

# Vernetzte digitale Services: Mit praxisorientierten Lösungen Mehrwerte schaffen



Das E/D/E berät und begleitet seine Mitglieder dabei, die mit der Digitalisierung verbundenen Chancen zu ergreifen.



Die Digitalisierung gewinnt angesichts der dynamischen Veränderungen im Produktionsverbundhandel und der hohen Markt-Volatilität nochmals an Bedeutung. Gefragt sind Lösungen, die einen Schlüssel zur Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder darstellen, sich auf effiziente Weise implementieren lassen und konkrete Mehrwerte bieten – von automatisierten Prozessen bis zu einer verbesserten Wertschöpfung auf Seiten unserer Partner.

### Entwickelt für die Praxis

Für das E/D/E ist es ein erklärtes Anliegen, praxisorientierte, technisch ausgereifte und wirtschaftlich tragfähige Lösungen anzubieten – stets verbunden mit einem klar messbaren und effektiven Nutzen für seine Partner. Deshalb prüft das E/D/E kontinuierlich die Marktfähigkeit seiner Angebote, um sicherzustellen, dass sie für die tägliche Praxis im Handel unmittelbar einsetzbar und nachhaltig wertstiftend sind. Das gilt noch mehr für kleinere und mittelständische Unternehmen, für die es zunehmend schwierig ist, qualifizierte Fachkräfte mit tiefgehendem technischem Know-how zu gewinnen. Lösungen im Verbund eröffnen somit den Mitgliedern den Zugang zu Leistungen, die sie allein nur mit großer Anstrengung realisieren könnten.

### Daten: Treiber für die Branche

Daten sind die zentrale Energiequelle für die Branche und bilden die Grundlage für nahezu alle heutigen und zukünftigen Entwicklungen. Der initiale Effekt der Datenverfügbarkeit ist für die Mitglieder besonders groß, um Prozesse zu digitalisieren und Geschäftsmodelle zukunftsfähig zu machen. Ebenso reduziert das E/D/E für seine Lieferanten den Aufwand der Datenbereitstellung erheblich. Die Daten werden so aufbereitet, dass sie auf modernen Plattformen wie ERPcloud360 oder der neuen E-Commerce-Plattform SHOPcloud360 direkt genutzt werden können und zur Wirkung kommen.

# DATAcloud360

## Passgenaue Produktdaten für die Branche

Das Angebot DATAcloud360 dient als Basis für die Bereitstellung passgenauer Produktdaten für digitales Marketing und den Onlinevertrieb. Mehr als 270 Mitgliedsunternehmen hat das E/D/E Digitalteam bis Jahresende 2024 bei der Umstellung des Datenbezugs auf DATAcloud360 begleitet.

Bereits die erste Ausbaustufe umfasste Kernfunktionalitäten wie die Deduplizierung mehrfach vorhandener Stammdatensätze, individuelle Exporte und Artikelzusammenstellungen oder die gezielte Ausleitung von Artikeln mit Änderungen (Deltas). Zusätzliche erhebliche Effizienzgewinne im Tagesgeschäft bewirkt der automatisierte regelmäßige Export von definierten Datensätzen, der 2024 mit der zweiten Leistungsstufe realisiert wurde.

## Integration aller digitalen Leistungsbausteine

Das über elektronische Kanäle gehandelte Volumen wird weiterhin steigen. Die digitale Vernetzung der Händler, insbesondere mit deren Bestandskunden, dürfte in den kommenden Jahren konstant zunehmen. Deshalb beraten und begleiten die E/D/E Mitarbeiter die Mitglieder bei der Anbindung ihrer Kunden über verschiedene Beschaffungsplattformen sowie in Form von Direktanbindungen an die Bestellsysteme ihrer Kunden. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist und bleibt dabei die tiefe Integration und optimale Abstimmung der digitalen Leistungsbausteine, von den Produktdaten über die ERPcloud360 bis hin zu SHOPcloud360.

## Künstliche Intelligenz nutzenorientiert bewerten

Ebenso nehmen die E/D/E Experten auf allen relevanten Handlungsfeldern sehr intensiv die Möglichkeiten von KI-Anwendungen für ihre Mitglieder in den Blick. Erweist sich eine Technologie als marktreif und bewährt, prüfen sie ihren Mehrwert und Einsatz für das E/D/E und seine Partner. Das Onedot-Lieferantendatenportal ist in allen Services vollständig KI-basiert und hat dazu geführt, dass die Time-to-Market um den Faktor 10 verbessert wurde. Ebenso werden bei DATAcloud360 Datenqualität und Übersetzungen von künstlicher Intelligenz unterstützt.

