



Vereinfachen Sie das Onboarding von Lieferantendaten mit Productsup



Inhaltsverzeichnis

Einleitung	3
.....	
Vom manuellen Onboarding zu automatisierten, intelligenten Prozessen	5
.....	
Lieferanten-Onboarding	8
.....	
Onboarding tools: Was Sie vermeiden sollten	10
.....	
Checkliste für skalierbares Lieferanten-Daten-Onboarding	12
.....	
Wichtigste Vorteile des Productsup-Lieferanten-Onboardings	14
.....	
Fazit	18

Einleitung

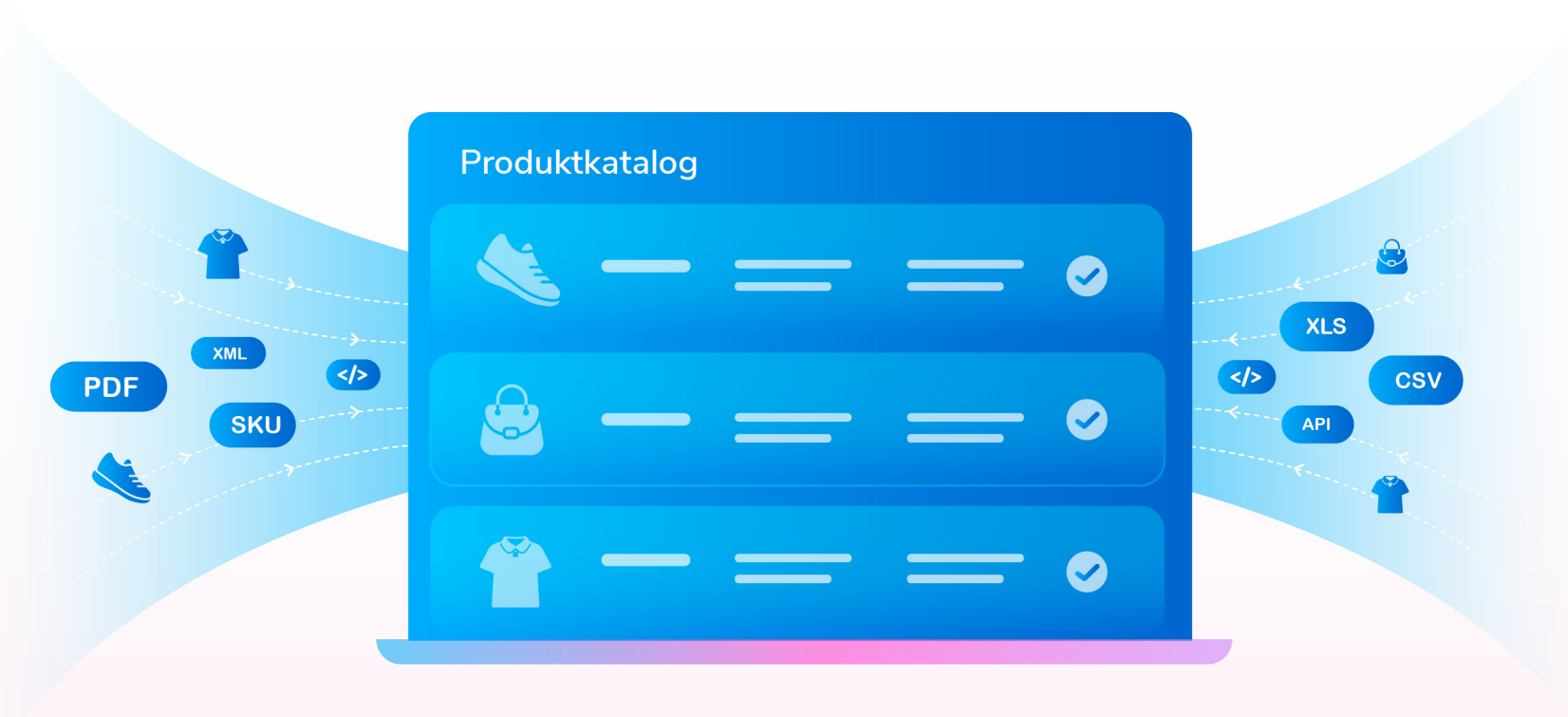


Je schneller Sie Lieferantendaten onboarden können, desto schneller können Sie Ihr Sortiment und Ihren Umsatz erweitern.

