

IWOfurn Summit: Netzwerken in Köln

Gemeinsam auf dem Daten-Highway

IWOfurn-Gastgeber Dietmar Weber brachte es auf den Punkt: „Endlich wird Multichannel gedacht und gemacht.“ Länger als in anderen Branchen hatte es gedauert, bis Möbelhandel und -industrie das Mehrkanaldenken lernten. Der im Zwei-Jahres-Turnus stattfindende „IWOfurn Summit“ nimmt stets eine Standortbestimmung vor. Wie weit ist die Branche? Wie lassen sich Prozesse weiter optimieren? Und welche Hausaufgaben sind noch zu machen? Die „möbel kultur“ war als Medienpartner in Köln dabei.



Die Köpfe zusammen für neue Ideen

Oben: Multichannel-Runde (v.l.) mit Handel, Industrie und Dienstleistern an einem Tisch: Sebastian Deppe (BBE), Felix Doerr (EMV), Ronald Bauch (Blanco), Joachim Böttcher (Einrichtungspartnerring), Dietmar Weber (IWOfurn) und Lior Yarom (Consares).



Bei allen technischen Fragestellungen auf dem Summit erinnerte Werbeprof **Uwe Hasenbeck** (Konzepthaus) daran, die Konsumentenbiografien nicht aus den Augen zu verlieren.



Best Practice aus Industrieperspektive: **Peter Jürgens** (Polipol) berichtete über die Schnittstellen-Historie bei einem der führenden deutschen Polstermöbelproduzenten.



Seit zehn Jahren ist WEKO am Thema EDI dran – heute im Austausch mit 110 Lieferanten. **Peter Hofbauer** zeichnete den Prozess vom Konverter zum Clearing-Center nach.



Als Home24-Chef **Dr. Philipp Kreibohm** sein Geschäftsmodell präsentierte, war das Interesse groß. Er ließ durchblicken: Der Onlineshop wandelt sich zu einem Marktplatz.



Christian Siering von Ebay Afterbuy stellte einfache Komplettlösungen für Onlinehändler vor. Schon über 60.000 Anwender wickeln mit dem Afterbuy-Tool ab – Tendenz steigend.

Nicht der technologische Fortschritt ist das Problem, sondern die Implementierung der Innovationen in den Unternehmen. Das ist der Grund, warum IWOfurn mit seinem Branchenkongress im Zwei-Jahres-Turnus die Geschäftsführer von Handels- und Industrieunternehmen anspricht. Schließlich können die Entscheider nur dann ihre Mitarbeiter für das Thema Prozessintegration gewinnen, wenn sie selbst dafür sensibilisiert sind.

Das Interesse an der digitalen Leistungsschau war groß. Über 100 Gäste kamen zum gemeinsamen Netzwerken ins Bauwerk in Köln-Kalk. Bereits am Vorabend

des Summits stimmte der Handelsberater Frank Rehme (GMV) die Teilnehmer in seiner Keynote auf das Veranstaltungsmotto „Future Aspects“ ein: „Verabschieden Sie sich von Denkmustern aus dem 20. Jahrhundert. Denn diese greifen nicht mehr.“

Was als „Zukunftsaspekte“ im Titel des Summits offen formuliert war, machte IWOfurn-Geschäftsführer Dietmar Weber konkret – EDI bei Küchen, IDM-Polster, 2D-Polsterplanung, Portal-Lösungen, ComBox und die datenrelevanten Herausforderungen im Streckengeschäft. An diesen Themen arbeitet das IWOfurn-Team momentan, um die Branche digital fit zu machen.

Doch so viel sich die IT- und Dienstleistungsunternehmen auch einfallen lassen – es braucht entsprechende Fachleute in Handel und Industrie, sonst versickert jede technische Neuerung. Deshalb kamen auf dem Summit auch die Praktiker zu Wort. Peter Jürgens, IT-Leiter bei der Polipol-Gruppe, berichtete über den erfolgreichen Weg von der Erstellung von IDM-Variantenkatalogen bis zur Nutzung im Handel – der Datenstandard zeige, wie ein gesamter Industriezweig dazu in der Lage sei, gemeinsam Lösungen zu entwickeln.

Thomas Hofbauer von der Weko-Unternehmensgruppe zeigte aus der Perspektive eines Handels-

unternehmens, dass eigenständige Lösungen über einen EDI-Konverter mühevoll und unrentabel sind – erst ab 100 Lieferanten könne Kostenneutralität erreicht werden. Nachdem Weko zehn Jahre mit einem eigenen Konverter gearbeitet hatte, waren aber gerade mal 30 Lieferanten zum elektronischen Datenaustausch in der Lage. Der Wechsel zu IWOfurn habe Weko mit 70 Lieferanten innerhalb von nur zwölf Monaten verbunden, heute sind es mehr als 100.

Lebhaftes Interesse zeigten die Zuhörer beim Vortrag von Dr. Philipp Kreibohm. Zwar hatte der Home24-Chef schon auf anderen Events Vorträge gehalten, aller-

Gespitzte Ohren: Das Bauwerk in Köln-Kalk bewährte sich als Veranstaltungsort des „IWOfurn Summit“ – das Interesse aus dem Handel hätte bei solch einer wichtigen Agenda allerdings noch etwas größer sein können.



dings noch nicht auf einer Branchenveranstaltung. Kreibohm demonstrierte analytisch verblüffend einfach, welche Ausgangsfrage Home24 überhaupt erst angetrieben habe: „Warum kümmert sich im Internet niemand mit der gebotenen Ernsthaftigkeit um die drittgrößte Konsumgütersparte Europas?“ (siehe dazu auch S. 12). Zwar räumte er ein, dass Home24 schon viel Lehrgeld habe bezahlen müssen. Dennoch laute das Ziel nach wie vor, ein großer und profitabler Onlineshop zu werden – weiterhin nach dem Trial-and-Error-Prinzip. Dieser Lern-

wille fehle den Stationären in Bezug auf IT-Themen häufig, demonierte Moebel.de-CEO Arne Stock. „Ohnehin dauern Entscheidungen zur Dateninfrastruktur oft zu lange.“

In der Abschlussrunde erklärte erfrischerweise ein Nicht-ITler, der Werbe-Experte Uwe Hasenbeck, worauf es bei Technologie-Themen in den Unternehmen ankommt. „Die IT muss sich mit anderen Abteilungen verzahnen, sonst bleibt sie in einer Sackgasse stecken.“ *Sascha Tapken*

www.iwofurn.com



Networking in Köln (v.l.): Möbel-Flamme-Geschäftsführer Harald Sennebogen, „möbel kultur“-Medienpartner des „IWOfurn Summit“ Sascha Tapken, EMV-Geschäftsführer Felix Doerr, Spitzhüttl-Geschäftsführer Sebastian Spitzhüttl, Moebel.de-CEO Arne Stock, BBE-Geschäftsführer und Moderator Sebastian Deppe, GMV-Team-Geschäftsführer und Keynote-Speaker Frank Rehme, IWOfurn-Chef und Gastgeber Klaus Brühl, Stylefruits-Geschäftsführer Ingo Heinrich mit Pressesprecherin Christina Breu.