





Möbel Hesse in Garbsen realisierte im Juni die „Daten-Prozess-Integration“ (DPI). Innerhalb von nur zwei Tagen gelang die Umstellung vom alten System auf den vollautomatischen Datentransfer.



her-Nachher-Unterschied ist wirklich immens“, freut sich Thilo. Bestellungen bei den Lieferanten werden nun nicht mehr per E-Mail versandt, sondern gehen vollautomatisch bei der Industrie ein.

Das ist unter Wettbewerbsgesichtspunkten ein entscheidender Faktor, denn Lieferanten bearbeiten automatisch übermittelte Aufträge zügiger als solche, die manuell erfasst werden müssen, weil sie per Fax oder auf dem Postweg eingegangen sind. Das Motto lautet bei der Industrie: „First come, first served“. Zudem wird die Anzahl der Übertragungsfehler durch die automatische Übertragung deutlich minimiert und die Dauer der Bestellprozesse und der Lieferungen verkürzt. „Die eindeutigen Artikeldaten der Hersteller können im Rahmen der Artikelanlage, der Kaufvertragsfassung sowie der Lagerbestellung verwendet werden und vermindern die Erfassung ‚falscher‘ Artikel und ‚falscher‘ Bestellungen“, weiß Andreas Balensiefen von SHD, der das Coaching vor Ort durchführte.

Die erste entscheidende Schnittstelle besteht aber schon zwischen dem Händler und dem EMV-Intranet, wo sich das Verbandsmitglied Artikelinformationen, Konditionen etc. beschaffen kann. Hier wird es ab 2013 möglich sein, die Verbandsartikel direkt im Warenwirtschaftssystem aktualisieren zu lassen. Updates müssen dann nicht mehr – wie heute noch – anhand der Newsliste manuell durchgeführt werden. Das bedeutet für die Händler eine immense Zeitersparnis.

Aus dem Intranet schiebt der EMV die Produktdaten seit Mitte des Jahres auch in das „myPOS“, die E-Commerce-Datenplattform des Verbands, wo sie online-optimiert und für die Präsentation im Shop aufbereitet werden. Bisher haben 15 Händler einen E-Shop geöffnet, bis zum Jahresende sollen es rund 50 sein.

Das Füllen von „myPOS“ mit qualitativ hochwertigem Datenmaterial funktioniert auch deshalb gut, weil der EMV seit Beginn des Jahres mit IWO Furn zusammenarbeitet. Die Artikelstammdaten lassen sich bequem und in vollem Umfang von IWO Furn in die eigenen Warenwirtschaftssysteme übernehmen. Da sich IWO Furn inzwischen als gängige Plattform etabliert hat, profitieren Handel und Industrie von einem steigenden Vernetzungsgrad – noch heute melden sich monatlich etwa fünf Kunden für das System an. 750 Unternehmen sind heute insgesamt über IWO Furn vernetzt (560 Hersteller, 210 Händler, 10 Zentralregulierer und 30 Softwareanbieter). Das ergibt 6.000 aktive Partnerbeziehungen pro Monat. Tendenz steigend.

Abgerundet wird das Projekt DPI durch die Integration der Controlling-Anwendung. Das Programm heißt „Manage-Max“ des Anbieters MaxPro. Der EMV bietet damit seinen Gesellschaftern Lösungen von der Stammdatenpflege über den Supply-Chain-Bereich, B2B- und B2C-Integration bis hin zu Management-Auswertungen und zum Data-Warehouse.

Der EMV nimmt sich in den nächsten Steps nun die anderen Warenwirtschaftssysteme vor, um den Datenaustausch weiter zu verbessern. Im Winter steht dann die Installation bei den weiteren Pilothäusern Möbel Fahnenbruck („Möbelpilot“) und Möbel Dick/Stumpp („Ametras“) an. Die Installation beim Pilothaus Jähnichen („Ecoro“) ist bereits in Betrieb und soll im Februar 2013 in einem weiteren Infotag vorgestellt werden. Es bleibt also viel zu tun, aber die entscheidenden Schritte sind gemacht. Bei Möbel Hesse kann man sich davon überzeugen.

Sascha Tapken

www.emverbund.de

## Garant-Möbel: Positive Zwischenbilanz

Gut zugelegt: Die Garant-Möbel-Gruppe konnte beim Umsatz per Ende August ein Plus von 10,6 Prozent erzielen und dabei vom Trend zu Wertigkeit und Design profitieren. Als besondere Wachstumstreiber hätten sich die

gab der Verband allerdings wie gewohnt nicht bekannt.

In intensiven Gesprächen während der vergangenen Wochen habe sich die Geschäftsleitung auch von der guten Entwicklung langjähriger Partner überzeugen



Freuten sich über eine positive Umsatzentwicklung: die beiden Geschäftsführer der Garant-Möbel-Gruppe Torsten Goldbecker und Jens Hölper (v.l.).

Küchen- und Schlafspezialisten behauptet, teilten die beiden Geschäftsführer Torsten Goldbecker und Jens Hölper im Vorfeld des Area30-Auftritts und des Partnerforums im November mit. „Nach einem sensationellen ersten und einem starken zweiten Quartal liegen wir trotz der merklich volatileren Entwicklung der letzten zwei bis drei Monate nach wie vor in unserer Entwicklung deutlich über dem Markt“, zieht Jens Hölper sein Fazit. „Überdurchschnittlich entwickelten sich nach wie vor die Küchenspezialisten (Küchen-Areal plus 14,1 Prozent) sowie die Schlafenspezialisten (Morgana/Notturmo plus 16,0 Prozent). Dieses Ergebnis verdanken wir unseren aktiven und engagierten Handelspartnern vor Ort. Rund ein Fünftel des Wachstums kommt dabei von den neuen Partnern, die sich für einen Wechsel zur Garant-Möbel-Gruppe entschieden haben und dadurch unsere Gruppe weiter stärken.“ Absolute Zahlen

können. „Etliche Handelspartner, die aufgrund ihrer Firmenkonjunkturen deutlich zweistellig wachsen, stoßen teilweise bereits an ihre Kapazitätsgrenzen“, so Torsten Goldbecker. „Zusammenfassend können wir sagen: Die Sortimente, das Marketing und das Team aus Modulmanagement und Einkaufsgremien passen und funktionieren. Vor diesem Hintergrund blicken wir insgesamt leicht optimistisch bis zum Jahresende, wenngleich insbesondere die extrem starken Monate November und Dezember des vergangenen Jahres nur schwer zu toppen sein werden.“

Das bereits jetzt ausgebuchte Garant-Möbel-Partnerforum vom 9. bis 11. November, die neuen Küchen-Areal-Marketingtage im Oktober und die Premiere der Werbekonzeption 2013 für die Küchenspezialisten während der Area30 sollen jetzt darauf abzielen, der bisherigen positiven Entwicklung weitere Wachstumsimpulse zu geben.