Doch für viele Teams ist das [Lieferanten-Onboarding](#) nach wie vor einer der manuellsten und fehleranfälligsten Schritte im Workflow. Bei der Aggregation von Produktkatalogen verschwenden Unternehmen wertvolle Zeit und Ressourcen damit, die von Verkäufern und Lieferanten bereitgestellten Feeds manuell vorzubereiten, zu optimieren und zu aktualisieren. Aufgrund der enormen Menge an manueller Arbeit, die heute notwendig ist, um mehrere Feeds in unterschiedlichsten Formaten zu verwalten, riskieren Unternehmen, Endverbrauchern ungenaue Produktdaten bereitzustellen oder wichtige Attribute – wie Preis oder Lagerbestand – in ihren finalen Katalogen zu vergessen.

Selbst vereinzelte Fälle ungenauer Produktdaten oder fehlerhafter Bestellinformationen können Marken schaden, da Konsumenten schnell das Vertrauen in Unternehmen verlieren, die falsche Produktdetails anzeigen.

Im Jahr 2026 verlangen KI-gesteuerte Produktsuche und neu entstehende Produktagentensysteme genauere und stärker strukturierte Daten als je zuvor. Zudem hat sich die Lieferantenlandschaft diversifiziert – viele kleinere oder lokale Lieferanten verfügen nicht über eine ausgereifte digitale Infrastruktur. Daher brauchen Händler skalierbare Onboarding-Prozesse, die für alle Lieferanten funktionieren – nicht nur für große oder technologisch versierte.



Vom manuellen Onboarding zu
**automatisierten,
intelligenten Prozessen**



Heute werden über [70% der Produktempfehlungen durch KI-basierte Such- und Empfehlungssysteme beeinflusst](#). Diese Systeme benötigen sofort strukturierte, zuverlässige und angereicherte Daten. Doch Lieferantendaten variieren stark – in Formaten, Attributnamen, Vollständigkeit, Taxonomien oder Aktualisierungsfrequenzen. Kein Wunder, dass Teams unzählige Stunden mit der Behebung grundlegender Probleme verbringen, statt Wachstum voranzutreiben.

Auch Wiederverkäufer, Marktplätze und Marketing-Endpunkte stehen unter Druck, erstklassiges Onboarding und die Syndizierung von Produktdaten durchzuführen.

Genau hier muss modernes Onboarding ansetzen. Der Productsup-Ansatz ersetzt die manuelle Schwerarbeit durch automatisierte, intelligente Workflows: **kein Coding, kein manuelles Mapping, kein IT-Ticketing – kein Lieferant bleibt zurück.**

Für das groß angelegte Lieferanten-Onboarding entwickelt, kombiniert Productsup Automatisierung und KI, um rohe, inkonsistente Lieferantendaten in saubere, konforme und einsatzbereite Kataloge zu transformieren. Jede Art von Lieferant, jedes Dateiformat, jedes Datenreifelevel – alles wird verarbeitet, damit interne Systeme von Anfang an hochwertige Produktinhalte erhalten.



Produktinformations-Onboarding

Das Onboarding von Lieferantendaten umfasst das Sammeln, Standardisieren und Anreichern von Produktinformationen in verschiedensten Formaten. Dazu gehören Produktdetails, Preise, Lagerbestände, Logistikdaten und kategoriespezifische Attribute – all diese Informationen müssen an interne Vorlagen angepasst werden, bevor sie effektiv genutzt werden können.

Für Marktplätze und Händler mit großen und diversen Lieferantennetzwerken ist effizientes Onboarding entscheidend, um genaue Kataloge zu gewährleisten, Sortimente schnell zu erweitern und operative Kosten zu reduzieren. Moderne Onboarding-Verfahren ersetzen repetitive manuelle Arbeit durch Automatisierung – für höhere Geschwindigkeit, bessere Datenqualität und effizientere Nutzung interner Ressourcen.

Typische Phasen des Lieferanten-Onboardings:



1. **Intake und Integration** der Lieferantendateien oder-feeds



2. **Optimierung und Aufbereitung** der Daten für interne Kataloge und Exportkanäle

Viele Wiederverkäufer und Marktplätze nutzen mehrere Systeme, um beide Phasen auszuführen. Das macht Prozesse komplex und führt zu Problemen wie:

- Manuelle Verarbeitung von Produktdaten in vielen Formaten
- Individuelle Codierung für Ausnahmefälle
- Mapping, Normierung und Validierung
- Zusammenführen unterschiedlicher Datenquellen, Standards und Typen
- Anpassung an neue Produktlinien oder Varianten
- Lieferantenanforderungen nach schnellerem Time-to-Market
- Schwierige Onboarding-Prozesse für Verkäufer und Händler

Ein PIM stellt interne Genauigkeit sicher, aber macht Produktdaten nicht automatisch bereit für tausende externe Kanäle. Eine moderne Lösung muss daher weit über die interne Verwaltung hinausgehen und Funktionen wie schnelles Mapping, Validierung, No-Code-Transformation, unbegrenzte Feed-Skalierbarkeit und zentrale Dashboards für Massupdates bieten.

