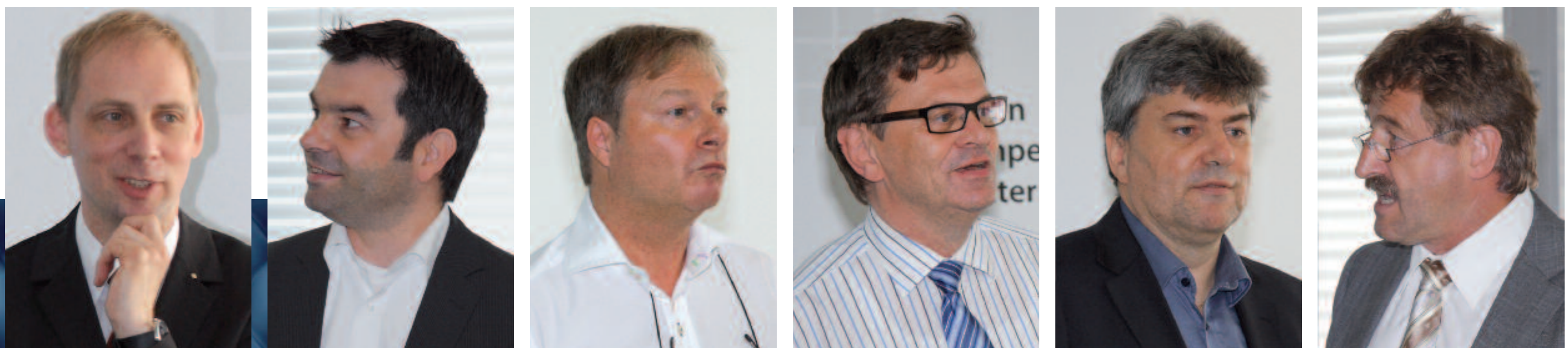
DCC-Tagung: Möbelhandel zeigt sich von IDM Polster beeindruckt

Abschied von der Dateninsel – Branchenpower für Polstermöbel

Volles Programm, volles Haus: Dr. Olaf Plümer, Geschäftsführer des Veranstalters Daten Competence Center e. V. (DCC), Herford, konnte rundum zufrieden sein. Zum ersten Gedankenaustausch zwischen Industrie und Handel zur Datenkommunikation in der Wertschöpfungskette von Polstermöbeln waren rund 50 hoch motivierte Brancheninsider der Einladung in die Räume des Herforder Museums Marta gefolgt. In konstruktiver Atmosphäre wurden die Leistungsfähigkeit des neuen elektronischen Katalogdatenformats IDM Polster und die Lösungsansätze der beteiligten Softwarehäuser und Hersteller diskutiert. Herzlich begrüßt wurde DCC-Neumitglied Crystal-Design aus Brixen (Italien).



Die Protagonisten der Promotion-Veranstaltung für das neue IDM Polster (v. l.): Dr. Olaf Plümer (DCC), Jürgen Reichert (SHD), Thomas Cox (FM Munzer), Hermann Balke (Furnitec), Paul Aichner (Crystal-Design), Dietmar Weber (IWOfurn). In nur kurzer Zeit ist es den über 20 aktiven Polstermöbelherstellern gelungen, gemeinsam mit Softwarehäusern ein voll funktionsfähiges IDM Polster zu entwickeln und am Markt zu etablieren.

Foto: ecco/Shutterstock.com

Vertreter unterschiedlicher Vertriebswege des Möbelhandels waren Mitte Juni zum DCC-Workshop in gespannter Erwartungshaltung angereist. Sie wurden nicht enttäuscht, ging doch der Veranstaltung eine Fachbeiratssitzung voraus, auf der die IDM-Polster-Version 2.3 frisch verabschiedet worden war. Eine Weiterentwicklung, die als Durchbruch bezeichnet werden kann: Erstmals sind umfangreiche Grafikoptionen integriert – wie beispielsweise für 2-D-Magnetplaner oder Fotografien zur Farbberatung oder Wohnmilieudarstellung.

Dr. Plümer gab als Gastgeber den Aufschlag, indem er eingangs die Historie und den aktuellen Stand der IDM-Entwicklung für die Sparten Küche/Bad, Polster und Wohnen umriss. Fest steht: Das IDM Polster als Daten-Austauschformat zwischen Industrie und Handel sowie zur Auftragsabwicklung ist in dieser Palette eines der entscheidenden DCC-Projekte. Im März 2010 erfolgten erste Gespräche hierzu, nachdem das IDM Küche mit einer nunmehr über zwölfjährigen Laufzeit selbst den letzten Zweifler überzeugt hatte.

