

# MDM-Lösung lässt Kosmetikhersteller noch besser aussehen

### Hintergrund

Rituals Cosmetics vertreibt ein breites Sortiment von Kosmetik, Kerzen, Textilien und Strass-Makeup im oberen Marktsegment. Das im Jahr 2000 von Raymond Cloosterman gegründete Unternehmen folgt der Philosophie, dass auch tägliche Routineabläufe zu ganz besonderen Momenten werden können, wenn man den einzelnen Details ausreichend Beachtung schenkt.

Neben 350 eigenen Shops weltweit betreibt Rituals fünf City Spas und hat fast 1.000 Verkaufslizenzen an Kaufhäuser, Hotels und Fluggesellschaften vergeben.

### Herausforderung

Manchmal ist selbst Erfolg kein Zuckerschlecken. Das rasante Tempo, mit dem Rituals Cosmetics global expandiert, beeinträchtigte immer stärker die operative Effizienz. Zwar hatte der lokale Einsatz von Tabellenkalkulationen parallel zum ERP-System bislang gut funktioniert, aber mit zunehmendem Wachstum brachte diese Datendoppelung Probleme mit sich. Kunden und Lieferanten konnten nicht mehr durchgehend auf identische Daten zugreifen, wenn denn überhaupt welche verfügbar waren.

„Will man beispielsweise Ware nach Brasilien verschiffen und vergisst nur ein Dokument“, so Jan-Willem Boerhout, „kann man davon ausgehen, dass der Container gar nicht erst auf die Reise geht.“

Da im Unternehmen zahlreiche unterschiedliche Datenversionen kursierten, war es kaum noch möglich, wirklich korrekte Informationen zu identifizieren, um diese dann als Basis für strategische und finanzielle Entscheidungen heranzuziehen.

### Lösung

„Wir wollten endlich wieder in der Lage sein, Daten gründlicher zu analysieren und unseren IT- und Finanzteams mehr Kontrolle zu verschaffen“, erläutert Boerhout. Das Problem lag hier nicht nur darin, dass strategische Entscheidungen anhand fehlerhafter Daten getroffen

### Kundenprofil

Rituals Cosmetics  
[www.rituals.com](http://www.rituals.com)

### Branche

Fashion und Lifestyle

### Herausforderung

- ◆ Firmendaten werden in verschiedenen, nicht kompatiblen Formaten vorgehalten.
- ◆ Inkonsistente Datenstrukturen wirken sich auf Finanzen, Bestandskontrolle und Warenlogistik aus.
- ◆ Im ERP-System werden zu viele irrelevante Informationen gespeichert.

### Lösung

- ◆ Implementierung einer Lösung für die Stammdatenverwaltung, um Informationen zu Produkten, Kunden, Lieferanten, Partnern und Mitarbeitern nachhaltig zu integrieren.

### Dauerhafte Vorteile

- ◆ Die Datensysteme können jetzt mit genau demselben rasanten Tempo wachsen wie die Firma, die sie unterstützen.
- ◆ Die Bereitstellung von Daten an Online-Shops erfolgt jetzt in Minuten statt mehreren Tagen.

wurden, sondern dass es zunehmend schwierig wurde, einzelne, in unterschiedlichen Formaten vorliegende Datensätze abzugleichen.

Zudem wurden aus Bequemlichkeit große Datenmengen im ERP-System des Unternehmens „geparkt“, die dort eigentlich nicht benötigt wurden. Es musste etwas geschehen.

Rituals Cosmetics wollte die Qualität der Firmendaten steigern, um eine präzise Analyse zu ermöglichen und Kunden sowie Lieferanten korrekte Informationen bereitstellen zu können. Lösung mithilfe einer effizienten Stammdatenverwaltung (Master Data Management, MDM) alle Daten zu Produkten, Kunden, Lieferanten, Partnern und Mitarbeitern zu identifizieren und durch eine klare Verknüpfung dieser Informationen für systemweite Transparenz zu sorgen.