Productsup schließt diese Lücke als Single Source of Output: Es transformiert und reichert PIM-Daten an und erweitert diese auf über 2.500 globale Kanäle – ohne manuelle Anpassungen, mit deutlich verkürzter Time-to-Market und konsistent optimierten Produktdaten.

Lieferanten-**Onboarding**



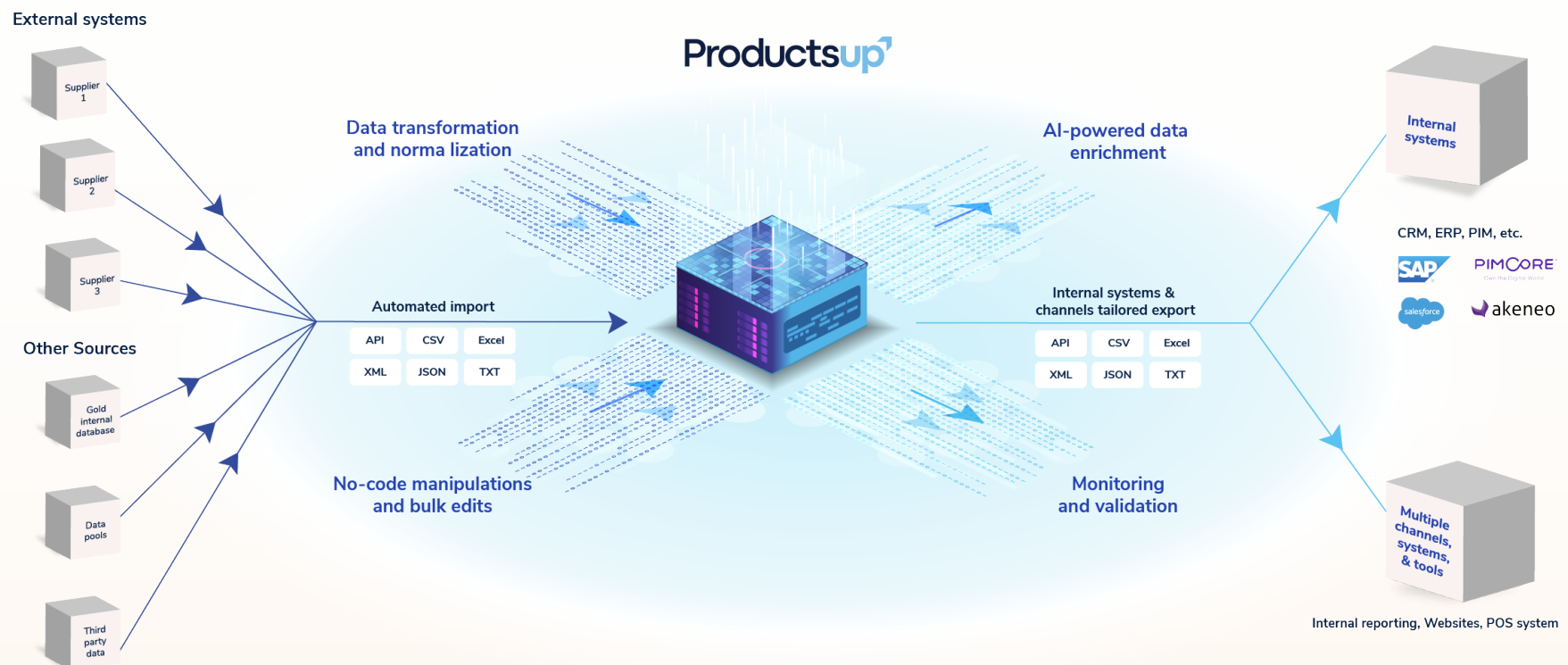
Es gibt viele Arten von Lieferanten. Qualität, Struktur und Zuverlässigkeit der bereitgestellten Daten variieren stark, insbesondere bei großen Sortimenten oder häufigen Änderungen.

