www.it-production.com

IT&Production E-PAPER

SONDERTEILE, BRANCHENSPECIALS, THEMENSCHWERPUNKTE



Bild: ©JackF/stock.adobe.com

BRANCHENSPECIAL

KONSUMGÜTER-INDUSTRIE

Produktion - Lieferkette - B2C-Marketing

Sourcing, Vertragsmanagement und Spend Analytics

Wie Unilever Warenströme in 190 Ländern lenkt

Geschätzt 2,5 Milliarden Menschen in 190 Ländern nutzen Unilever-Produkte, meist für den täglichen Bedarf. Daraus ergeben sich unendlich viele Variablen, den Transport und die Logistik abzuwickeln. Um die effizienten Varianten und Optimierungspotenziale zu finden, nutzen die Angestellten Software des Spend-Management-Spezialisten Jaggaer.

Unilever verkauft mehr als 400 Marken in 190 Ländern. Damit erzielte das Unternehmen 2017 Einnahmen von 53,7 Milliarden Euro. Dreizehn seiner Marken erwirtschaften einen Umsatz von über einer Milliarde Euro. Die Hauptstandorte des Unternehmens befinden sich in London und Rotterdam. Es gibt einen einzigen Verwaltungsrat und vier Hauptabteilungen: Foods, Refreshment (Getränke und Speiseeis), Home Care sowie Beauty & Personal Care. Unilever verfügt über Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen in China, Indien, den Niederlanden, Großbritannien und den USA und 57 Prozent seines Geschäfts entfällt auf Schwellenländer.

Langjähriger Projektbegleiter

Die Beziehung von Unilever zu Jaggaer reicht zurück bis ins Jahr 1998 und steht im Zusammenhang mit dem damaligen Transportation Business Center (TBC) von Unilever in Nordamerika. Mit der Zeit hat sich die Zusammenarbeit weltweit ausgeweitet. Im Beschaffungswesen liegt der Schwerpunkt immer noch auf einem der am häufigsten getesteten Einsatzbereiche von Sourcing und Vertragsmanagement: Transport und Logistik. In den letzten Jahre hat Jaggaer für Unilever verschiedene Sourcing Events geleitet. Bei einem davon ging es um gekühlte Speiseeislieferungen in Nordamerika. Hierdurch konnten Einsparungen im achtstelligen Bereich erzielt werden.

Dynamisches Vertragswesen

Verträge in dieser Kategorie sind sehr dynamisch, weil es viele bewegliche Elemente gibt. „Wenn man heute eine Momentaufnahme des vergangenen Jahres betrachtet, kann diese im nächsten Jahr ganz anders aussehen. Dies muss man berücksichtigen, wenn man Modelle für Vergaben erstellt. Außerdem haben Transportunternehmen nur begrenzte Kapazitäten und Ausschreibungen sind komplex. Deshalb muss man unbedingt Aufteilungsszenarien, bevorzugte Anbieter und Ausweichmöglichkeiten berücksichtigen“, erläutert William Robinson, Engagement Manager bei Jaggaer. „Dynamische Bereiche wie der Transport entwickeln sich also ständig und fortlaufend weiter. Deshalb ist es in diesen Kategorien so wichtig, die Nutzung und Einhaltung im Zeitablauf in einer Übersicht zu verfolgen. Ansonsten wäre dies nur äußerst schwer zu erfassen“, fügt er hinzu.

Diverse Logistik-Anwendungen

Claire Blake, Teamleiterin des Bereichs Professional Services EMEA, erläutert weiter, warum Jaggaer die Anforderungen von Unilever passgenau erfüllen konnte: „Das Logistikzentrum von Unilever wird durch verschiedene Module von Jaggaer One unterstützt. Den Kunden stehen spezielle Suiten für den Bereich Transport zur Verfügung. Dabei geht es um präzise, durchgehende Anforderungen für hochentwickeltes Sourcing, Vertrags- und Tarifmanagement, komplexe Mustergenehmigungsverfahren, die Einhaltung von Arbeitsabläufen sowie die Berücksichtigung von Eingängen und



Ausgängen. Wir können skalierbare und aussagekräftige Analyselösungen bereitstellen, testen und relativ schnell in mehreren Regionen einführen."

