



Success Story

# Mit msg und Stibo Systems zum „Rennwagen“ im Datenmanagement



Das Industrieunternehmen WAGO implementierte die Master-Data-Management-Plattform (MDM) von Stibo Systems, nutzte jedoch nicht das Potenzial, das die Plattform bietet. Die Folge? Performance-schwächen und Akzeptanzprobleme innerhalb der Belegschaft. Deshalb holte sich das Unternehmen msg an Bord. Daraus entwickelte sich eine langjährige Partnerschaft, gekrönt von vielen gemeinsamen Erfolgen.

## Kunde

Die WAGO-Gruppe zählt zu den international richtungweisenden Anbietern der Verbindungs- und Automatisierungstechnik sowie der Interface-Elektronik. Im Bereich der Federklemmtechnik ist das familiengeführte Unternehmen Weltmarktführer. WAGO-Produkte und Lösungen sorgen in der Industrie, in der Bahn- und Energietechnik, im Bereich Marine und Offshore sowie in der Gebäude- und Leuchtentechnik für Sicherheit und Effizienz. WAGO beschäftigt rund 8.600 Mitarbeitende und erzielte 2021 einen Umsatz von 1,19 Milliarden Euro.

## Die Ausgangssituation

Produktinformationen zu konsolidieren und diese Kunden und Partnern in einer hohen Datenqualität bereitzustellen, ist für WAGO von enormer Bedeutung. Um das breite und teils komplexe Portfolio zentral und aktuell abzubilden, kommt ein Produktinformationsmanagement-System (PIM) zum Einsatz. Als WAGOs Anbieter jedoch sein Produkt aufkündigte, musste ein neues System her und die Entscheidung fiel auf Stibo Systems STEP. Denn: „STEP ist sehr etabliert und hat hervorragende Referenzen“, betont Karsten Urban, Head of Customer Facing IT

bei WAGO. So begann WAGO ab Sommer 2017 mit der Einführung der Software. Als ein Minimum Viable Product (MVP) eingeführt und gesichert war, hatte WAGO zunächst mit einigen Performance-Schwierigkeiten und Akzeptanzproblemen innerhalb der Belegschaft zu kämpfen. Die Plattform war nutzbar, die Zugriffsberechtigungen waren erteilt. Doch diese generische Einführung entsprach schlichtweg noch nicht den Anforderungen von WAGO.

WAGO brauchte einen Partner, der die umfangreichen Möglichkeiten, die die Stibo-Systems-Lösung bietet, beherrscht. Der Kontakt zu msg kam sogar direkt durch Stibo Systems zustande. „msg ist in der DACH-Region einer der am besten ausgebildeten Partner, die wir haben“, erklärt Sascha Orth, Head of Account Management für EMEA bei Stibo Systems. Deshalb stellte er auf Stibo Systems Connect-Konferenz 2019 in Kopenhagen den Kontakt zwischen den beiden Unternehmen her und brachte so den Ball ins Rollen.



*„Was ich an msg-Mitarbeitenden schätze, ist das kreative, innovative Denken. Wir haben Fragestellungen formuliert und eine Woche später präsentierten sie eine Idee.“*

**Thomas Brandstätter – Leiter des Bereichs Product Experience Management bei WAGO**

### Die Lösung

Die Zusammenarbeit beinhaltete zunächst die Analyse und Optimierung von Produktstammdaten und Pflegeprozessen sowie die Beschreibung der an diesem Prozess beteiligten Rollen. Einer der ersten Schritte war die Durchführung eines sogenannten „Health Check“. Dieser diente dem Zweck, bestehende Probleme in der Umsetzung und Nutzung von STEP zu identifizieren und zu listen. Die Ergebnisse bildeten die Basis, um Empfehlungen auszusprechen und einen Plan für die Neugestaltung der Lösung zu entwickeln. „Zum Teil kamen unbequeme Dinge zum Vorschein“, erzählt Urban. „Zum Beispiel einige Schwachstellen in den Datenstrukturen.“ Um diese Probleme zu lösen, optimierte das Team von WAGO und msg die IT-Architektur sowie das Datenmodell. Dabei wurden beispielsweise die Anzahl der Assettypen (elektronische Artefakte und Beschreibungen eines Produkts) deutlich von 120 auf neun reduziert und Schnittstellen verbessert.

