweins, Senior Vice President des Geschäftsbereichs Life Sciences bei Qiagen. „Digitale Tools sind von herausragender Bedeutung für die Life Sciences, daher investiert Qiagen in zahlreiche branchenführende Aktivitäten und Produkte. Beispiele sind die Lösung Qiagen Digital Insights, die einzigartige integrierte Datenbestände mit umfassenden Analysefunktionen kombiniert, und GeneGlobe, die führende Genplattform für Design, Anpassung und Analyse.“

Life-Sciences-Wissenschaftler führen Experimente nach dem „Sample to Insight“-Konzept durch, um neue Theorien zu prüfen oder in noch unerschlossene Bereiche vorzudringen. Für diese Arbeit be-

nötigen sie anpassbare Workflows und genau hier kommt der Workflow-Configurator ins Spiel, der alternative Laborprodukte und verschiedene Möglichkeiten zur Einbindung in die vorhandene Laborausstattung vorschlagen kann.

Die Anwendung führt die Kunden durch das Portfolio von Qiagen und ermöglicht ihnen durch die Anbindung an My Qiagen, das Self-Service-Portal für Kunden von Qiagen, und an den unternehmenseigenen Web-Shop eine nahtlose Nutzungserfahrung und die Verwaltung verschiedenster Laboraktivitäten auf einer zentralen, anwendungsfreundlichen Plattform.

Qiagen stellt seine Lösungen Kunden aus den Bereichen molekulare Diagnostik und Life Sciences zur Verfügung. (mr)



- Aktive Temperaturführung über alle Schnittstellen (+15°C bis +25°C)
- Monitoring aller Daten in Echtzeit
- 24h Versorgungssicherheit bundesweit

**GDP network solutions**  
pharma · health care · logistics  
To be sure

+49 6258 804 214 · info@gdpnetwork.de · www.gdpnetwork.de