Analysen mit Aussagekraft

2019 nahm das Unternehmen ein Projekt in Angriff, um für Vorgänge im Bereich Sourcing und Vertragsmanagement globale Übersichten zu implementieren. End-User sollten so einen Überblick über den ihnen zugewiesenen Bereich erhalten. Das Transportation Business Center (TBC) besteht aus mehreren weltweit tätigen Teams. Hier laufen integrierte Daten zu Angeboten und Zahlungen zusammen. Diese bilden die Grundlage für die Bereitstellung einer Analyseanwendung. In den zahlreichen Regionen und Ländern werden die Daten jedoch in recht unterschiedlicher Weise erfasst, was die Integration erschwert. Die Analyseübersichten von Jaggaer berücksichtigen alle Auftragsdaten und Basiswerte in der JCS-Datenbank des TBC von Unilever, die Informationen aus dem Zahlungssystem sowie Informationen zur Generierung der Muster für Arbeitsabläufe und Genehmigungen in den Sourcing- und Vertragsmodulen von Jaggaer. Die Berichte werden dann in Tableau dargestellt.

Datenbank für Unilever-Nutzer

Die mit Spend Analytics von Jaggaer implementierten Übersichten sollen eine Reihe von Fragen beantworten und dem End-User ein grundlegendes Verständnis der Daten in verschiedenen Funktionsbereichen vermitteln. Es handelt sich um globale Übersichten für alle Regionen außerhalb Europas. User können sich einen schnellen Überblick verschaffen und sich dann schnell bestimmte Interessenbereiche näher ansehen, z.B. Teams, Cluster, Portfolios, Märkte und Transportarten (darunter Luftweg, kombinierter Transport, kleiner als eine LKW-Ladung, Seeweg, Schiene, LKW-Ladung und Lagerung). Die Sourcing-Übersichten umfassen alle Aspekte der Beschaffungsaktivitäten von Unilever und bieten eine Fülle von verwertbaren Informationen und Erkenntnissen zu Lieferungen und Lieferantenbeziehungen wie Informations- und Angebotsanfragen (RFIs, RFPs) sowie Auktionen. Sie gehen weit über die standardmäßigen Übersichten hinaus und bieten detaillierte analytische Momentaufnahmen, etwa zu Abweichungen und welche Prozesse und Aktivitäten optimiert werden könnten. Im Mittelpunkt steht die Beantwortung von Fragen bezüglich der Sichtbarkeit:

- Wie viele Preisanfragen (RFQ) gab es insgesamt?
- Wie viele Events (RFQs) gab es pro Abteilung, Standort, Warengruppe, Event und Runde?
- Wie viele Szenarien hatte eine RFQ im Durchschnitt?
- Werden neue Lieferanten empfohlen, um einen Auftrag zu bekommen?

Vertragsmanager und Administratoren von Unilever können jetzt hilfreiche Informationen nutzen. So können sie ihre strategischen Beschaffungsaktivitäten wie etwa die Pipeline-Planung unterstützen und ihre Angebotsstrategien entwickeln, um in einer Warengruppe möglichst hohe Einsparungen zu erzielen. End-User finden Antworten auf grundlegende Fragen wie die Gesamtzahl der Vorgänge oder die Anzahl und Beteiligung der Lieferanten. Dies erfolgt auf einen Blick auf standardisierten Bildschirmseiten und in standardisierten Berichten. Hierzu zählen etwa das Activity Dashboard, die Eventübersicht und der Annahmebericht.