Über das im Einsatz und ständiger Weiterentwicklung befindliche IDM Polster werden Stammdaten zwischen beliebig vielen Marktakteuren sowohl auf Handels- als auch auf Herstellerseite kommuniziert. Ein n-dimensionales Netzwerk, das plattformunabhängig und standardisiert den Datenfluss in jede Richtung durchgängig erlaubt. Damit ist das IDM der „natürliche Feind“ jedweder Insellösung und gestattet – bei Anbindung bis in die Warenwirtschaft – die Bestellabwicklung vom Kunden über den Handel zur Fertigung und wieder zurück. Einfach, anschaulich, sicher, reproduzierbar und mit der ersten neuen App für Tablets zudem rundum mobil.

Als erste Referenten versuchten Jürgen Reichert (SHD) und Sascha Ellerhoff (Diomex) die Umsetzung des DCC-Projekts in KPS Ambiente und Xcalibur darzustellen. Ausgehend von der aktuellen Situation im Möbelhandel – Stichworte seien steigender Konzentrationsgrad, abnehmende Verkäuferqualifikation, hohe Rückfragequote – erläuterten Ellerhoff und Reichert die grundlegenden Vorzüge von Xcalibur für variantenreiche Artikel auf Handelsseite und von KPS Ambiente Touch als neuem Tool am POS, nutzbar auf jedem Tablet ohne größere Vorkenntnisse. Bedauerlicherweise geriet die Nutzendarstellung für die Industrie ebenso etwas zu kurz wie der Netzwerkgedanke, auf dem IDM fußt.

Reichert stellte auch heraus, wo in der Polster- und Wohnmöbelbranche deutliche Reserven liegen. So sei der Anteil des elektronischen Datenaustauschs im B2B-Bereich weit unter dem Durchschnitt – verglichen mit anderen Branchen, bei denen üblicherweise mehr als 20 Prozent der Daten bei variantenreichen Produkten elektronisch kommuniziert werden. Auch die Durchgängigkeit der Stammdatenbereitstellung und -verarbeitung bei variantenreichen Produkten – außer von Küchen –

Rund 50 Teilnehmer waren zur DCC-Fachtagung „IDM Polster“ nach Herford gekommen. Besonders erfreulich: die Aufgeschlossenheit und das Interesse des Möbelhandels.

ist bisher völlig unbefriedigend. Insel- und Satellitenlösungen jenseits der Warenwirtschaft seien leider noch die Regel. Last but not least ist die Erstellung und Verwaltung von gedruckten Preis- bzw. Typenlisten ein hoher Zeit- und Kostenfaktor für Hersteller und Handel.

Anschaulich zeigte anschließend Thomas Cox (FM Munzer) die seit der „imm cologne 2013“ hoch beachtete Sofa-Planungs-App des Unternehmens, entwickelt gemeinsam mit SHD. Der Polsterer sieht sich als Spezialist für sehr variantenreiche Systemlösungen und wird deshalb mit vielen Rückfragen bei Bestellung und Abwicklung konfrontiert. Am Beispiel der ergonomisch ausgeklügelten Polstermöbelserie „Care4“ demonstrierte Cox den intuitiven Auswahlvorgang am Tabletcomputer von Modell über Typenplan, Magnet- oder 3-D-Planer zu Material- und Farbauswahl bis zur Maß- und Sitzkomfortfestlegung.

Auf dem Tablet schließt sich nach der Auftragsplanung und -erfassung die Adresserfassung, die Auftragszusammenfassung und danach der Auftragsdruck für den Kunden bzw. die Übermittlung an FM Munzer zur Fertigung an. Ein Fazit seiner Ausführungen: Bei aller Attraktivität der App, dem spielerischen Umgang mit dem Tab oder Pad und der intelligenten Programmstruktur – zum durchschlagenden Geschäftserfolg gehört auch hier die ständige, wiederholte Mitarbeiterschulung im Handel.

Die Umsetzung des IDM Polster über IWOfurn machte Dietmar Weber vom gleichnamigen Unternehmen anschaulich. Die Plattform bietet eine herausragende Schnittstelle zwischen Industrie und Handel, um Daten zwischen den bestehenden unterschiedlichen Datenformaten, Programmen und betrieblichen Lösungen problemfrei auf Basis von IDM zu kommunizieren. Das betrifft sowohl Stamm- als auch Bewegungsdaten, sowohl kaufmännische als auch grafische Informationen. Besonders reizvoll wird die Nutzung von IWOfurn, wenn große Datenvolumina ausgetauscht werden müssen.