Mit dem Lieferantendaten-Onboardingportal bietet das E/D/E Lieferanten die Möglichkeit, jederzeit neue Produkte einzustellen, Daten zu aktualisieren, zu ergänzen und somit die Datenqualität erheblich zu verbessern. Die Lieferantendaten werden mit KI verarbeitet und passgenau mit möglichst wenig Zeitverlust in die Systeme des E/D/E und seiner Mitglieder überführt. Lieferanten erhalten gleichzeitig auf KI-Basis ein direktes Feedback zu ihrer Datenqualität und möglichen Optimierungspotenzialen. Somit konnte die Zeit für das Daten-Onboarding für Lieferanten um 80 Prozent reduziert und gleichzeitig die Datenqualität um 70 Prozent gesteigert werden.



## SHOPCLOUD<sup>360</sup>

POWERED BY INTERSHOP

### Die Zukunft des E-Commerce im PVH

SHOPcloud360 bildet einen zentralen Baustein für die digitale Transformation im Produktionsverbindungshandel. Die E-Commerce-Plattform, die speziell an die Bedürfnisse der PVH-Unternehmen angepasst wurde, ermöglicht es den Mitgliedsunternehmen, ihre Vertriebsperformance zu optimieren und gleichzeitig ihre Marktposition zu stärken.

Die Plattform integriert sich nahtlos in bestehende Wertschöpfungsprozesse und hilft dabei, schlanke Bestellprozesse und ein optimiertes Datenmanagement zu realisieren. Die Implementierung im E/D/E Mitgliederkreis ist erfolgreich angelaufen, im Herbst 2024 ist zudem die zweite Entwicklungsstufe von SHOPcloud360 abgeschlossen worden. Zu den wichtigen Features zählt die personalisierte und leistungsstarke Onsite-Suche von SHOPcloud360 basierend auf SPARQUE.AI. Zudem unterstützt das Team eCommerce Services bei individuellen Anforderungen der Mitglieder.

Damit verbindet sich der klare Anspruch, dass Produkt- und Artikeldaten mit minimalem Aufwand in die bestehenden Systeme und Prozesse integriert werden können. Das bedeutet weniger Aufwand für das Datenmanagement und mehr Fokus auf das Kerngeschäft. Realisiert wird dies mit ERPcloud360 und PIMcloud360, beides Produkte unserer Cloud-Familie, die in SHOPcloud360 nahtlos integriert sind. Zusätzlich wird mit Lösungen wie DATAcloud360 kontinuierlich die Qualität und Nutzbarkeit der Daten verbessert – ein Bereich, in dem noch Optimierungspotenzial besteht und der daher in den kommenden Jahren gezielt weiterentwickelt wird.

### Ausbau von Beratungsleistungen

Die Schaffung einer zuverlässigen Datenplattform bildet die Grundlage für viele weitere Services. Sie ermöglicht es, auch das transaktionale Geschäft zwischen Mitgliedern und Lieferanten weiter zu unterstützen und auszubauen. Die Welt der Daten und Technologien ist komplex, und die Vielzahl der Anbieter von Lösungen sorgt häufig für Verunsicherung. Deshalb positioniert das E/D/E sich als verlässlicher Partner mit einer klaren, PVH-spezifischen Beratungsleistung. Ziel ist es, den Mitgliedern Orientierung zu bieten und maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, die perfekt zu ihren Anforderungen passen.

### Unterstützung auf dem Weg zur E-Rechnung

Im laufenden Jahr hat der Übergang zur papierlosen Rechnungsstellung begonnen. Bei den Vorbereitungen auf die damit verbundenen Verpflichtungen hat das E/D/E seine Mitglieder 2024 mit umfassender Kommunikation und Schulungsangeboten unterstützt, von der Webseite [e-rechnung.ede.de](https://www.e-rechnung.ede.de) bis zu einer Videoreihe, die in Kooperation mit DER MITTELSTANDVERBUND entstanden ist. Das E/D/E Clearing Center begleitet Mitglieder wie auch Lieferanten bei dem Gesamtprozess bis zur automatisierten Rechnungsverarbeitung, um Prozesse zu beschleunigen und mögliche Fehlerquellen zu minimieren.