Eine Datengoldgrube

„Wenn User tiefer in dieser Datengoldgrube graben, verstehen sie besser, was gut und was nicht so gut funktioniert und erhalten neue Erkenntnisse darüber. Diesbezüglich können sie dann Strategien und Maßnahmen entwickeln, die auf faktenbasierten Erkenntnissen fußen", sagt Srestha Dutta, Global Process & Technology Senior Manager. Die Übersichten für Verträge und deren Nutzung enthalten verschiedene Berichte über die Anzahl der Verträge, unterteilt in ihre Aspekte. Der Hauptvorteil besteht darin, dass Anwender ermitteln können, welche Verträge nicht optimal genutzt werden und welche Lieferanten dies betrifft. Dies bedeutet wiederum, dass sie auf solider Datengrundlage Maßnahmen ergreifen können. Es geht hier hauptsächlich um die Genehmigungs- oder Bearbeitungszeit von Verträgen. Wie viele Verträge laufen kurzfristig aus und in welchen Warengruppen? Wie verteilt sich die Vertragsnutzung auf die nächsten zehn Prozent? Wie hoch ist der Vertragswert der einzelnen zehnprozentigen Bereiche der Vertragsnutzung? Und wie variiert die Vertragsnutzung je nach Vertragswert? Wenn User diese und ähnliche Fragen beantworten, stoßen sie auf die Verträge und Lieferanten, bei denen Abhilfemaßnahmen erforderlich sind, z.B. wegen einer zu geringen oder übermäßigen Nutzung eines Vertrags eines bestimmten Lieferanten auf einer bestimmten Route. Auch hier können User von Unilever Daten verschiedener Interessenbereiche durch eine mehrdimensionale Analyse filtern. „Das Schöne daran ist, dass sie all dies schnell und einfach erledigen können. Entweder, indem sie auf eine Grafik in der Übersicht klicken oder die integrierten Filteroptionen in der Kopfzeile im oberen Bereich der jeweiligen Übersicht nutzen", sagt Srestha Dutta.

Grundlage für Verhandlungen

„Es ist wirklich nützlich, dass wir sofort Erkenntnisse zum Ist-Zustand und zur Vorausplanung unserer gesamten Verträge erhalten. Wir sehen, ob unsere Ausgaben für ein bestimmtes Transportunternehmen im Vergleich viel höher oder viel geringer sind", ergänzt Dutta. Unilever kann die Beziehung anhand dieser Daten neu bewerten und beim nächsten Mal besser verhandeln. Die Übersicht hilft dabei, andere Probleme aufzudecken, etwa Bereiche, in denen die Lieferanten zu stark fragmentiert sind und eine stärkere Konsolidierung möglich ist. „In der Kategorie Transport und Logistik gibt es unendlich viele Variablen und unvorhersehbare Umstände. Daher ist es wirklich von Vorteil, wenn man erkennen kann, wo das Vertragsmanagement wie geplant verläuft oder wo es umgekehrt wegen zu geringer oder übermäßiger Nutzung vom Kurs abweicht. Wir gehen davon aus, dass unsere Pipeline-Planung und Angebotsstrategien von den Übersichten von Jaggaer stark profitieren werden", folgert Srestha Dutta. ■

Die Autorin Bridget Smurthwaite ist Product Marketing Managerin bei Jaggaer.

www.jaggaer.com

Bild: Jaggaer

Störungsmeldesysteme

Grünes Licht für die Lebensmittelindustrie

In der Nahrungsmittelindustrie werden hohe Anforderungen an die Hygiene gestellt. Darauf hat sich das niederländische Unternehmen Innovotech spezialisiert und ist als wichtiger Anbieter kompletter Anlagen und Maschinenlinien etabliert. Jetzt hat die Firma ein Großprojekt realisiert, in dem Signalgeräte von Werma in Ampelfarben zeigen, wie es um die Produktion steht.

IJmuiden ist der größte Ort der niederländischen Gemeinde Velsen in der Provinz Nordholland und ein wichtiger Seehafen der Niederlande. Hier hat Innovotech B.V. seit 2019 seinen Sitz. Das Unternehmen ist darauf spezialisiert, technische Produktprobleme zu lösen, optimierte Produktionsprozesse zu ermöglichen und sowohl Sondermaschinen, als

Die LED-Signalsäulen signalisieren in den gängigen Ampelfarben rot, gelb und grün den Status der Produktionslinie.