Die ersten Schritte des Onboardings:

- Konfiguration der Transformation aller eingehenden Daten
- Automatisierung von Validierungen, Anreicherung und Anpassungsregeln
- KI-gestützte Qualitätskontrolle zur Erkennung von Lücken oder Inkonsistenzen

Lieferanten liefern Daten in Formaten wie CSV, XLS, XML, JSON, API-Feeds oder benutzerdefinierten Flat Files. Der zweite Schritt im Onboarding:

- Segmentierung nach Marken- oder Kategorie-Anforderungen
- Anwendung von Regeln, Aktionen oder Anreicherungen in großem Umfang
- Synchronisierung von Echtzeit-Lagerbeständen
- Erkennung geänderter Attribute, Namenskonventionen oder Strukturen
- KI-basierte Normalisierung und Standardisierung
- Aufzeigen von Datenproblemen durch Echtzeit-Validierungen



Onboarding tools: **Was Sie vermeiden sollten**



1. Manuelle Dateneingabe

Führt zu Fehlern, Inkonsistenzen und Verzögerungen.



2. Tools, die Entwickler/IT erfordern

Verlangsamen das Onboarding und verhindern autonome Arbeit.



3. Starre Systeme mit festen Templates

Erzeugen Reibung, Workarounds und Markteinführungsverzögerungen.



4. Begrenzte Automatisierung

Manuelles Mapping und Validierung machen Prozesse unskalierbar.



5. Geringe Sichtbarkeit von Datenproblemen

Fehler werden zu spät erkannt, was Nacharbeit verursacht.

Checkliste für skalierbares Lieferanten- Daten-Onboarding





Einseitiges Lieferanteninterface

Lieferanten sollten einen einzigen, optimierten Einstiegspunkt haben, über den sie schnell alles finden, was sie zur Einreichung von Produktdaten benötigen.



Flat-File-Upload mit Inline-Validierung

Lieferanten sollten CSV-, XLS- oder TSV-Dateien hochladen können und Fehler noch vor der Einreichung sofort angezeigt bekommen.



Erinnerung an Header-Mappings

Das System sollte die Feldnamen zurückkehrender Lieferanten automatisch erkennen, um wiederholte manuelle Anpassungen zu vermeiden.



Automatisches Mapping auf Händler-Templates

Eingehende Produktdaten sollten sofort und ohne manuelle Eingriffe auf die erforderliche Katalogstruktur abgebildet werden.



KI-gestützte Daten-Normalisierung

Attribute, Werte und Formate sollten automatisch standardisiert werden, um Datenqualität, Konsistenz und Compliance sicherzustellen.



Zentralisierte Integration

Alle Lieferanteneinreichungen sollten direkt in eine zentrale Plattform einfließen – für durchgehendes Katalog- und Workflow-Management.



Self-Service-Lieferantenportal

Lieferanten sollten Fehler selbst beheben, Dateien erneut einreichen und Aktualisierungen unabhängig verwalten können – das reduziert IT-Aufwand und Rückfragen.

Wichtigste Vorteile des **Productsup-Lieferanten-Onboardings**



Productsup ist die führende [Plattform für Feed-Management und Syndication](#) und bietet die notwendige Infrastruktur, um datengestützte Zusammenarbeit zu ermöglichen, sodass Sie und Ihre Partner stets perfekt abgestimmt arbeiten.

Die Productsup-Plattform nutzt KI, um alle Katalogtypen zu mappen, zu normieren und zu kombinieren. Sie erkennt automatisch, welche Daten vorliegen, woher sie stammen und wohin sie müssen.

The logo for moebel.de, consisting of the text "moebel.de" in white lowercase letters on a solid orange rectangular background.

“Jeder unserer Partner übergibt spezifische Produktdatenfeeds, die sich in Größe und Qualität unterscheiden. Das Gesamtziel – standardisierte Produktdaten – darf dabei nie aus den Augen verloren werden. Die Productsup-Plattform hat uns geholfen, dieses Ziel zu erreichen, indem wir partnerindividuelle Produktinformationen hochautomatisiert und effizient bereitstellen konnten.”



Markus Wittassek

Head of Category Management & Head of Content

[moebel.de](https://www.moebel.de)

1. Größere Produktsortimente

Wenn Unternehmen ihre Ressourcen damit aufbrauchen, bestehende Produktsortimente zu verwalten, wird es schwierig, diese Sortimente zu erweitern und zu modernisieren. Unternehmen können jedoch wachsen, indem sie Pflegeprozesse automatisieren und anfängliche Integrationen vereinfachen. Auf diese Weise können Unternehmen neue Anbieter und Lieferanten schnell integrieren und ihr Produktsortiment praktisch über Nacht erweitern.

