

# Case Study

Soldan

*Soldan wählt Nionex-Know-how für Informatica PIM-Lösung*

## Traditionell innovativ

Soldan, der in Essen ansässige Versandhandel für Kanzleibedarf, ist mit seinem riesigen Sortiment eine feste Größe in der Rechts- und Steuer-Branche. Als das alte Stammdatenmanagement-System an seine Grenzen stieß, hat Soldan es mithilfe der Experten von Nionex durch das Produktinformationsmanagement-System von Informatica ersetzt.

Den Grundstein des Unternehmens legte Rechtsanwalt Hans Soldan vor über 100 Jahren, um der wirtschaftlich in Not geratenen Anwaltschaft preisgünstige Kanzleiartikel anbieten zu können. Heute deckt die breitgefächerte Produktpalette alle Bereiche des Kanzleiwesens ab, ob für Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer, vom Kanzleibedarf über Fachliteratur, Möbel und Bürobedarf, Datenbanken und Dienstleistungen bis hin zu maßgeschneiderten Roben. Die Hans Soldan GmbH ist eine feste Institution in der Branche und steht für Qualität, Tradition und Fortschritt. 2009 trat neben die herkömmlichen Kataloge der Online-Shop als zweiter Vertriebsweg. Mit dem Multichannel-Ansatz wurden erstmals auch die traditionell getrennten Produktbereiche Fachbuch einerseits sowie Papier, Büro- und Schreibwaren andererseits unter einem Dach vereint. Matthias Assmann leitet die Abteilung IT und Organisation des Kanzlei-Spezialisten. „Mit der Zeit wurde immer klarer, dass unser Stammdatenmanagement an seine Grenzen stieß“, erklärt Assmann. „Es war zu alt und nicht erweiterbar. 2012 starteten wir darum den Auswahlprozess für ein neues, modernes Produktinformationsmanagement-System.“

## Mit der Zeit gehen

„Wir sind zugleich Buchhändler und Büroartikelhändler“, so Assmann. „Die Herausforderung bestand darin, mit dem neuen PIM das breite Produktspektrum einheitlich zu verwalten und die gewachsenen Prozesse in den beiden Produktzweigen zu harmonisieren“, erklärt Assmann. „Wir entwickeln uns heute zudem massiv in neue Richtungen, auch im Bereich Dienstleistung. All das sollte das neue PIM mit unseren bestehenden Bereichen wie Fachliteratur und Datenbanken in Einklang bringen können.“ Eine wesentliche Anforderung an das neue PIM-System war seine Webfähigkeit. „Wichtig war uns, an das neue PIM mehr und mehr Applikationen einfach über das Web-Interface anbinden zu können“, erläutert Assmann, „auch im Sinne einer Enterprise Application Integration-Strategie. Und wir wollten eine Lösung, deren Standardprozesse wir nutzen konnten, ohne Aufwand für besondere, individuelle Erweiterungen.“

## Von Heiler zu Informatica

Aus dem komplexen Auswahlprozess inklusive detailliertem Lastenheft und diversen Anbieterpräsentationen ging schließlich Informatica als Sieger hervor. „Den ersten Kontakt zur Heiler Software AG aus Stuttgart hatten wir schon, bevor im Oktober 2012 die kalifornische Informatica das Unternehmen übernahm“, berichtet Assmann. Die PIM-Lösung von Heiler – die heute eine Lösung von Informatica ist – deckt nicht nur das Produktinformationsmanagement ab, sondern bietet zugleich ein Media Asset Management zur zentralen Verwaltung von Bildern, Grafiken und Videos zu allen Produkten. „Und nachdem Nionex ein bewährter und ausdrücklich empfohlener Implementierungspartner von Heiler bzw. Informatica war, war dann auch unsere Entscheidung für Nionex schnell getroffen.“ Die Nionex GmbH aus Rheda-Wiedenbrück bei Gütersloh gehört zur Bertelsmann Gruppe und übernimmt schon seit mehr als zehn Jahren für ihre Kunden die Konzeption, Umsetzung und Betreuung von Lösungen für digitale Kommunikation und E-Commerce.

