

IWOfurn Summit 2016: Mittelstand 4.0

# Vernetzt & digitalisiert



Über 100 Teilnehmer aus Handel und Industrie begrüßten die Veranstalter zum „IWOfurn Summit 2016“ im Bauwerk in Köln.

„Auf dem Weg zu Mittelstand 4.0“: Unter diesem Motto veranstaltete IWOfurn Ende November in Köln seinen „Summit 2016“. Dabei ging es nicht nur um den standardisierten Datenverkehr, sondern auch um Feedbackmanagement und Möbellogistik. Alles Themen, die den Verkauf im stationären Handel genauso betreffen wie den E-Commerce. Denn die Branche steht nun endgültig an der Schwelle zu einem digitalisierten und vernetzten Zeitalter. Die „möbel kultur“ war als Medienpartner bei dieser spannenden Veranstaltung vor Ort.

Die digitale Vernetzung ist noch nicht vollzogen – doch Handel und Industrie haben in den letzten Jahren große Schritte gemacht, Daten zu generieren, zu standardisieren, aufzuarbeiten oder zu verknüpfen. Für IWOfurn war es deshalb an der Zeit, nach 2013 den jüngsten „IWOfurn Summit“ zu veranstalten. In Anlehnung an das große Thema Industrie 4.0 lautete das Motto „Auf dem Weg zu Mittelstand 4.0“. Multichannel-Denken und die damit verbundenen Veränderungen und Aufgaben entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von der Produktentwicklung über den Handel, die Logistik bis hin zur Ansprache und zum Feedback des Endkunden – standen im Fokus. Mo-

deriert wurde die Veranstaltung von Branchenkenner Sebastian Deppe, Mitglied der Geschäftsführung der BBE Handelsberatung München. Die Fragestellungen lauteten u. a., wie Produktinformationen schnell und individualisiert verarbeitet und Prozesse digitalisiert werden können, wie man aus dem Feedback bis hin zum Endkunden lernen kann oder wie reibungslos der Lieferprozess organisiert ist bzw. wo Schwachstellen lauern. Über ein Dutzend Vorträge u. a. von den beiden IWOfurn-Geschäftsführern Klaus Bröhl und Dietmar Weber, Dr. Olaf Plümer vom Daten Competence Center, Janina Oetting (Dodenhof), die anschaulich die Umstellung auf SAP demonstrierte, Prof. Paul Wittenbrink

(Zimlog), der das Thema Logistik in den Mittelpunkt stellte oder zum Projekt FURNeCorp lieferten jedenfalls viel Input für die Zuhörer.

Die Einstimmung auf den „IWOfurn Summit 2016“ fand bereits am Abend zuvor mit einer Keynote von Unternehmensberater Frank Rehme statt, der unter dem Titel „Reverse Retail – Stärke durch Perspektivwechsel“ deutlich machte, dass der Handel der Zukunft vor allem für mehr Aufmerksamkeit sorgen muss. Und gleich danach starteten die Teilnehmer auch schon mit dem mindestens genauso wichtigen Networking.

EVELYNE BECKMANN

www.iwofurn.com



## Sebastian Deppe

Unter der Headline „Digitalisierung und Vernetzung in der Möbelbranche“ machte der Handelsexperte von der BBE München deutlich, dass bei dem Thema heute die gesamte Prozesskette betrachtet werden muss. Und Digitalisierung bedeutet längst nicht mehr zwangsläufig, dass ein Händler Onlinehandel betreiben muss. Auch wenn der Anteil des Möbel-Commerce weiter steigen wird.



## Klaus Bröhl

Zum Start des Summits konstatierte der IWOfurn-Geschäftsführer, dass sich der Kunde verändert hat. Und stellte sogleich die Frage danach, wie sich Hersteller, Handel, Logistik und Serviceanbieter auf diese Entwicklung einstellen. Wobei er auch betonte, dass sich in den letzten Jahren bereits viel getan habe. Das zeigten auch die folgenden Vorträge.



## Dr. Olaf Plümer

„Wir wollen nicht nur Standards setzen, sondern die Umsetzung vorantreiben.“ Der Geschäftsführer des Daten Competence Center e. V. (DCC) weiß, dass die direkte Datenkommunikation schon recht gut funktioniert, doch noch viel zu tun sei im Datenaustausch zwischen Handel und Industrie. Die Lösung gibt das neutrale Austauschformat IDM, das sich immer mehr durchsetzt.



## Dietmar Weber

„Der Dornröschenschlaf ist vorbei“ – unter dieser aufmerksamkeitsstarken Headline startete der IWOfurn-Geschäftsführer seinen Vortrag. Beim Untertitel „IWOfurn vernetzt die gesamte Branche“ wurde deutlich, worum es ging. Über die Plattform für den elektronischen Austausch von Stammdaten und Bewegungsdaten in der Einrichtungsbranche liefern allein im Oktober 2016 knapp 350.000 Bestellungen.



