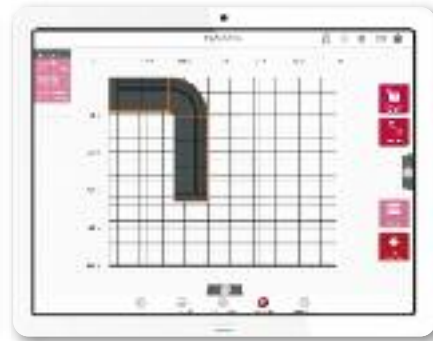


Allianz von drei digitalen Größen: BPI Solutions, Diomex Software und SHD wollen die digitale Vernetzung realisieren – sei es durch die Integration des eigenen Katalogs in das elektronische Bestellwesen oder durch die Vernetzung von Supply-Chain-Informationen mit Partnern und Lieferanten.



BPI, SHD und Diomex: Strategien für digitale Prozesse

Das IT-Trio auf der „imm cologne“

Die Möbelbranche erlebt einen dramatischen Umbruch: Wettbewerb und Konzentration nehmen zu, neue Lebensstile drücken sich in individuellen Wohnstilen aus. Zeitgleich bietet die zunehmende Optionsvielfalt, sich Informationen zu beschaffen, eine weitere Hürde und steigert ebenfalls die Anforderungen an die Branche.

Technologien sind heute unsichtbarer, transparenter und gleichzeitig smarter. Immer häufiger werden einzelne Devices miteinander vernetzt und helfen dabei, die Kluft zwischen digitalem und realem Leben zu überbrücken. Die Grenzen sind fließend. Die Reaktion der Möbelbranche auf neue Technologien kann sich daher nicht im Konzipieren neuer Möbelstücke erschöpfen, sondern muss weiter gedacht werden. Der technologische Fortschritt beschränkt sich dabei nicht mehr nur auf Hersteller oder Händler.

Entscheidend für die Möbelbranche ist somit die Entwicklung eines tiefer gehenden Verständnisses für die vielfältigen Möglichkeiten und Chancen, die Technologie bietet und Bestandteil eines Gesamtkonzepts ist, das sich aus Kunden, Leistungen und Wirtschaftlichkeit zusammensetzt und entsprechende Produkte und Lösungen erfordert.

Erfolg in der Zukunft ist für die Möbelbranche ohne eine konsequente und umfassende Strategie nicht vorstellbar. Die Gewinner integrieren digitale Prozesse in ihr gesamtes Geschäftsmodell. Die Handlungsfelder umfassen: E-Commerce-Lösungen und Multichannel-Strategien, innovative Kundeninformationssysteme, Dialog-Medien für Kundendienst und -interaktion, elektronisches Supply-Chain-Management und die Vermeidung von System- und Medienbrüchen.

Die Möglichkeiten der digitalen Vielfalt werden immer seltener

durch technische Barrieren, sondern nur durch die Vorstellungskraft begrenzt.

Vor dem Hintergrund dieses aufregenden Wandels haben sich bereits vor drei Jahren drei führende IT-Unternehmen in der Möbelbranche, BPI Solutions, Diomex Software und die SHD AG, in einer strategischen Allianz zusammengeschlossen, um die digitale Vernetzung zu realisieren – sei es durch die Integration des eigenen Katalogs in das elektronische Bestellwesen des Kunden oder durch tiefgreifende Vernetzung von Supply-Chain-Informationen mit Partnern und Lieferanten.

Die drei Anbieter verfügen über speziell vernetzte Lösungen, mit denen sie die Kommunikation zwischen Hersteller und Handel mit aufeinander abgestimmten Komponenten auf Industrie- und Handelsseite auf allen Ebenen optimieren.

Der ganzheitliche Ansatz verbessert unter anderem das Stammdatenmanagement, den bidirektionalen Datenaustausch sowie die elektronischen Bestellungen für Variantenartikel. Ob Warenwirtschaft, Kundenbindung oder Katalogmanagement, es gilt, die einzelnen Systeme zu integrieren und die Prozesse von der Produktion bis zum Handelspartner und an den POS zu automatisieren.