### Ein prozessualer Neustart

Parallel dazu arbeiteten msg und WAGO gemeinsam an der Prozessaufnahme. „Wir hatten eine reine Funktionalität. Die Prozesswelt und die Arbeitsabläufe für die einzelnen Mitarbeitenden mussten wir erst noch ordentlich modellieren und erfassen“, erklärt Thomas Brandstätter, Leiter des Bereichs Product Experience Management bei WAGO. Deshalb kamen in Workshops Mitarbeitende von WAGO, die tagtäglich mit der

Lösung arbeiten, mit den Expertinnen und Experten von msg zusammen. Gemeinsam definierte diese Arbeitsgruppe die Basisprozesse und zudem eine Verantwortungsmatrix, Rollen und Rollensysteme. „Es war ein Neustart, kann man sagen“, betont Brandstätter. „Wir hatten eine wunderbare technische Hülle. Doch was uns fehlte, war das Drumherum.“

### Die Aufgabe

- Analyse der Pflegeprozesse der Produktstammdaten und Beschreibung der beteiligten Rollen
- Re-Engineering und Optimierung des Datenmodells
- Beratung und Unterstützung zu Fragen des Stammdatenmanagements
- Verbesserung von Workflows und Pflegeprozessen
- Weboberflächen-Modellierung (Web UI) zur Vereinfachung der Datenpflege und besseren Übersichtlichkeit
- Spezifizierung von Artikelinformationen
- Schnittstellenoptimierung
- Verkürzung der Time-to-Market für neue und angepasste Produkte
- Unterstützung bei der Datenmigration



„Wir sind glücklich, dass wir so einen Partner haben. Das Miteinander ist auf Augenhöhe, wir können voneinander lernen und das Team funktioniert gut. Die Mitarbeitenden auf beiden Seiten leisten hervorragende Arbeit.“

**Karsten Urban – Head of Customer Facing IT bei WAGO**

### **Intuitive Nutzung dank moderner Weboberfläche**

Ein weiteres Ziel und Teilprojekt der Zusammenarbeit war es, eine neue Weboberfläche zu entwickeln und einzuführen. Die neue Benutzeroberfläche sollte strukturierter sein und direkt die Informationen anzeigen, die am Produkt wichtig sind. Dazu gehören auch Referenzwissen, Bilder und relevante Dokumente. Zudem sollte eine optimierte Administratoren-Oberfläche (Web UI Product Experience Platform) ermöglichen, auf intuitive Art und Weise die Produktinformationen zu pflegen. Die Einführung erfüllte alle Anforderungen einer modernen, eingängigen Weboberfläche im WAGO-Corporate-Design.

### **Der Nutzen**

In der schon drei Jahre andauernden Zusammenarbeit mit msg erreichte WAGO eine intensivere Nutzung der Standard-Funktionen von STEP. Durch die verbesserten Schnittstellen sowie den Einsatz von Event-Prozessoren werden nun alle Daten in der Weboberfläche zusammengeführt und lassen sich komfortabel bearbeiten. Das hat die Akzeptanz gesteigert. Produktmanagerinnen und -manager sehen nun alle Daten, die mit dem jeweiligen Produkt in Verbindung stehen – sogar jene aus Vorsystemen. So ist eine echte Datentransparenz entstanden. Insgesamt wurde durch die höhere Performance und Akzeptanz der Lösung der Pflegeaufwand reduziert und die Time-to-Market verkürzt. „Produktmanagerinnen und -manager

haben nun eine zentrale Anlaufstelle, um den Zustand eines Produktes zu sehen“, sagt Urban. Guido Göbel, Bereichsleiter bei msg, fügt hinzu: „WAGO hatte vorher einen Porsche in der Garage stehen und ist damit lediglich zum Brötchen kaufen gefahren – jetzt aber schöpfen sie das Potenzial wirklich aus.“

### **Ausblick**

Diese Erfolge sind erst der Anfang einer gemeinsamen Reise. So ist geplant, die Übersetzung der Produktinformationen in 22 Sprachen zu automatisieren. Ein weiteres Ziel ist außerdem, den CO<sub>2</sub>-Footprint der Produkte zu erfassen. „Wir freuen uns auf weitere Funktionalitäten, die das System mit sich bringt“, sagt Urban. „Jetzt können wir neue Themenfelder erschließen und planen dafür eine langfristige Zusammenarbeit mit msg.“

---

Sie haben Fragen zum Projekt? Melden Sie sich gerne.



**Guido Göbel**

Bereichsleiter Process & Data Intelligence, Supply Solutions, msg  
msg.info-MDM@msg.group