Bild: Werma Signaltechnik GmbH & Co. KG

- Anzeige -



Bild: FELTEN/©Ivan Traimak/adobe.stock.com

Manufacturing Execution System (MES) für die Lebensmittelindustrie

Schöpfen Sie das volle Potenzial Ihrer Produktion mit den hochmodernen Manufacturing Execution System (MES)-Lösungen der FELTEN Group aus.

Prozessfertiger der Lebensmittelbranche stehen heute vor einer Reihe von Herausforderungen, die bewältigt werden müssen, um den operativen und geschäftlichen Erfolg sicherzustellen: Dazu zählen strenge Branchenvorschriften, steigende Preise, verschwendete Materialien und ein Mangel an Prozesstransparenz, um nur einige zu nennen. Branchenführer sind sich dessen bewusst, wie wichtig es ist, die Produktionskapazität zu kontrollieren, Qualitätsprozesse zu optimieren und Informationen der Produktionsanlagen zu standardisieren. Die so entstandene Transparenz ermöglicht es, der Geschäftsleitung die erforderlichen Werkzeuge an die Hand zu geben, um Daten zu vergleichen und faktenbasierte, kluge Entscheidungen zu treffen.

Grundsätzlich wird einem MES in der prozessorientierten Produktionsumgebung die Rolle eines hochintegrierten Managementsystems zuteil. Dieses kombiniert bewährte Technologien mit modernen Konzepten, um den Arbeitsfortschritt während der Produktion zu überwachen. Ziel ist es, die Produktionsprozesse zu verbessern und die Kosten nachhaltig zu senken.

Wie kann die MES-Software der FELTEN Group Ihre Qualität, Konformität und Produktivität verbessern? Hier sind einige Möglichkeiten:

- Nachhaltige Reduzierung der Produktionskosten bei gleichzeitiger Steigerung der Produktivität und Qualität
- Perfektes Zusammenspiel von Lebensmittelproduktion und Verpackungsprozess – individuell an die Anforderungen des Herstellers angepasst
- Chargenrückverfolgung nach EU-Verordnung 178/2002 und IFS
- Digitale Unterstützung bei der sicheren Umsetzung des HACCP-Konzepts, um Gefahren in der Lebensmittelverarbeitung zu erkennen und zu vermeiden
- Schnelle Reaktion auf veränderte Marktgegebenheiten durch flexible Prozessmodelle
- Datentransparenz und stetige Optimierung (kontinuierlicher Verbesserungsprozess)
- Übersicht über die wichtigsten Kennzahlen innerhalb der Produktion – für mehr Transparenz
- Höhere Liefertreue durch systemisch gesteuerte Prozesse und Rückmeldungen
- Einfache Integration in bestehende IT-Systemlandschaft durch standardisierte Schnittstellen

Ihr Nutzen

- Sie können vorhandene und in Echtzeit erfasste Daten nutzen.
- Sie generieren im Handumdrehen neue Erkenntnisse.
- Sie werden sukzessive immer besser.
- Sie steigern nachhaltig Ihre Wettbewerbsfähigkeit.
- Sie sichern Ihre Zukunftsfähigkeit.

In einer Zeit, in der die Lebensmittelindustrie vor so vielen Herausforderungen steht, sind die MES-Lösungen der FELTEN GmbH die Antwort auf die Forderung nach effizienter, flexibler und kundengerechter Produktion. Wenn Sie bereit sind, die Zukunft der Lebensmittelindustrie zu gestalten, nehmen Sie Kontakt mit uns auf und erfahren Sie, wie unser MES Ihr Unternehmen unterstützen kann. Besuchen Sie uns unter: www.felten-group.com

Kontakt FELTEN GmbH
In den Dörrwiesen 31 • 54455 Serrig
Tel.: +49 6581 9169 - 0
info@felten-group.com
www.felten-group.com