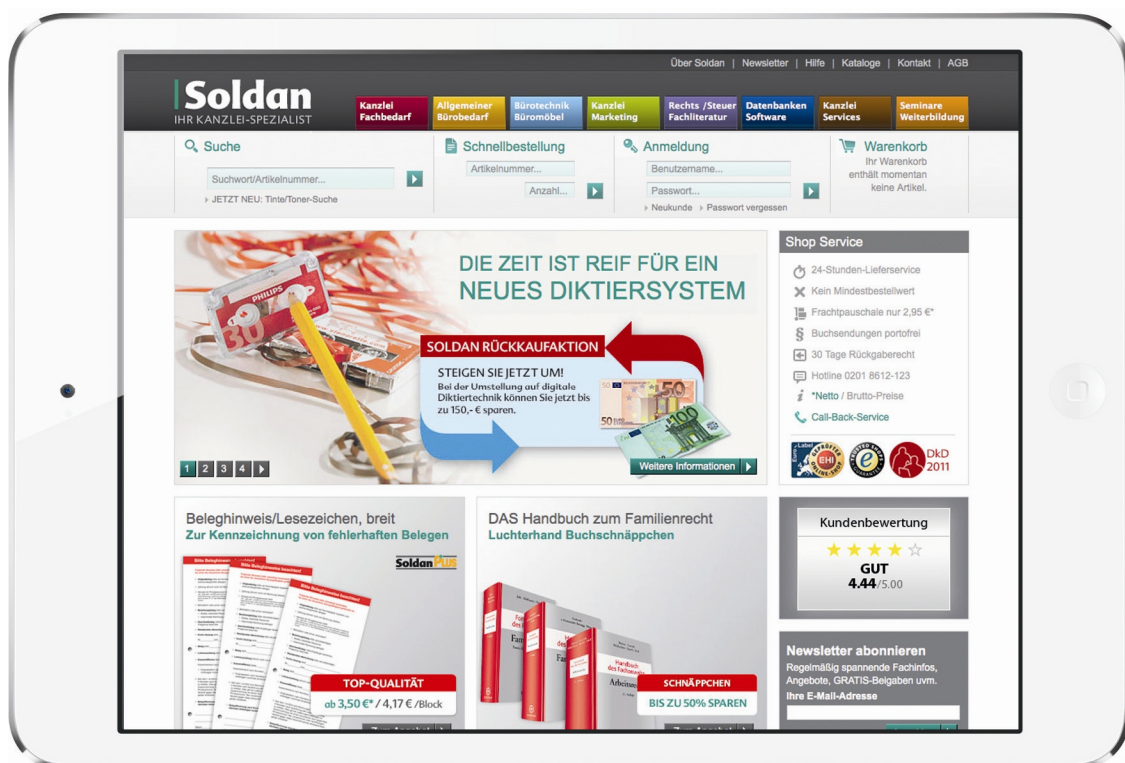
## Coaching zum Erfolg

Im September 2013 begann bei Soldan die Implementierung des neuen Informatica PIM-Systems – unter der Projektleitung und mit Beratung von Nionex. „Nionex hatte wirklich viel Erfahrung und konnte uns an etlichen Stellen wertvolle Tipps geben“, erklärt der IT-Projektleiter bei Soldan, Stephan Brecklinghaus, und ergänzt: „Was mir besonders gut gefallen hat, war der Schulungsansatz in der Zusammenarbeit. Da uns nur ein begrenztes Budget für die PIM-Implementierung zur Verfügung stand, mussten wir versuchen, so viel wie möglich selbst umzusetzen.“ Dem wurde Nionex mit seinem Entwicklungsansatz, der wesentlich aus Coaching und Training für die Power User bei Soldan bestand, optimal gerecht. „Unsere eigene IT-Abteilung hatte gute Java-Kenntnisse, und Nionex hat uns das nötige Informatica-Know-how vermittelt – mit einer sehr guten Lernkurve bei uns“, berichtet Matthias Assmann. So ist Soldan heute unter anderem in der Lage, eigenständig Importe, Exporte und Masken für die Informatica-Lösung zu entwickeln.

