

Roadmap zum Einführen der veloconnect-Schnittstelle

Für jeden Lieferanten der Fahrradbranche ist die Implementierung der veloconnect-Schnittstelle natürlich beim ersten Mal völliges Neuland.

Um als Lieferant die veloconnect-Schnittstelle möglichst reibungslos und kostengünstig zu implementieren hat sich das folgende Vorgehen in 10 Schritten bewährt:

1. Zum Verständnis:

Die veloconnect-Schnittstelle vereinfacht den Austausch von Sortiments- und Bestelldaten zwischen dem Warenwirtschaftssystem des Händlers und dem ERP-System des Lieferanten. Dies bedeutet für den Händler **eine drastische Vereinfachung von Bestellungen** sowie der Sortimentspflege (Datenübernahme in die Warenwirtschaft).

Eine Direktanbindung an das eigene ERP-System ist für Lieferanten nicht unbedingt nötig: Aktualisierungen können auch über einen regelmäßigen Upload gelöst werden. Betreibt der Lieferant bereits einen B2B-Shop, so ist die Datengrundlage für veloconnect in der Regel bereits vorhanden.

2. Die Implementierung:

Die Implementierungs-Arbeiten kann generell der Dienstleister der Betriebs-ERP-Software oder der Webshop-Software übernehmen. Allerdings bieten auch einige Branchensoftware-Hersteller die Implementierung von veloconnect als Dienstleistung an. Da diese im Unterschied zu den meisten ERP- oder Webshop-Software-Anbietern die veloconnect-Spezifikationen bereits sehr gut kennen, ist es lohnenswert, sich auch von dieser Seite ein Angebot einzuholen.

Folgende Branchensoftware-Hersteller bieten veloconnect-Implementierungen an (Stand 2017):

- Velocom GmbH (veloconnect@velocom.de)
- RIM Röttger Internet Marketing GmbH (info@rim.de)
- Velodata GmbH (zentraleweb@velodata.de)
- Tridata OHG (vertrieb@tri-data.de)
- Bike-Office / SWDS (info@swds.ch)

3. Die technischen Informationen:

Alle benötigten Informationen für die Programmierer finden sich auf:

<http://veloconnect.de/index.php?id=13>

4. Die Zertifizierung:

Ist die Anbindung der Schnittstelle fertig gestellt, empfiehlt es sich dringend diese, bevor sie live geht, prüfen zu lassen. Dr. Ludwig Balke, der den Standard entwickelt hat, kann eine solche Prüfung vornehmen, um danach eine fehlerfreie Funktion zu. Die Prüfung ist in der Regel innerhalb weniger Arbeitstage erledigt, die Kosten dafür sind sehr überschaubar.

Dr. Ludwig Balke ist unter veloconnect@velocom.de zu erreichen.

5. Die Meldekette:

Informieren Sie nach erfolgter Prüfung **als erstes die Anbieter von Fachhändler-Warenwirtschaftssystemen** darüber, dass die Schnittstelle nun betriebsbereit ist und geben Sie Ihnen etwas Zeit für die nötigen Vorkehrungen und Prüfungen, damit die Händler danach reibungslos starten können. Dafür benötigen die Softwareunternehmen eigene Zugangsdaten (= Kundenaccount), die Sie Ihnen auf diesem Wege gleich zukommen lassen können. Im Gegenzug erhalten Sie von den meisten Anbietern ebenfalls einen Testzugang zu deren Warenwirtschaftssystem.

Die Kontaktadressen zu den bekannten Warenwirtschaftsherstellern, finden sie auf <http://veloconnect.de/index.php?id=12>

6. Die Optimierung:

Überprüfen Sie die Darstellung Ihres Sortiments anhand Ihrer Test-WaWi-Zugänge! Die über veloconnect übertragenen Artikel werden in der Händlersoftware häufig über eine Freitext-Suche gesucht und gefunden. Oft übernehmen die Händler die Artikelbezeichnungen zudem für den Rechnungsdruck. Daher sind Abkürzungen, durchgehende Großschreibung und übermäßig lange Texte zu vermeiden.

Ideal ist folgendes Muster „Kategorie...Marke...Modell...Variante“ (also z.B. "Reifen Schwalbe Marathon Plus 40-622 Reflex")

7. Der Live-Test:

Testen Sie mit einigen ausgewählten Händlern die Schnittstelle im Live-Betrieb. Die Händler sollten einen Blick auf die Artikellisten werfen und erste Bestellungen über veloconnect auslösen.

8. Die Veröffentlichung:

Wenn die Testbestellungen erfolgreich verlaufen sind, informieren Sie jetzt alle ihre Händler. Ermuntern Sie diese, den veloconnect-Zugang zu Ihnen einzurichten und die Schnittstelle zu nutzen. Der Händler muss dafür mit einer (Branchen-)Software arbeiten. Bei den meisten Software-Systemen ist das einmalige Einrichten des veloconnect-Zugangs nicht aufwändiger als das erstmalige Einloggen in einen Webshop. Die Anleitung dazu erhalten die Händler bei ihrem jeweiligen Software-Hersteller.

9. Die Unterstützung:

Unterrichten/schulen Sie Ihre Außendienstmitarbeiter, damit diese die Händler animieren können, veloconnect zu nutzen. Fitte Außendienstler richten den veloconnect-Zugang zusammen mit den Händlern im Rahmen eines Besuches ein.

10. Die Werbetrommel:

Informieren Sie getreu dem Motto „tue Gutes und rede darüber“ die Branchenpresse über die Inbetriebnahmen der Schnittstelle.

Alle Akteure rund um veloconnect wünschen Ihnen einen erfolgreichen Start und freuen sich auf eine gute Zusammenarbeit!