### eDC Haustechnik-Daten: Fokus auf Onlineshops

Angesichts der herausfordernden Marktsituation ist die Unterstützung der eDC Haustechnik-Daten mehr denn je gefragt, um digitalisierte Lösungen für mehr Effizienz und Kostenoptimierung im Handel voranzutreiben. Die Shop-Lösung SellSite, die mit ihrem speziellen Fokus auf die Anforderungen der Haustechnik-Mitglieder im E/D/E zugeschnitten ist, hat in 2024 weitere Anwender überzeugt. Die Unternehmen konnten innerhalb der ersten zwölf Monate nach ihrem Go-live hohe Monatsumsätze im SellSite-Shop





In der komplexen Welt der Technologie gibt das E/D/E Orientierung.

realisieren, die weit über den eigenen Erwartungen liegen. eDC Haustechnik-Daten unterstützt flankierend mit monatlichen Auswertungen als Partner, der das PVH-Geschäft in der vollständigen Prozesskette kennt und versteht. Für 2025 wird eine Ausweitung der Shop-Umsätze erwartet, bei einer zu erwartenden Rechtsverschiebung des allgemeinen Marktniveaus.

### **PVH FUTURE LAB: 3D-Druck, Applikationen und Shopware-Shop stark gefragt**

Das PVH FUTURE LAB wurde bereits 2018 als innovativer Treiber von Händlern für Händler gegründet. Für das Jahr 2024 lässt sich ein weiteres Steigen des Interesses bei Mitgliedern und Lieferanten nach digitalen Möglichkeiten zur Verbesserung von Geschäftsprozessen mit Hilfe von Software-Lösungen und KI-Applikationen erkennen.

Insbesondere die Nachfrage nach industriellen 3D-Druckbauteilen sowie das Projektgeschäft in Industrie und Handwerk mit wiederkehrenden Produkten aus der additiven Fertigung ist deutlich um 18 Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Für das laufende Jahr wird eine Fortsetzung dieses Trends erwartet.

Im Bereich flixxstore konnte das PVH FUTURE LAB im Jahr 2024 die Entwicklungen von zwei neuen Applikationen abschließen. dataflixx als Datengrundlage für die KI-Applikationen des flixxstore sowie die neue Vertriebs-App sellflixx Sales CRM wurden unter Beteiligung von Händlern programmiert, umgesetzt und in den Live-Betrieb überführt. Das PVH FUTURE LAB verfolgt dabei einen in der Branche völlig neuen Ansatz, hin zu einem KI-basierten, ereignisorientierten Vertrieb. Die KI unterstützt die klare und gezielte Ansprache des Vertriebs beim Kunden und verbindet die Themen Aufgabenmanagement, Kundenabwanderung, Kundenpotenziale und Produktempfehlungen bei der Vorbereitung und Durchführung von Kundenterminen.

# PVH FUTURE LAB

## Managing innovations.

### **flixxstore.com: KI-Apps für mehr Umsatz und bessere Prozesse im PVH**

Mit dem flixxstore hat das PVH FUTURE LAB bereits seit 2021 eine zentrale Anlaufstelle für Händler geschaffen, um von Applikationen und Software mit künstlicher Intelligenz zu profitieren. Die von Händlern für Händler erstellten Tools und Geschäftsmodelle unterstützen dabei, innovativ und digital modernste Systemkomponenten ohne großen eigenen Aufwand zu nutzen. Die Strategie basiert darauf, API-fähige Systeme aufzubauen (unter anderem 3D-Druckplattform, KI-Apps des flixxstore, Shopware-Shop), die je nach Händleranforderungen integriert und verbunden werden können.

