

## SDCC – Datenökonomie für eine ganze Branche: «Fachhandel profitiert stark!»

Wer kennt nicht Google? Google als Suchmaschinen-Gigant weiss, wer, wann und wonach im Internet gesucht wird! Wer kennt nicht Facebook? Facebook als Messenger-Gigant weiss, wer, wo und wann Informationen geteilt werden! Und: Wer kennt nicht Amazon? Amazon als grösster Online-Versandhändler weiss, wer, wo und was gekauft wird! Man wird jetzt als distanzierter Aussenstehender oder neutraler Beobachter lapidar sagen: «Das ist doch klar und ganz normal, also definitiv nicht erwähnenswert!» Und wie steht es aktuell in unseren Branchensegmenten «Eisenwaren» und «Haushalt»? Was für eine knackige Branchenerkenntnis gibt es im Zeitalter der digitalen Transformation mit den verschiedenen (digitalen) Absatzkanälen rund um die abertausenden (unstrukturierten, unvollständigen, nicht-digitalen, nicht-verfügbaren oder veralteten) Produktdaten für den Fachhändler? Die Kurzwantwort ist klar und lapidar: ein nicht überschaubarer Produktdatensalat, der zudem ungeniessbar ist und nur noch frustriert!

In unseren Branchensegmenten wird – im Haushaltsbereich noch auffallend öfters als im Eisenwarenssegment – aktuell und noch viel zu oft darüber gehadert, dass die «gute alte Kundendatei» der langjährigen Stammkundschaft bei einem anstehenden Unternehmensverkauf keine Zusatzrendite für den verkaufenden Unternehmer abwirft, obwohl der Unternehmer über Jahrzehnte «seine Stammkundschaft» mit viel Hingabe und fast uneingeschränkter Liebe gepflegt und gehegt hat. Dieser ermüthenden Erkenntnis kann man natürlich vorbehaltlos zustimmen, doch sie entspricht einer rückwärts gerichteten Unternehmerdenke und stammt deshalb aus lang vergangenen Tagen: tempi passati!

### Moderner Daten-Hub

Die ganze Branche hat es bis heute aus vielfältigen, und zum Teil auch aus nachvollziehbaren Gründen nicht geschafft, einen branchenspezifischen und vor allem frei zugänglichen Datenraum oder einen modernen und vor allem strukturierten Daten-Hub für die Lieferanten und für die Fachhändler be-

reitzustellen. Der branchenspezifische (Produkt-)Datensalat ist in beiden Segmenten unternehmerischer Alltag und fällt vor allem durch unstrukturierte, unvollständige, nicht-digitale, nicht-verfügbare oder zu allem Elend noch mit veralteten Produktdaten auf! Dieser «unsortierte (Produkt-)Datensalat» ist letztlich von keinem Marktteilnehmer verwertbar und frustert den Fachhändler im digitalen Zeitalter mit den chancenreichen Absatzkanälen. Bei dieser branchenspezifischen Erkenntnis zu den «aktuell verfügbaren Produktdaten» kann man sich als Unternehmer der Handelsseite die existenzielle Frage nach der Datenökonomie in der Branche gleich verkneifen oder besser noch: Man denkt erst gar nicht mit einem von der digitalen Transformation inspirierten Unternehmergeist an die Datenökonomie der Branche!

### Keine Markteintrittsbarrieren

Ein Cloud-basierter und frei zugänglicher Datenraum mit einem modernen Produktdaten-Management für die ganze Branche ergibt im Resultat für die Lieferanten wie

für die Fachhändler **das unabdingbare Eintrittsticket** in die digitale Geschäftswelt mit den vielfältigen und skalierbaren Geschäftsmodellen. Diese skalierbaren Geschäftsmodelle mit den fast unendlichen Services für den Endkunden sind für die Fachhändler im Rahmen der digitalen Transformation schlicht eine unternehmerische Notwendigkeit. Und: eine für die Branche und damit für alle Marktteilnehmer systembedingte Voraussetzung ist hier die frei zugängliche Verfügbarkeit von digitalen, strukturierten Produktdaten, welche den bekannten und allgemein-gültigen Gesetzen der Datenökonomie entspringen. Nur so lässt sich in der ganzen Branche und damit in den entsprechenden zwei Kernmärkten und -segmenten die an und für sich simple Idee eines Cloud-basierten Daten-Hub verwirklichen: die Lieferanten der Branche laden ihre strukturierten Produktdaten automatisiert zeitnah hoch und stellen diese frei verfügbaren und digital aufbereiteten «Produktdaten-Pakete» den Fachhändlern konsistent für die verschiedenen digitalen Absatzkanäle aufbereitet, zur Verfügung.



Andreas Müller

«Da das SDCC als Cloud-basiertes PIM-System für alle Lieferanten und Händler frei zugänglich ist, kann man dank der ultramodernen IT-Architektur zurecht von einem professionellen Datenmanagement für die Branche sprechen. Gut strukturierte oder sogar klassifizierte Produktdaten sind im digitalen Zeitalter für eine Multichannel-Strategie unabdingbar!», sagt überzeugt Andreas Müller, Präsident von Swissavant.

### 10 Lieferanten zum Start

Das wäre dann für die Branche und für die Segmente; für die Lieferanten und für die Fachhändler sowie für den ganzen Schweizer Markt im Rahmen eines modernen Produktdaten-Managements ein echter «digitaler Mehrwert». Oder mit anderen Worten kurz und bündig: das SDCC ist ein moderner Daten-Hub, der ein datenspezifisches Ökosystem der Branche für alle Marktteilnehmer frei zugänglich und Cloud-basiert zur Verfügung stellt!

Der SDCC-Start beginnt jetzt mit zehn bekannten wie wichtigen Lieferanten aus der Branche und wartet nun auf unternehmerische Fachhändler mit digitalem Zeitgeist, die das notwendige Eintrittsticket in die digitale Geschäftswelt mit den skalierbaren Services suchen.

Weitere Informationen zum Swiss Data Clearing Center unter [www.sdcc.ch](http://www.sdcc.ch)

Stephan Schwager von der Curion Business Software AG freut sich auf das SDCC: «Die Vorteile für den Fachhandel sind enorm, denn mit dem SDCC-Datenabo können die Händler spielend verschiedene IT-Systeme oder Absatzkanäle wie beispielsweise das eigene WaWi-System oder den Web-Shop professionell und automatisiert mit Produktdaten versehen.»



Stephan Schwager

### Die folgenden Lieferanten sind dabei:

Allchemet AG, 6020 Emmenbrücke
Blaser + Trösch AG, 4625 Oberbuchsitzen
e + h Services AG, 4658 Däniken
FEIN Suisse AG, 8953 Dietikon
Festool Schweiz AG, 8953 Dietikon
H. Maeder AG, 8050 Zürich
Metabo (Schweiz) AG, 8957 Spreitenbach
Robert Bosch AG, 4528 Zuchwil
Steinemann AG, 9230 Flawil
Tegum AG, 8500 Frauenfeld

Weitere Informationen unter: [www.sdcc.ch](http://www.sdcc.ch)  
Bei Interesse direkte Kontaktaufnahme per E-Mail: [info@sdcc.ch](mailto:info@sdcc.ch)