FELTEN
Ein Unternehmen der MPDV Gruppe

auch kompletten Produktionslinien zu realisieren, von der Skizze bis zur letzten Schraube. Besonders in der Lebensmittelindustrie hat das Unternehmen seine Kernkompetenz: Es liefert Maschinen und komplette Linien sowie Komponenten und Bestandteile an Hersteller und Verarbeiter. Frans Dobbelaer, Co-Direktor bei Innovotech verfügt über 35 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet des Maschinenbaus und der Realisierung von komplexen Projekten. Gemeinsam mit seinem Kollegen Rick van den Berg bilden sie die Geschäftsführung von Innovotech B.V. und arbeiten dabei eng mit einem kleinen, spezialisierten Team von fünf Personen.

Krabben schälen leicht gemacht

Vor kurzem hat Innovotech für einen Lebensmittelverarbeiter ein Großprojekt realisiert: Die Entwicklung und Konstruktion einer Maschine, die automatisch graue Garnelen schält. Dabei sollten die Anlagen Störungen und Stillstände zuverlässig mit Leuchtsignalen anzeigen. Diese Signalgeräte mussten wiederum den Hygienestandards des Industriezweiges gerecht werden. Frans Dobbelaer und Rick van den Berg standen vor einer Herausforderung, da bereits mehrere Signalgeräte in der Vergangenheit im Einsatz waren, diesen Anforderungen aber nicht standhielten. Die Reinigung mit hohem Druck und aggressiven Chemikalien sorgten dafür, dass Wasser in das Signalgerät eindrang oder es komplett ausfiel.

Signale zeigen Störungen an

Rick van den Berg suchte nach einer Lösung und sagt: „Im Internet wurde ich fündig und auf die LED-Signalsäule CleanSign von Werma aufmerksam." Er ergänzt: „Mir fiel sofort auf, dass dieses Produkt speziell für die Lebensmittelindustrie entwickelt wurde und die hohe Schutzklasse IP69k erfüllt." Er bestellte ein Muster und das Produkt wurde auf Herz und Nieren getestet.

90 zuverlässige Leuchten

Nachdem die ersten Praxistests erfolgreich bestanden waren, bestellte Innovotech weitere LED-Signalsäulen. Inzwischen signalisieren knapp 90 Stück in den Ampelfarben rot, gelb und grün nicht nur den Status der Produktionslinie, sondern erfüllen auch die Anforderungen und Normen der Lebensmittelindustrie. So hat die Leuchte beispielsweise keine unebenen Flächen, Rillen, Erhöhungen oder Nahtstellen, wo sich Schmutz absetzen könnte. Rick van Berg sagt: „Durch den Einsatz der CleanSign werden Maschinenstillstände oder Störungen rechtzeitig bemerkt und viel Geld



LED-Signalsäulen helfen dabei, die vielen Maschinen und Linien im Blick zu halten.



In der Lebensmittelindustrie gelten hohe Hygienestandards, welche die CleanSign-Modelle von Werma erfüllen.

und Zeit eingespart, weil man sofort reagieren kann." Er ergänzt: „Durch die reinigungsgerechte Konstruktion der Signalsäule wird zudem der Säuberungsaufwand erheblich reduziert. Es werden Energie und Putzmittel gespart."

Signale im Reinraum

Das Polyamid-Gehäuse der Signalleuchten ist gemäß der FDA (Food & Drug Administration) zugelassen und daher lebensmittelecht und resistent gegen Reinigungs- und Desinfektionsmittel. Darüber hinaus ist das Anschlusselement der Säule und der Befestigungswinkel aus einem Guss. Somit werden zusätzliche Verbindungsstellen vermieden, an welchen sich Schmutz ablagern kann. Eine 30°-Schräge des Gehäuse-Oberteils und Winkels stellt das rasche Abfließen von Flüssigkeiten, eine schnelle Reinigung sowie die gute Einsehbarkeit sicher. Somit ist die LED-Signalsäule auch für den Einsatz in Reinräumen geeignet. ■