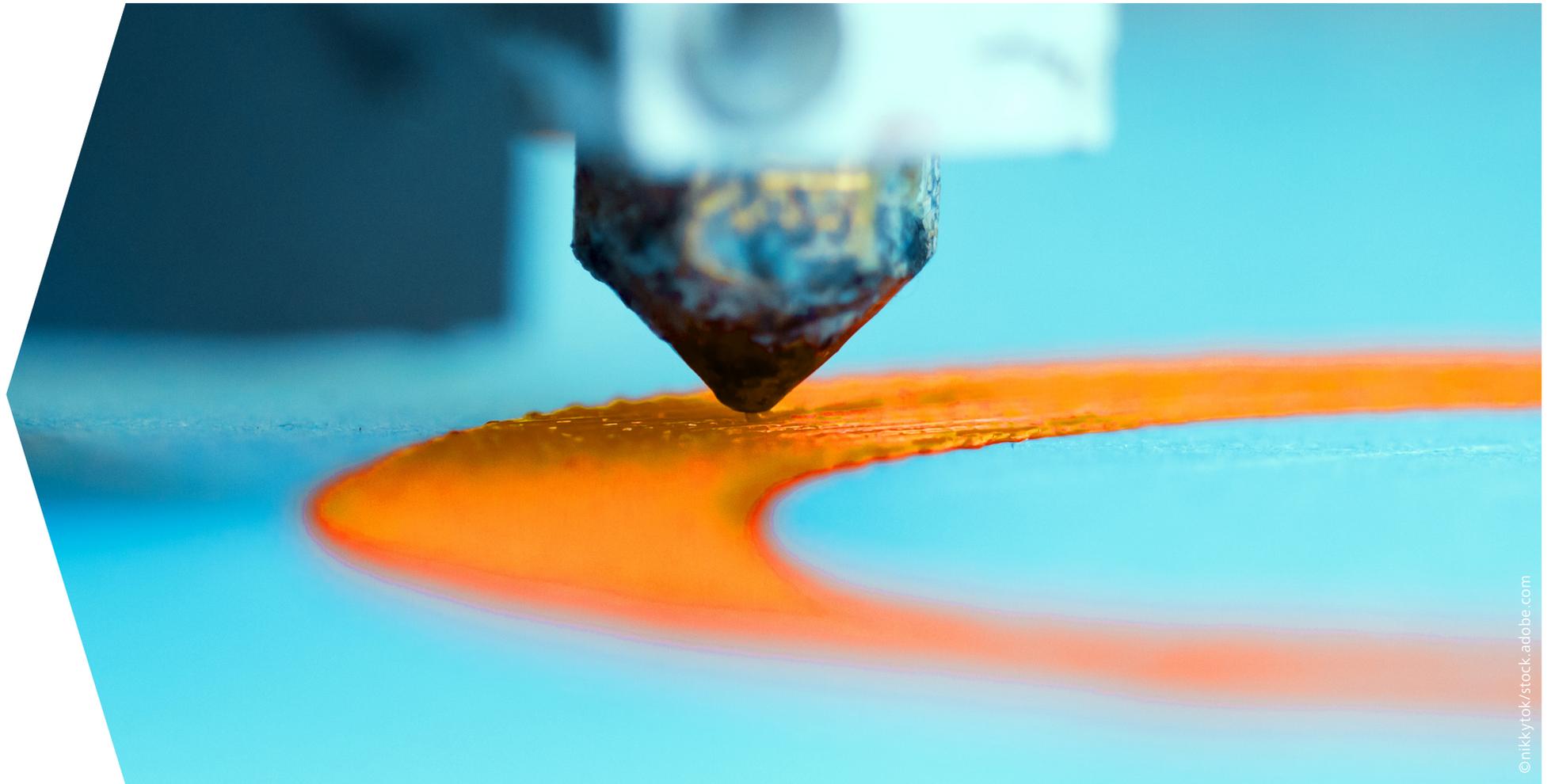
Eine einheitliche Datenbasis (dataflixx) ermöglicht Händlern die Nutzung von flixxstore-Applikationen nach einmaligem Andocken mit nur einem Klick je weiterer Applikation. Die Anbindung an das flixxstore-Modell wurde enorm vereinfacht und bietet dadurch eine einfache und hohe Skalierbarkeit. Das Angebot an KI-Applikationen wird weiter ausgebaut.

Um die Anforderungen der Gründungsmitglieder des PVH FUTURE LAB sowie weiterer interessierter Händler an einen Online-Shop in die Tat umzusetzen, wurde mit sellflixx C2E (Commerce 2 Everyone) eine Shopware-Gemeinschaftslösung aufgesetzt. Bereits innerhalb des ersten Jahres haben sich mehr als zehn Händler der Lösung angeschlossen. Sie profitieren dabei vom höchsten Lizenzlevel Shopware Beyond zu niedrigen Kosten und einem Kern mit bereits über 100 Funktionen für das B2B-Geschäft im PVH. Dabei stehen der Austausch und die gemeinschaftliche Entwicklung des Systems im Vordergrund.

Im laufenden Jahr wird das PVH FUTURE LAB den Funktionskern von sellflixx C2E für Shopware erweitern, dataflixx als Datendrehscheibe ausbauen und sellflixx Sales CRM als KI-Lösung bei weiteren Händlern integrieren. Zusätzlich werden im Bereich buyflixx Applikationen für den Bereich Einkauf bei Händlern entwickelt.

### **Mit Digitalisierung die Wettbewerbsfähigkeit verbessern**

Die zahlreichen Aktivitäten und Erfolgsbeispiele aus dem Berichtsjahr zeigen: Die Digitalisierung sowie die Nutzung künstlicher Intelligenz sind zentrale Hebel, um die wirtschaftlichen Herausforderungen der Gegenwart zu bewältigen und den Produktionsverbindungshandel für die Zukunft leistungsstark aufzustellen. Das E/D/E unterstützt seine Mitglieder dabei, die damit verbundenen Chancen der Digitalisierung und KI praxisorientiert zu nutzen.



©nikkytok/stock.adobe.com

Die Nachfrage nach 3D-Drucken ist im Jahr 2024 deutlich angestiegen.