

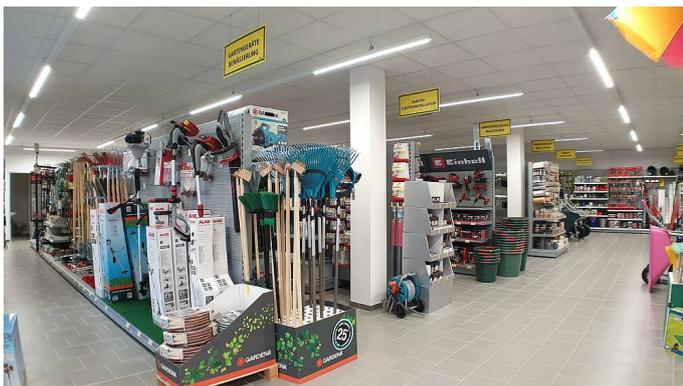
RAT

## Stammdaten-Management: Basis für zügiges Arbeiten

Das Raiffeisen Stammdaten Management liefert hochwertige Artikel-Stammdaten. So können die Raiffeisen-Warenunternehmen ihren Aufwand reduzieren und ihre Datenqualität verbessern. Das schont die Ressourcen und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit.

*Autor: Christof Dahlmann, Redaktion „Profil“*

*Foto: RHG Rottal*



Artikel-Stammdaten spielen für die Raiffeisen-Warenunternehmen eine sehr wichtige Rolle. Sie bilden die Grundlage für Bestellung, Rechnungsabwicklung und Lagerhaltung. In der Praxis ist jedem Artikel aus dem Sortiment ein Stammdatensatz

zugeordnet. Dieser enthält verschiedene Informationen, beispielsweise den Preis, eine Beschreibung sowie Gefahren- und Transportvorschriften.

Bis zuletzt haben die Unternehmen ihre Stammdaten selbstständig verwaltet. Doch mittlerweile bietet die Raiffeisen Bayern Marketing eG mit Unterstützung des Genossenschaftsverband Bayern (GVB) ein einheitliches System an: das Raiffeisen Stammdaten Management (RSM). Dort werden die Artikel-Stammdaten von relevanten Großhändlern und Lieferanten in einem gemeinsamen Pool gebündelt. Der Schwerpunkt liegt derzeit auf Agrarprodukten, perspektivisch sollen zudem Baustoffe sowie weitere Sparten aufgenommen werden. „Der Aufbau des RSM hat länger gedauert als anfangs erwartet, da es einige Hürden zu bewältigen gab. Wir sind aber froh, echte Pionierarbeit geleistet zu haben und unseren Mitgliedern diese neue Leistung anbieten zu können“, betont Markus Winkler vom GVB, der das Projekt gemeinsam mit Ute Pletsch und Jutta Kühl begleitet hat.

## Deutliche Zeitersparnis

Das System ist 2020 online gegangen, mittlerweile sind 18 Warenunternehmen am Raiffeisen Stammdaten Management beteiligt. Eines davon ist die Raiffeisen-Waren GmbH Erdinger Land. „Aus unserer Sicht gibt es mehrere gute Gründe, die Daten zentral durch das RSM zu beziehen“, sagt IT-Administrator und Systemkoordinator Christian Kern. Er verantwortet die Pflege der Stammdaten seit rund 20 Jahren. Als Warenwirtschaftssystem nutzt das Unternehmen – wie viele bayerische Warengenossenschaften – die Software „gevis ERP“ der Firma GWS.

Was aber sind die zentralen Vorteile des RSM? Kern verweist zunächst auf die Zeitersparnis. In der Regel dauerte es früher mehrere Minuten, um einen Artikel anzulegen. Heute nimmt der Vorgang nur zehn bis 20 Sekunden in Anspruch. Noch schneller geht es, wenn der Datensatz lediglich aktualisiert werden muss. „Dadurch

reduziert sich unser Aufwand enorm“, sagt Kern.

## Hohe Datenqualität

Dazu kommt eine hohe und einheitliche Datenqualität. Ein Beispiel: Wenn Händler Pflanzenschutzmittel verkaufen, müssen sie den Kundinnen und Kunden einen Warenbegleitschein mit Pflichtangaben aushändigen. Die Informationen sind wichtig bei Kontrollen oder bei einem Unfall. Fehler der Verantwortlichen ahnden Behörden mit empfindlichen Bußgeldern oder sogar Strafen. Früher musste Kern selbst darauf achten, dass alles korrekt ist. Nun bekommt er die aktuellen Daten durch das RSM übermittelt.

Auch Zusatzinformationen wie Dokumente oder Zeichnungen können aufgenommen werden. Durch die klare Zuordnung für jeden Artikel reduziert sich zudem die Fehlerwahrscheinlichkeit. „Es ist so gut wie ausgeschlossen, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein falsches Produkt bestellen, weil sie es nicht richtig im System gefunden haben“, erklärt Kern. Ein weiterer Vorteil: Bei der Raiffeisen Bayern Marketing eG gibt es mit Jutta Kühl eine zentrale Ansprechpartnerin, die die Daten pflegt und bei Fragen weiterhilft.

## „Aufwand wird ohne RSM immer größer“

Anderen Raiffeisen-Warenunternehmen kann der IT-Administrator nur empfehlen, das RSM zu nutzen. „Es bringt Wachstumschancen, vor allem, weil es Zeit und Kapazitäten einspart. Außerdem führt aus meiner Sicht langfristig kein Weg daran vorbei. Denn die Hersteller tauschen ihr Sortiment immer kurzfristiger aus und auch an den Stammdaten bereits eingetragener Produkte kommt es regelmäßiger als früher zu Änderungen. Der Aufwand, die Daten stets aktuell zu halten, wird für einen Einzelbetrieb ohne RSM somit immer größer“, betont Kern. Er hofft, dass sich

möglichst viele Warengenossenschaften am Raiffeisen Stammdaten Management beteiligen. Gebündelt könnten die Interessen deutlich besser vertreten werden. Wichtig ist Kern noch zu betonen, dass durch das RSM niemand im Betrieb ersetzt wurde. „Wir wurden von einer eintönigen Arbeit entlastet und können uns seitdem verstärkt neuen Aufgabengebieten widmen“, sagt der IT-Administrator.

## Raiffeisen Stammdaten Management: Kosten und Ansprechpartner/in

Um die Kosten möglichst fair zu verteilen, gibt es für die Nutzung des Raiffeisen Stammdaten Managements einen gestaffelten Tarif. Dieser bemisst sich nach der Höhe des Umsatzes. Die GVB-Fachleute geben gerne detaillierte Auskünfte zu den Preismodellen und helfen bei sonstigen Fragen.

### Ansprechpartner/in

- Ute Pletsch, GVB: [upletsch\(at\)gv-bayern.de](mailto:upletsch(at)gv-bayern.de), 089 / 2868-3564,
- Markus Winkler, GVB: [mwinkler\(at\)gv-bayern.de](mailto:mwinkler(at)gv-bayern.de), 089 / 2868-3567,
- Jutta Kühl, Raiffeisen Bayern Marketing eG: [jutta.kuehl\(at\)gv-bayern.de](mailto:jutta.kuehl(at)gv-bayern.de), 089 / 2868-3576.