

Fallbeispiel: M+W Dental

Sepia Alterra®

- ➔ Product Information Management
- ➔ Media Asset Management
- ➔ Workflow Management
- ➔ Translation Memory
- ➔ Database Publishing
- ➔ BMEcat Exports



Sepia Alterra® Product Information Management

Einführung von Sepia Alterra bei M+W Dental

Projektbeschreibung

Der Kunde

M+W Dental, 1947 in Frankfurt gegründet, ist das größte Versandhandels-Unternehmen für dentale Verbrauchsgüter im deutschsprachigen Raum in Europa. Über 33.000 Zahnarztpraxen und Dentallabors ordern pro Jahr bei M+W Dental mit Sitz in Büdingen bei Frankfurt.

Das Angebot von M+W Dental umfasst 24.000 Artikel, die auf über 1.400 übersichtlichen Seiten in Praxis- und M+W Laborkatalogen präsentiert werden. Die Kataloge von M+W Dental setzen in der Branche Maßstäbe.

Kataloge in höchster Qualität

Das wichtigste Vertriebsinstrument von M+W Dental sind die Katalogaussendungen, deren Qualität maßgeblich den Unternehmensumsatz beeinflussen. Wegen der hohen

Komplexität und der großen Menge unterschiedlicher Produktgruppen wurden die M+W Kataloge bis zur Einführung von Sepia PIM manuell gefertigt.

Dieser manuelle Prozess sollte wegen der Erweiterung der Marketing-Kanäle um den Bereich eCommerce und wegen der beginnenden Internationalisierung des Unternehmens durch eine automatisierte Katalogerstellung ersetzt werden. Die Vorgabe für Katalog Software lautete: eine Datenquelle, bedient möglichst viele Marketing-Kanäle bei höchster Ausgabequalität.

Rolf Kersting, Leiter Marketing M+W Dental: "Sepia PIM liefert in Kombination mit Adobe Indesign umfangreiche Kataloge in mehreren Sprachen. Die Vorteile der Produktion mit Sepia PIM System liegen in den kurzen Produktionszeiten, den leichten Zugriffsmöglichkeiten durch verschiedene Stellen und der hohen Datenqualität."



M+W-Dental - Produktvorschau in Sepia PIM

Konsolidierung der Datenquellen

Die zweite Vorgabe, die M+W Dental an sein Produktdatenmanagement stellt, ist die Konsolidierung der im Unternehmen geführten Datenquellen für Produktinformationen. Dabei sollte die vorherrschende Kombination aus Word, Excel, Textdateien und SAP-Exports in einem Produktdatenmanagement-System zusammengefasst werden. Erst durch die Konsolidierung der vorhandenen Datenquellen ist man nun in der Lage, den Produktdatenbestand mehrsprachig für unterschiedliche Vertriebsregionen bereitstellen zu können.

Mehrsprachige Daten für den Vertrieb - europaweit

Ein drittes entscheidendes Kriterium für die Optimierung des Vertriebs ist die europaweite Verfügbarkeit von mehrsprachigen Produktinformationen. Zudem müssen alle Produktinformationen an die Marktgegebenheiten der Vertriebsregionen und Länder angepasst und zeitnah verfügbar sein. Erfolgreiche internationale Produktmarketing-Aktivitäten benötigen als Grundlage akkurat gepflegte vielsprachige Informationen.

Anbindung an SAP als Stammdatenquelle

M+W Dental verfügt über eine stabil laufende SAP Umgebung die die meisten betriebswirtschaftlichen Prozesse sauber abbilden kann. In SAP wird eine Stammdatenanlage vorgenommen. Produktstammdaten umfassen dabei ausschließlich betriebswirtschaftliche Informationen. Diese Informationen werden in Sepia PIM synchronisiert und dort so aufgearbeitet, dass für Kunden eine möglichst umfangreiche Informationsgrundlage geschaffen wird. Die flexible Konfiguration von Sepia PIM macht dabei die Anbindung von SAP zu einem recht übersichtlichen Teilprojekt.

Integration von Shop-Systemen über SOAP

Als zentraler Produktdatenpool muss ein PIM System den gesamten eCommerce Bereich eines Unternehmens mit aktuellen Produktdaten versorgen. So auch im Fall von M+W Dental. Das Unternehmen betreibt Shop-Systeme in Deutschland, Österreich, der Schweiz, in Ungarn und Frankreich. Alle Shops werden zentral aus dem PIM System gespeist. Die Anbindung erfolgt über SOAP (Simple Object Access Protokoll). Shops melden sich an Sepia PIM an und rufen Daten entweder in Echtzeit oder in festgelegten Intervallen ab. Neben dem Zugriff auf die Produktdaten in Sepia PIM werden allen Systemen ebenfalls per SOAP kundenindividuelle Preisinformationen und Rabatte zur Verfügung gestellt.

"Die Lösung von Sepia hat uns einen großen Produktivitätsschub gegeben - und das vernetzte Arbeiten wurde durch den einfachen Zugriff über den Webbrowser erheblich vereinfacht. Wir können Sepia PIM besonders für den internationalen Versandhandel nur empfehlen." Rolf Kersting, Leitung Marketing M+W Dental.

Weitere Informationen zu M+W Dental finden Sie unter: www.mwdental.de

Ihr Kontakt zu Sepia

Sepia Zentralvertrieb
 Mail: sales@sepia.de
 Telefon: +49 (0)211 51 41 9 75
 Web: <http://www.sepia.de>