## Agil und nah am Bedarf

„Zudem hatten wir ein sehr modernes Projektmanagement“, erklärt der IT-Leiter, „mit einer sehr kreativen Zusammenarbeit zwischen Nionex und uns. Bei unserem agilen Vorgehen gab es wöchentliche Iterationen in Gestalt telefonischer Abstimmungscalls. Alle paar Monate haben wir uns dann auch persönlich mit Nionex getroffen.“ Ein wichtiger Aspekt der Implementierungsstrategie bestand darin, sehr früh Power User aus den sechs betroffenen Fachbereichen des Kanzleispezialisten in das Projekt zu integrieren. Die insgesamt rund 40 Anwender, die das PIM- und MAM-System bei Soldan heute hat, wurden ihrerseits von den Power Usern eingewiesen, die Nionex geschult hatte. „Prinzipiell begann der Rollout Ende 2013“, berichtet der IT-Leiter. Im ersten Schritt hatte dann das Media Asset Management in der Marketingabteilung sein Go-live, erst im zweiten Schritt ging im Juni 2014 auch das PIM in Betrieb. „Wir wollten keinen Big Bang-Rollout, sondern ein langsames Hochfahren“, kommentiert Assmann

das Vorgehen. „Der Trainingsansatz, wie wir ihn benutzt haben, dauert zwar länger als eine klassische Implementierung, aber der große Vorteil ist die sehr enge Integration mit den Fachabteilungen – mit der Konsequenz, dass entsprechend viel Vertrauen in die Lösung entsteht.“



## Effizient in die Zukunft

Im Rahmen der Enterprise Application Integration-Strategie führte Soldan SAP PI 7.3 ein. Neben der SAP ERP-Software ist bei Soldan zudem die Klopotek Verlagssoftware im Einsatz, die in Deutschland führende Standardlösung für Publisher. Beide Systeme, SAP ERP und Klopotek, hat Nionex mit Schnittstellen an die neue PIM- und MAM-Lösung angebunden. Bisher hat Soldan die Informatica-Lösung zunächst im Bereich E-Commerce ausgerollt, für die Pflege und Aktualisierung der Angebote auf der Website – und zwar für beide Produktparten: Fachbücher und Büromaterial.

## Bewährter Partner

Mit der neuen PIM-Lösung sparen die Mitarbeiter des Kanzleispezialisten schon jetzt vor allem eins: Zeit. „Die Resonanz ist sehr positiv“, freut sich Matthias Assmann. „Manches, was früher einen halben Tag gebraucht hat, braucht jetzt nur noch eine halbe Stunde. Das Erstellen von Produkt-Bundles beispielsweise war früher sehr aufwändig und ist mit dem neuen System deutlich leichter. Auch die Definition unserer Prozesse hat sich im Zuge der Informatica-Einführung klar verbessert.“ So können sich die Mitarbeiter von Soldan wieder auf ihre Kernaufgaben konzentrieren, die Servicequalität für ihre Kunden optimieren und dabei auf ein lückenloses PIM vertrauen. Nachdem das zentrale PIM im Bereich E-Commerce schon eingeführt ist, will der Kanzleispezialist nun in einer weiteren Entwicklungsstufe auch seine Katalogerstellung in das System integrieren. Dann wird – gerade für das Katalogmanagement im Bereich Papier und Büromaterial – auch die Ausleitung von BMEcat-Daten, also von Daten im Standard-Austauschformat für Kataloge, eine Rolle spielen. Und auch dies wieder mit Unterstützung von Nionex. „Nionex hatte für die Implementierung ein wirklich kleines Budget von uns bekommen – circa 100 Personentage“, so das Fazit von Matthias Assmann. „Dafür ist die Einführung spektakulär gut gelaufen. Da ist es naheliegend: Auch für die zweite Stufe, die Kataloganbindung, wird Nionex wieder unser Partner sein.“