2. Bessere Einkaufsstrategien

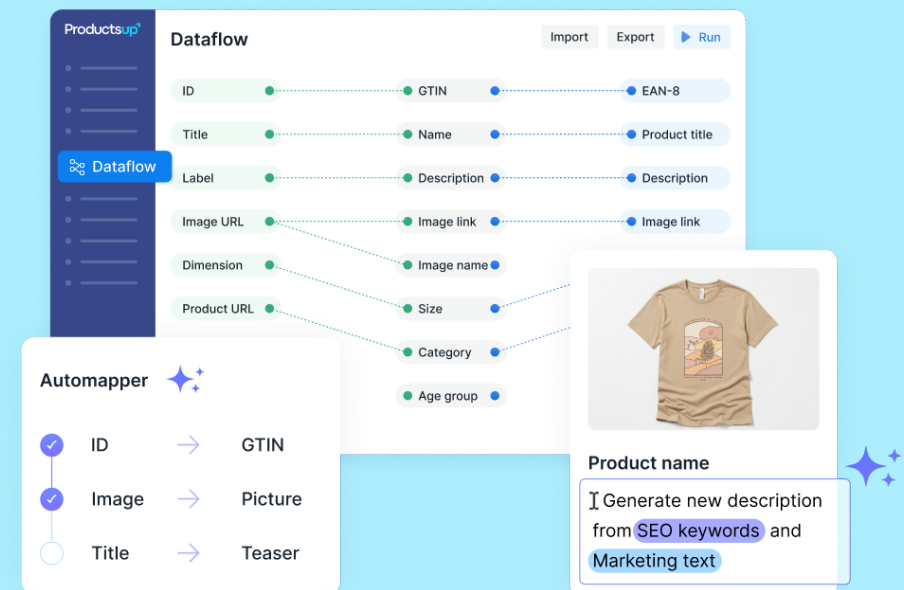
Jeder Aspekt eines Unternehmens muss heute optimiert werden, um maximale Wettbewerbsfähigkeit zu erreichen — dazu gehören auch Einkaufsstrategien. Schnellere Onboarding-Prozesse erleichtern es Endverbrauchern, einen besseren Überblick über die Produkte Ihrer Kunden zu erhalten. Ihre Kunden müssen sich nicht länger an dieselben Produkte oder Strategien halten. Klare Transparenz ermöglicht es Einkäufern nicht nur sicherzustellen, dass sie das beste Angebot wählen, sondern auch, dass sie Zugriff auf die relevantesten Produkte zu den besten Preisen erhalten.

3. Mehr Agilität, kürzere Time-to-Market, zufriedener Kunden

Marktplätze und Händler stehen unter Druck, agil und reaktionsfähig auf sich ständig ändernde Trends und Marktbedingungen zu reagieren. Sie müssen immer die neuesten Trends abbilden, die aktuellsten Angebote bereitstellen und versuchen, als Erste neue Produkte auf den Markt zu bringen. Um mit großen Playern wie [Amazon](#) und [Pinterest](#) Schritt zu halten, müssen Unternehmen schnell agieren und neue Produkte zügig listen können. Wenn ein Unternehmen jede Art von Produktdatenformat oder Datei verarbeiten kann, reduziert dies die Arbeitsbelastung der Lieferanten erheblich — und ermöglicht es, Produkte leicht zu transformieren und schnell an die Verbraucher weiterzuleiten.

Nutzen Sie den Productsup **AI Automapper** und die **AI Data Services**, um manuelle Arbeit zu reduzieren, Genauigkeit zu erhöhen und die Vorbereitung von Lieferantendaten zu beschleunigen.

Mehr erfahren



4. Weniger Kosten und Arbeitsaufwand

Ganz gleich, ob ein Unternehmen Daten intern oder über eine Agentur onboarded — in beiden Fällen werden Ressourcen gebunden. Das bedeutet, dass entweder für eine Agentur oder für interne Teams Kosten entstehen, die die Arbeitslast bewältigen müssen. Durch die Automatisierung von Lieferanten-Onboarding-Prozessen kann ein Unternehmen seine Ressourcenkosten schnell reduzieren und vorhandenen Mitarbeitenden ermöglichen, sich auf wertschöpfendere Aufgaben zu konzentrieren.