Sowohl die Qualität als auch die Geschwindigkeit des Datenaustauschs müssen deutlich verbessert werden, wenn der Vermarktungserfolg für Industrie, Handel und Verbände auch in Zeiten des Omnichannel-Handels bestehen bleiben soll. Dabei steuern Lösungen, wie das modulare Publishingsystem „bpi Publisher“, die schnelle und kostensparende Verkaufsunterlagenerstellung und -aktualisierung für nahezu alle Vertriebskanäle in allen benötigten Sprachen.

Die integrierte Prozesssteuerung unterstützt dabei die Unternehmen,

um zwischen allen Beteiligten durch eindeutige Zuordnung und Kontrollmöglichkeiten aller Arbeitsschritte die Produktivität zu steigern. Die übergreifende Integration der Daten schaltet Medien- und Systembrüche aus, und im Zusammenspiel mit dem „bpi Sales Performer“ werden die unternehmensspezifischen Anforderungen vollständig abgedeckt.

Komplettiert werden die Informationen zu Kunden, Lieferanten und Partnern durch Flächenanalysen, Platzierungs- und Nachverkaufskontrollen sowie statistische Auswertungen wie Umschlagshäufigkeit und Umsatzzahlen, die nur einen Mausklick entfernt sind.

Vorzeigecharakter weist „Xcalibur“ von Diomex Software als Brücke zwischen Industrie und Handel auf. „Xcalibur“ ermöglicht, einen zentralen Datenspeicher zu etablieren, der sowohl flache als auch Variantenartikel verwaltet. Durch die nahtlose und tiefe Integration hat sich „Xcalibur“ sowohl im Einkauf als auch im Verkauf als Werkzeug rund um sämtliche stammdatenbezogenen Prozesse, von der Verwaltung flacher Massendaten bis hin zu Konfigurations- und Planungsware, etabliert.

Ergänzt um Komponenten von SHD, wie den grafischen Konfigurator „KPS Ambiente Touch“, wird auch der POS und der Außendienst mit ganz neuen Möglichkeiten ausgestattet. Mit der mobilen Anwendung ist überall und jederzeit der Zugriff auf die komplette Angebotspalette in allen Varianten in Echtzeit gegeben. Damit ist der Handel in der Lage, dem Kunden das Angebot zu unterbreiten, welches genau seinen Wünschen entspricht – an jedem Ort und zu jedem Zeitpunkt, ob stationär oder online – und dieses in eine gültige und vor allem regelgeprüfte und rückfragefreie Bestellung zu wandeln.

Das System „Xcalibur“ unterstützt und verwaltet alle gängigen Datenformate und Schnittstellen (aktuell bereits über 30 Formate, z. B. IDM, OFML). Hersteller und Handel können somit flexibel agieren und die Daten in der von ihnen geforderten Art und Weise bereitstellen.

Das Ergebnis dieses Zusammenspiels: Unternehmen greifen von zentraler Stelle auf ein regelgeführtes System zurück. Der permanente Datenaustausch mit automatischer Versionierung zwischen Hersteller und Handel ist Realität und die Pflege von Massendaten wird minimiert. Informationen über Verfügbarkeit, Nachfrage und Bestellstand, Katalogdaten und Preislisten werden in Echtzeit ausgetauscht. Weiteres Plus: Außen- und Innendienst werden durch die verbesserte Kommunikation zu einem perfekt eingespielten Team. Die Durchlaufzeiten des einzelnen Auftrages werden gesenkt, Ressourcen effizienter eingesetzt, die Wertschöpfung des Einzelauftrages gesteigert.

Mit den aktuellen Entwicklungen zeigen sich die drei IT-Spezialisten gut gerüstet, um die Unternehmen in der Möbelbranche mit einer effizienten Informationstechnologie fitzumachen für die Zukunft. Im Rahmen der „imm cologne“ 2016 präsentieren die IT-Experten das komplette Portfolio. Mit neuen Konzepten wie z. B. der „Xcalibur Academy“ und neuen Datendienstleistungen bieten sie Service von A bis Z.

Zu sehen und mehr zu erfahren über die leistungsstarken Lösungen gibt es auf den „imm cologne“-Messeständen von BPI Solutions (Stand 10) und der SHD AG (Stand 1) – beide im großen Boulevard Mitte.

- www.bpi-solutions.de
- www.diomex.com/de
- www.shd.de