

# Systemoffenheit von STEP ermöglicht nahtloses Übersetzungsmanagement

## Unternehmensprofil

Fujitsu Technology Solutions (FTS) ist der führende europäische IT-Infrastruktur-Anbieter. Das Unternehmen stellt ein umfassendes Portfolio an IT-Produkten, Lösungen und Services zur Verfügung – von PC und Notebooks über RZ-Lösungen bis hin zu Managed Infrastructure und Infrastructure-as-a-Service. Aus über 30.000 Komponenten lassen sich Produkte frei konfigurieren. Das Angebot richtet sich an Konzerne, kleine und mittelständische Firmen sowie an Privatkunden in ganz Europa, Afrika, dem Nahen Osten und in Indien. FTS fertigt in Deutschland und ist Teil der globalen Fujitsu Gruppe.

## Hintergrund

Die Informationen für ein Produkt von FTS bestehen aus mehreren Seiten mit Marketingtexten, Produktbeispielen und technischen Daten. Das Übersetzen der englischen Informationen ins Deutsche, Französische, Tschechische und Slowakische band Ressourcen in den Verkaufs- und Marketingabteilungen. Die einzelnen Länder-Divisionen arbeiteten mit Worddokumenten. Es gab keinen standardisierten Übersetzungsablauf. Alle Änderungen wurden per Hand vorgenommen. Datenblätter und Übersetzungen waren selten auf neuestem Stand, der administrative Aufwand zu hoch.

## Lösung

2007 führte FTS die Stammdaten-Plattform STEP von Stibo Systems ein. Alle Stammdaten der Produkte und auch der einzelnen Komponenten steuert FTS seitdem über diese zentrale Plattform. STEP bildet die komplexe Hierarchie der Artikel und Komponenten sowie deren Konfigurierbarkeit ab. Es versorgt alle Verkaufskanäle, wie u. a. Webshops, Extranet, Partnerportale, Printflyer und Kataloge, mit akkuraten und aktuellen Produktinformationen.

## Kunde

- ◆ Fujitsu, <http://shop.fujitsu.com>
- ◆ 30.000 Komponenten
- ◆ 13.000 Mitarbeiter
- ◆ Produkte frei konfigurierbar
- ◆ Präsent in allen Schlüsselmärkten im EMEA sowie in Indien

## Herausforderung

- ◆ Vermarktung in fünf Sprachen
- ◆ Kein automatisches Übersetzungsmanagement
- ◆ Hoher Zeit- und Kostenaufwand
- ◆ Veraltete Übersetzungen und Datenblätter
- ◆ Hoher administrativer Aufwand

## Lösung

- ◆ Zentrale Verwaltung von Produktinformationen
- ◆ STEP bildet Produkthierarchie und Konfigurierbarkeit der Komponenten ab
- ◆ Alle Verkaufskanäle werden aus zentraler Datenquelle versorgt
- ◆ Integration zwischen STEP und Übersetzungs-Software
- ◆ Übersetzungsmanagement erfolgt vollautomatisch
- ◆ STEP steuert Übersetzungsprozesse zentral



Das Übersetzungsmanagement verläuft heute wesentlich effektiver und zielgerichteter: FTS entschied sich für das Translation Management System (TMS) der Firma SDL. Es ließ sich über XML-Datenaustausch leicht an das STEP-System anbinden. Nun erfolgt das Übersetzungsmanagement in fünf Sprachen automatisch: Wenn ein Produkt in STEP angelegt wurde und den Status „Fertig für den Launch“ erhält, setzen die Länder vorab an dem Datensatz eine Markierung, ob sie eine Übersetzung für ihr Land benötigen. Dann aktiviert STEP selbstständig den XML-Export der Daten für das TMS. Die bereitgestellten Übersetzungen fügt STEP wiederum in die entsprechenden Stammdatensätze ein und meldet dies an den Bearbeiter.

## Vorteile

Durch den kombinierten Einsatz von STEP und der Übersetzungssoftware von SDL hat Fujitsu sein Übersetzungsmanagement so effizient wie möglich gestaltet und seine Datenaktualität erheblich verbessert. Die Übersetzung eines Produktes für alle Märkte dauert durchschnittlich einen bis drei Tage. Auch der Launch ganzer Produktgruppen ist möglich, da STEP in Produktgruppen „denkt“ und die entsprechenden Daten an die Übersetzungssoftware leitet.

**“Aufgrund der Systemoffenheit von STEP können wir für alle Prozesse die jeweils beste Lösung auswählen, ohne uns vorab einzuschränken. Mit STEP behalten wir auch für zukünftige Herausforderungen die volle Flexibilität.“**

Barbara Müller  
Product Information Manager

## 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. Zum Kundenstamm gehören international erfolgreiche Unternehmen wie Conrad Electronic, Fujitsu Technology Solutions, Office Depot, Osram, Sears, Sony, The Home Depot, Christian Winkler, Adolf Würth, ZF. 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).