Die Autorin Susanne Kaufmann arbeitet im Bereich Marketing & PR- und Öffentlichkeitsarbeit bei der Werma Signaltechnik GmbH + Co. KG.

www.werma.de

Bilder: Werma Signaltechnik GmbH & Co. KG

Potenziale nutzen, Kosten einsparen und optimiert produzieren

Nachhaltige Steigerung der Produktivität durch Operational Excellence



Bild: ©yanadjan/@tadamichi/stock.adobe.com

Unternehmen in der Konsumgüterindustrie stehen einigen Herausforderungen gegenüber: Kurzstillstände, schnell getaktete Linien mit inhärentem Störungspotenzial, hohe Qualitätsanforderungen sowie die Einhaltung und Dokumentation von Vorgaben. Der sinnvolle erste Schritt lautet: Daten in Echtzeit – digital und direkt aus der Produktion. Mit dem richtigen Manufacturing Execution System (MES) führen KPI's, wie z.B. der OEE, zur Operational Excellence und damit zur nachhaltigen Steigerung der Produktivität.

Viele ungeplante Störungen lassen sich durch transparente Daten zügig beheben, wodurch kontinuierlicher und effizienter produziert sowie Verschwendung vermieden wird. Kommt es zu einem Fehler, dienen die gesammelten Daten zur Analyse der Ursache(n). Die Untersuchung „historischer" Daten kann zusätzliche Muster und Trends offenlegen, welche Ansatzpunkte für weitere Optimierungen liefern und präventiv helfen, die Produktionsprozesse schnell und flexibel an neue Anforderungen anzupassen.

Digitale Prozesse erleichtern den Produktionsalltag

Prozess- und Produktionsdaten werden ebenso wie Material- und Energieverbräuche in Echtzeit erfasst: Ablaufstörungen und Abweichungen von Soll-Werten sind dadurch sofort erkennbar und ermöglichen frühzeitiges Eingreifen. Die erfassten Daten können auftrags- und artikelbezogen sowie auf der Ebene von Chargennummern ausgewertet werden.

In den internen Abläufen von Produktionslinien, die aus schnell getakteten Aggregaten bestehen, kommt es oft zu Kurzstillständen, Taktverlusten und Störungen. Diese dauern zwar nur wenige Minuten an, bergen in Summe aber enorme Optimierungspotenziale. Der Einsatz eines MES wie FASTEC 4 PRO ermöglicht es, Fehlerquellen gezielt zu identifizieren und Produktivitätspotenziale zu realisieren. Die wichtigste Grundlage dafür sind Maschinendaten, die durch die Anbindung von Steuerungen und Sensoren automatisch erfasst werden.

Best Practice in der FMCG-Branche

Bei der Alfred Ritter GmbH & Co. KG führte der Einsatz des MES FASTEC 4 PRO durch automatisierte Datenerfassung zu einer lückenlosen Transparenz. U.a. sind Maschinenbediener nun in der Lage, auf vordefinierte Störgründe zurückzugreifen. Zudem kann die Führungsebene besser nachvollziehen, wie effektiv Standards ausgeführt werden (z.B. Rüstzeiten).

Bei einem weiteren Kunden von FASTEC aus der Konsumgüterindustrie wurde durch die Software ein höheres Bewusstsein für Verschwendungen und Nachhaltigkeit geschaffen: Diverse Zähler erfassen Ausschüsse innerhalb der Produktionslinien. Darüber kann nicht nur die Gesamtmenge der Gut-/Schlecht-Produkte berechnet werden, sondern auch eine Zuweisung zum jeweiligen Arbeitsschritt erfolgen. Die Werte werden live auf Terminals und Großbildschirmen angezeigt. Die Darstellung der Verschwendungen sensibilisiert die Mitarbeitenden für die Abfallvermeidung.