Da alle Daten zentral vorgehalten werden müssen, um effizient auf sie zugreifen zu können, spielt die IT-Abteilung bei der Implementierung einer MDM-Lösung eine wichtige Rolle. Als strategischer ICT-Berater entschied sich Boerhout für die Stibo Systems Lösung STEP.

„Ich habe ein gründliches Selektionsverfahren durchgeführt, aber es gibt nur sehr wenige Multi-Domain MDM-Systeme“, so Boerhout weiter. **„Viele Software-Anbieter haben ähnliche, zusammen mit dem ERP-System nutzbare Lösungen – diese bieten uns aber nicht die notwendige Flexibilität.“**

## Ergebnisse

Zwar waren auch bei der Kommunikation von Daten und Informationen Verbesserungen erforderlich, aber der Business-Nutzen unserer MDM-Lösung trat schon kurz nach der Installation deutlich zutage. „Vor allem geht es dabei darum, versteckte Kosten zu identifizieren, die sich senken lassen“, sagt Boerhout. „Da zum Beispiel Werbeeinhalte nicht mehr auf nur einem Computer vorgehalten werden, könnte jetzt auch unsere Medienagentur direkt auf sie zugreifen, was für uns eine deutliche Arbeitsentlastung bedeuten würde.“

Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass wir mithilfe der Stibo Systems Software produktbezogene Stammdaten an Shop-in-Shop-Partner und Online-Anbieter weitergeben können. Früher nahm es mehrere Tage in Anspruch, korrekt formatierte Produktinformationen bereitzustellen. Heute klappt das in wenigen Minuten.“

Im nächsten Schritt folgt eine Verwaltungslösung für die Kundendaten des Unternehmens, aber auch das Projekt birgt seine ganz eigenen Herausforderungen. „Derzeit müssen Verbraucher ihre Daten über die Webseite selbst eingeben“, erklärt Boerhout. „Da das aber die Verwaltung erschwert, diskutieren wir gegenwärtig, ob das nicht auch über das MDM-System laufen könnte.“

Da es letztlich die Rituals Mitarbeiter sind, die täglich mit dem System umgehen müssen, stellt Boerhout sicher, dass sie schon vorab in alle Entscheidungen zum Thema MDM involviert sind. Diese Offenheit hat dazu geführt, dass viele Mitarbeiter bereits erkannt haben, welche Effizienzvorteile ihnen die MDM-Lösung bieten kann, und nun entsprechend begeistert sind. Und für ein Unternehmen, dessen Ziel es ist, dem Leben neue Perspektiven abzugewinnen, heißt das, dass jeder pünktlich nach Hause gehen kann, um seine Freizeit zu genießen. „Gearbeitet wird im Büro, zu Hause habe ich frei“, so Jan-Willem Boerhout abschließend.

**„Viele Software-Anbieter haben ähnliche, zusammen mit dem ERP-System nutzbare Lösungen – diese bieten uns aber nicht die notwendige Flexibilität.“**

Jan-Willem Boerhout  
Strategischer ICT-Berater, Rituals Cosmetics

## Über Stibo Systems

Stibo Systems ist der weltweit führende Anbieter für Multi-Domain Master Data Management (MDM) Lösungen. Branchenführer vertrauen auf Stibo Systems bei der Verbindung von Produkt-, Kunden-, Lieferanten- und anderen Unternehmensdaten für eine kanalübergreifende Konsistenz. Dies ermöglicht Unternehmen effektivere Entscheidungen, Umsatzsteigerungen und eine Mehrwertgenerierung. In den vergangenen 30 Jahren hat Stibo Systems international führende Unternehmen dabei unterstützt, eine einzige vertrauenswürdige Quelle für strategische Informationen zu schaffen. Stibo Systems ist Teil des 1794 gegründeten Privatkonzerns Stibo A/S mit der Konzernzentrale in Aarhus, Dänemark.

Weitere Informationen finden Sie auf [www.stibosystems.de](http://www.stibosystems.de).