5. Stärken Sie Lieferantenbeziehungen und erweitern Sie Ihr Netzwerk

Was ist genauso wichtig wie schnelles Wachstum und die Erweiterung des Sortiments? Die Zufriedenheit der Lieferanten. Aktuell verbringen Lieferanten viel Zeit damit, ihre Kataloge vorzubereiten. Durch bessere Onboarding-Prozesse kann die Arbeitsbelastung Ihrer Lieferanten erheblich reduziert werden — was die Beziehung zwischen Ihrem Unternehmen und Ihren Lieferanten stärkt. Zudem ermöglichen weniger strenge Anforderungen an Produktkataloge die Zusammenarbeit mit Unternehmen, die zuvor nicht in der Lage waren, Ihre Produkthanforderungen zu erfüllen, beispielsweise Start-ups.

6. Prozesse inhouse halten oder Kunden zufriedener machen

Agenturen, die den Onboarding-Prozess übernehmen, bieten den Kunden von Unternehmen einen großen Mehrwert. Sie ermöglichen es Teams, sich auf wichtigere Aufgaben zu konzentrieren, anstatt Zeit mit dem Onboarding zu verbringen. Allerdings sind Agenturen, die veraltete Tools und Methoden nutzen, kostenintensiv. Für Händler oder Distributoren ermöglicht eine Lieferanten-Onboarding-Lösung, Arbeiten intern zu verlagern und die Abhängigkeit von externen Agenturen zu verringern. Für Agenturen wiederum führt effizienteres Onboarding dazu, dass sie schneller arbeiten und ihre Kunden zufriedener stellen können.

Reduzieren Sie die Zeit fürs Lieferanten-Onboarding von Wochen auf Minuten mit dem Productsup Onboarding Portal.

Ein einseitiges, intuitives Portal für Upload, Validierung und Mapping.

Mehr erfahren

The screenshot displays the Productsup Onboarding Portal interface. At the top, there are tabs for 'Find error', 'All rows', and 'Error rows (3)'. Below this is a table with columns: Brand, Title, Description, Size, and Material. The table contains several rows of product data, with some rows having red bars indicating errors. A modal window titled 'Ready to submit?' is overlaid on the table, showing 'Clean rows 6' and 'Error rows 0'. The modal has 'Back' and 'Import rows' buttons. The table also has 'Back' and 'Complete import' buttons at the bottom right.

Brand	Title	Description	Size	Material
Oak & Co.	Oslo Dining Table	Minimalist oak table for family dining	180x90x75	Solid Oak
Oak & Co.		Three-seater sofa with plush cushions	220x90x85	Fabric & Wood
Oak & Co.	Loft Coffee Table	Industrial-style table with steel frame	110x60x45	
Oak & Co.	Bergen Bookshelf	Five-tier shelf with Scandinavian lines	80x35x180	Oak Veneer
		Modern armchair with deep seating comfort		Velvet & Wood
		Queen-size frame with rustic headboard	210x160x100	Solid Wood

Fazit



Unternehmen benötigen einen technologiegestützten Ansatz, bei dem alle Abteilungen zusammenarbeiten, um die höchste Qualität ihrer Produktdaten sicherzustellen: Einheitlichkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit und Governance.

Konsistente und aktuelle Produktdaten schaffen mehr Umsatzchancen, ermöglichen schnelleres Wachstum und bieten Wettbewerbsvorteile gegenüber Unternehmen, die keine KI-gestützten Feed-Management-Systeme nutzen.

Productsup bietet eine einzige [zentrale Datenquelle](#) pro Produkt, was zu effizienteren Import-, Verarbeitungs- und Anreicherungsprozessen führt. In einer Welt wachsender Lieferantennetzwerke und KI-gesteuerten Handels darf Onboarding nicht der Engpass sein.

Productsup ermöglicht es Ihnen, jeden Lieferanten – in jeder Größenordnung – effizient zu onboarden und stets qualitativ hochwertige Produktdaten bereitzustellen.

[Demo-Video ansehen](#)[Kontakt aufnehmen](#)

Mehr Kontrolle

Übernehmen Sie die vollständige Kontrolle über alle eingehenden Daten in zentralen Dashboards.



Mehr Effizienz

Sparen Sie hunderte Stunden unnötiger manueller Arbeit.



Mehr Konsistenz

Garantieren Sie Marken- und Datenkonsistenz über alle Touchpoints hinweg.

Productsup[↑]

Connecting commerce. Powering performance.

Nehmen Sie noch heute Kontakt auf!

hello@productsup.com | www.productsup.com