Networking unter Profis: Thomas Ulrich (Möfa) und Klaus Bröhl (IWOfurn); Patrick Sönke (1eEurope) mit Dietmar Weber (IWOfurn); Prof. Paul Wittenbrink (Zimlog) und André F. Kunz (BVDM) sowie aus der Möbelindustrie Denis Remané (Pelipal) im Austausch mit dem Möbelhandel in Person von Heiner Käuper (Finke) und Moderator Sebastian Deppe von der BBE Handelsberatung (v. l.)



In drei Round Tables wurde ausgiebig diskutiert, u. a. zum Thema Logistik mit Zimlog-Projektentwickler Prof. Paul Wittenbrink; unter den Dienstleistern präsentierten sich z. B. Ametras mit Bernd Röhl (M.) und Willy Schmalzing (r.) (links: Michael Kronawitter, Hofmeister) sowie Sauter + Held mit Dettlef Held und Lara Vogel (v. l.).



### Jörn Schröder

Der Weg vom Papier zum mobilen Endgerät ist lang – aber nicht unmöglich. Das skizzierte Jörn Schröder von Wellemöbel. Allerdings sei die Aufbereitung der Daten sehr komplex, weil diese in der Regel in unterschiedlichen Formaten vorliegen. Seit diesem Jahr gibt es die ersten Versionen von IDM Wohnen. Ein Riesenschritt zur Vereinheitlichung, gleichwohl bleibe die Datenaufbereitung ein „unendlicher Prozess“.



### Janina Oetting

Die Senior-Prozessmanagerin von Dodenhof betonte, dass es ein unverzichtbarer Schritt war, auf SAP umzustellen. Genau vor einem Jahr hatte das Begros-Mitglied live geschaltet. Erfolgreich war die Umstellung u. a. weil Key-User frühzeitig in das Projekt eingebunden und viele Anwenderschulungen durchgeführt wurden. Beim nächsten Mal würde sie die Führungskräfte noch stärker in das Projekt einbinden.



### Christian Moll

Ostermann repräsentiert den Möbelhandel bei dem im August 2015 gestarteten Projekt „FURNeCorp“, das dazu führen soll, dass sich das Feedback vom Endkunden zum Möbelhersteller verbessert. Christian Moll will dabei vor allem herausfinden, was die Ursachen für Reklamationen sind und wie die Quoten gesenkt werden können. „Nach wie vor ist die Kommunikation zu schlecht.“



### Christian Schellhorn

„Wir unterstützen die Prozesse in puncto Datenoptimierung, wo wir nur können“, so Christian Schellhorn von XXXLutz. „Dabei wissen wir, dass die Standardisierung eine kontinuierliche Entwicklung ist.“ Probleme gebe es derzeit vor allem noch bei Plausibilitätsprüfungen, insbesondere bei komplexer werdender Ware – wie bei den Küchen. Doch jeder Industriepartner müsse sich damit auseinandersetzen.



### Pius Wolf

Der EDV-Leiter bei W. Schillig ist davon überzeugt, dass der voll digitalisierte Prozess funktioniert. Dabei sei dieser noch ein „junges Pflänzchen“, weshalb er an den Handel appellierte, die Standardisierung mit voranzutreiben, denn die Probleme müssten gemeinsam gelöst werden. IDM Polster ermögliche heute bereits, dass der Handel auf elektronischem Weg exakte Daten über Modelle und Artikel erhalte.



### Dr. Michael Dannhauser

W. Schillig hat bei „FURNeCorp“ den Part für die Polstermöbelindustrie übernommen. Grund: „Wir wollen mitgestalten“, so CFO Dr. Michael Dannhauser. Für 90 Prozent der Modelle kann W. Schillig schon die Konfigurationsdaten zur Verfügung stellen. Ziel ist u. a. die E-Business-Integration für die Kette Auftrags- und Reklamationsbearbeitung selbst bei kundenindividuellen Produkten.



### Wolfgang Büttner

Auch Rauch unterstützt – als Kastenmöbelhersteller – „FURNeCorp“. Die konsequente Weiterentwicklung der IT-Infrastruktur steht bei dem Unternehmen schon immer ganz oben auf der Agenda. Dazu kommt, dass Rauch bereits viel Erfahrung mit Onlinehändlern sammeln konnte. Aktuelle Ziele: Toprate erhöhen, Floprate reduzieren, Time-to-Market verkürzen, führte der IT-Verantwortliche Wolfgang Büttner aus.



### Uwe Bojarra

Der Vorteil eines Küchenmöbelherstellers ist der, dass 95 Prozent aller Aufträge seit vielen Jahren bereits digital abgewickelt werden, so der Leiter IT bei Nolte Küchen. Dabei sei die IT durch die komplexen Abläufe enorm gefordert, denn heute stehen bereits zur Hausmesse die IDM-Daten zur Verfügung. Noch großes Potenzial sieht Uwe Bojarra in der Logistik.