Trotz der gemeinsamen Branche ist es nötig, alle Unternehmen der Konsumgüterindustrie individuell zu betrachten. FASTEC setzt auf eine standardisierte Lösung und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit für die optimale Umsetzung einer digitalen, umsatzfördernden und nachhaltigen Fertigung.



Bild: FASTEC GmbH

FASTEC
Software for Production

Kontakt

FASTEC GmbH
Technologiepark 24 • 33100 Paderborn
Tel.: +49 5251 1647-0
info@fastec.de • www.fastec.de





Azure OpenAI in der Praxis

Produktbeschreibung mit generativer KI

Generative KI bietet sich für das Marketing und Produktmanagement in der Konsumgüterindustrie an, denn oft sind große Sortimente in vielen Sprachen zu beschreiben. Am Beispiel des Sportartikelherstellers O'Neal und seines IT-Partners wird deutlich, dass menschliche Kontrolle weiter unerlässlich bleibt.

Oft befürchten Unternehmen beim Einsatz von generativer KI einen großen Gesamtaufwand oder haben grundsätzliche Vorbehalte hinsichtlich Datensicherheit und möglichen Falschinformationen. Gemeinsam mit dem Datenspezialisten Pmone gelang es dem Sportartikelhersteller O'Neal diese Herausforderungen zu meistern – und das in nur zehn Projekt-Tagen.

Großes Sortiment

Dabei war die Ausgangslage nicht einfach: O'Neal produziert und vertreibt Sportartikel von Motocross über Downhill bis hin zu Mountainbike und BMX. Hierzu gehören neben Kleidung beispielsweise Helme, Schutzbrillen, Stiefel, Protektoren, Handschuhe, aber auch Ersatzteile wie Pedale, Griffe oder Lenker. Jede neue Kollektion erfordert Produktbeschreibungen – angesichts der unterschiedlichen Einsatzbereiche eine Aufgabe, die den produktverantwortlichen Redakteuren einiges an Wissen, Sorgfalt, aber auch Kreativität abverlangt. Denn sie sollen die Artikel zugleich ansprechend, zielgruppengerecht und äußerst präzise beschreiben. Hier kommt die generative KI von OpenAI ins Spiel.

Direkter Zugang zum Sprachmodell

Der Cloudservice Azure OpenAI stellt große Sprachmodelle und generative KI für eine Vielzahl von Anwendungsfällen bereit, indem er Rest-API-Zugriff auf die Sprachmodelle von OpenAI ermöglicht. Der Service läuft auf der globalen Azure-Infrastruktur, um Unternehmenssicherheit und Compliance zu gewährleisten. Für die konkrete Aufgabe bei O'Neal galt es zunächst, einen Workflow sowie genaue Rahmenbedingungen für die erforderlichen Eingabe-Prompts zu definieren.

Hand in Hand mit der KI

Mit der Einführung der generativen KI wurde der Arbeitsablauf rund um neue Produkttexte grob wie folgt festgelegt: Die Verantwortlichen im Produktmanagement fassen zunächst die Produkteigenschaften und -Designs in einem klaren und strukturierten Prompt – also einer Eingabeaufforderung – zusammen. Der Prompt wird ergänzt durch Parameter, die an Azure OpenAI übergeben werden. Hierzu gehören etwa die gewünschte Textlänge, der Sprachstil sowie SEO-relevante Keywords. Azure OpenAI nutzt diese Eingabedaten, um Produktbeschreibungen in insgesamt sechs verschiedenen Sprachen zu generieren. Die Beschreibungen werden dann zunächst in einem Cloud Storage abgelegt, um sie anschließend vom Produktmanagement und dem Marketingteam validieren zu lassen. Die-

Bilder der Doppelseite: O'Neal

ser manuelle Schritt ist aus zwei Gründen erforderlich: Erstens ist damit sichergestellt, dass die Texte tatsächlich den Kundenansprüchen entsprechen und zweitens sind KI-Ergebnisse – selbst von so hoch entwickelten Sprachmodellen wie der aktuellen GPT-Version – grundsätzlich einer Plausibilitätsprüfung zu unterziehen.