Dabei muss die zugrunde liegende Software nicht für den Nutzer sichtbar werden, sondern arbeitet mit den IDM-Daten im Hintergrund. Erwähnenswert vor allem, dass ein vollständiger Datenfluss sowohl in beide Richtungen gesichert ist als auch bis in die Warenwirtschaft hineinführt. Und das Ganze arbeitet, wie Weber formulierte, ohne größeres Nachdenken beim Nutzer – also beinahe von allein. Ein weiteres Plus der Software ist die genaue Anpassung auf die unterschiedlichen Vertriebskanäle. Bis hin zur Datenbereitstellung für Multichannel-Viewing, also auch für den Vertrieb via Onlineplattformen wie Amazon, Ebay oder Firmen-Apps.

Der digitale Verkaufsassistent „Diva“ dient in erster Linie dazu, die Möbelverkäufer stärker und mutiger zu machen. Denn, so der erstmals im Rahmen des DCC präsente Crystal-Design-Chef Paul Aichner, rund die Hälfte der Besucher eines Möbelhauses gehen persönlich unkontaktiert wieder aus dem Gebäude, und über 70 Prozent geben nach einem gezwungenermaßen „anonymen“ Einkaufsversuch ihr Geld später woanders und nicht für Möbel aus.

Nach der Erstbewerbung der Verbraucher mit Zeitungsbeilagen oder Internetaktionen setzt „Diva“ mit pfiffigen Apps ein. Am Anfang steht die Promo-App für die Kundeninformation im Handel (POI), danach die Pro-App für das Beratungsgespräch und die Planung am POS sowie für den abschließenden Kauf. Das Programm gibt es zugeschnitten für Einkaufsverbände, für die Industrie und als Retail-Edition. Damit ist der durchgängige IDM-Datenfluss, wohlbemerkt innerhalb des Systems „Diva“, gesichert.

Die Retail-Edition zeichnet sich durch einen „Guided Selling Assistant“ aus, der einen Möbelverkäufer innerhalb von rund zehn Sekunden umfassend informieren soll. Besonderes Gewicht wird auf den vermeintlich einfachen Part der Bezugsberatung gelegt. „Mehr Power in Marketing und Vertrieb“ ist auch der Leitsatz von Crystal-Design. Als Unternehmen seit über 15 Jahren am Markt, ist das Programm „Diva“ erst seit rund acht Monaten im Einsatz. Den vorerst letzten Schritt zur Vernetzung mit der Polsterbranche vollzog Aichner nun mit dem Beitritt zum DCC.

So lautet die Botschaft von Hermann Balke (Furnitec) mit Blick auf die Möglichkeiten mobiler Endgeräte. Denn mit den jetzt vorhandenen IDM-Herstellerdaten am POS wird die Arbeit mit Konfiguratoren auf einem Tablet-PC einfach und der interessierte Kunde kann seine Wünsche viel schneller visuell umgesetzt betrachten. Die Kaufentscheidung rückt damit erheblich näher und wird positiv beeinflusst. Balke demonstrierte diesen Prozess anschaulich am Beispiel der Konfigurator-App von W. Schillig und anhand des eigenen Geschäftsmodells „Go2B“.

Der Schillig-Konfigurator ist auch ohne Internetverbindung nutzbar, dennoch sind die vollzogenen Planungen online abrufbar. Jederzeit ist das komplette Sortiment mit allen Variantenausprägungen griffbereit. Der Magnetplaner bietet automatisches Snappen, Bemaßung, Zoomen, automatische Beschriftung, Drehen und Zusammenstellen sowie den direkten Sprung in den Warenkorb oder die Artikelsuche.

Die Mehrwerte einer mobilen Konfiguration auf IDM-Basis sind beeindruckend: einfache und schnelle Planung, schnelle Begeisterung von Endkunden, einfache und transparente Darstellung der Variantenvielfalt, intuitive Bedienung – auch von wenig geschulten Verkäufern –, Beratung und Bestellung in der Koje. Zudem vermeiden Prüfungen einen Großteil an Rückfragen, so steigt die Bestellqualität ebenso wie die Beratungsqualität. Nicht zuletzt, so Balke, sei dank IDM Polster ein Wechsel des Systemanbieters jederzeit möglich, da die Datenkataloge auf einem einheitlichen Standard basieren.

Nach mehreren Stunden intensiven Meinungsaustauschs ging das DCC-Meeting für Industrie und Handel über IDM Polster zu Ende. Ein Resümee: Die Chancen sowohl technisch wie politisch waren noch nie so günstig, eine standardisierte Datenkommunikation auf IDM-Basis breit zu etablieren. Nicht zum Selbstzweck, sondern mit dem eindeutigen Ziel, Prozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen sowie Kaufentscheidungen positiv zu beeinflussen. Klare Mehrwerte für alle Beteiligten in der Wertschöpfungskette Polster also, die sich in Euro und Cent niederschlagen. *Dr. Frank B. Müller*

● **www.vhk-herford.de**