App zwischengeschaltet

Damit dieser Vorgang nicht zur 'Prozess-Bremse' wird, hat Pmone eine App implementiert, mit der sich die Validierung gleichermaßen effizient durchführen lässt. Die App ermöglicht den Nutzern, die vorgeschlagenen Produktbeschreibungen zu überprüfen, anzupassen oder abzulehnen, so dass sie den gewünschten Standards entsprechen und Kundinnen und Kunden die bestmögliche redaktionelle Qualität bieten, das heißt: wertvolle Informationen, die den Verkaufsprozess effektiv unterstützen. Sobald die Produktbeschreibungen validiert und freigegeben sind, lassen sie sich automatisiert im Webshop und anderen Verkaufskanälen verwenden. Damit ließ sich der Gesamtprozess für die Redaktion auf die beiden Schritte 'Prompt-Eingabe' und 'Validierung' reduzieren. Die Einzeltext-Erstellung durch Copywriter entfällt, wobei deren Expertise weiterhin für die Eingabe- und Prüfprozesse gefragt ist.

Der optimale Prompt

Damit die automatisch generierten Produktbeschreibungen die Anforderungen bestmöglich erfüllen, galt es, einige zentrale Aspekte sicherzustellen. So müssen vor allem die Input-Parameter rund um die Produkteigenschäften äußerst präzise sein, etwa was eingesetzte Materialien, die Passform, Funktionen und andere Details angeht. So kann Azure OpenAI die spezifischen technischen Informationen zu den Produkten korrekt verarbeiten. Gleichermaßen wichtig ist der Stil der Produktbeschreibungen, der die Markenstimme wiedergeben soll. Ein besonderes Augenmerk liegt also darauf, dass der 'richtige Ton' die Markenidentität jederzeit beibehalten wird und keine klischeehaften Phrasen entstehen. Das gewährleistet zudem die Anreicherung des Modells mit eigenen Daten und Beispielen.

Konsistente Beschreibungen



Die generierten Texte lassen sich per App freigeben.

Auch die übergreifende Konsistenz der generierten Beschreibungen spielt eine zentrale Rolle – das gilt vor allem bei umfangreichen Produktsortimenten, in denen die Produktbeschreibungen aufeinander abgestimmt sein müssen. Entsprechend hoch ist die Priorität, Formatierung, Terminologie und Stil einheitlich über alle Produkte hinweg anzuwenden. An der Vielzahl dieser Parameter ist bereits abzulesen, warum der manuelle Aufwand für die Texterstellung in der Vergangenheit äußerst hoch war. Der neue Prozess hingegen ist beliebig skalierbar, da sich nach entsprechenden Vorgaben in nur einem Schritt Beschreibungen für eine Vielzahl von Produkten generieren lassen.

Die KI-Potenziale nutzen

Die Integration von Azure OpenAI in den redaktionellen Kreativprozess bei O'Neal zeigt, welche Optimierungs- und Einspar-Potenziale künstliche Intelligenz auch für diesen Bereich bietet. Die effiziente Erstellung von Produktbeschreibungen in sechs Sprachen, die Anpassung an verschiedene Stile und Anforderungen, die verbesserte Qualität und Konsistenz sowie die Möglichkeit, eine oprimierte Kundenansprache automatisiert und beliebig skalierbar in verschiedenen Verkaufskanälen zu nutzen, sind nur einige der Effekte, die sich für das Unternehmen ergeben. Alles in allem sinkt der Aufwand für interne und externe Fachkräfte, während die Qualität – vor allem hinsichtlich Markenkonsistenz – stark ansteigt. Bei O'Neal gibt es nach der Bewährungsprobe in der Praxis bereits weitere Ideen für den Einsatz der KI-Technologie. ■

Der Autor Nick Neuwirt ist Director bei Pmone Schweiz.

www.pmone.com
www.oneal.eu



Vielfalt für den Actionsport: Auszug aus dem O'Neal-Produktsortiment für Motocross.