



# DER DATEN-VERMITTLER

In den Austausch von Stammdaten zwischen Möbelhandel und -industrie ist neuer Schwung gekommen. Antreiber dieser Entwicklung ist IWO furn. Die maßgebliche Serviceplattform im Möbel-Business hat es sich zum Ziel gesetzt, die Prozesse aller Branchenteilnehmer zu verbinden und aufeinander abzustimmen. **Klaus Bröhl, Geschäftsführer von IWO furn**, beschreibt, wie weit die Branche in der Prozessintegration heute ist.

**möbel kultur:** Herr Bröhl, in den Stammdatenaustausch zwischen Industrie und Handel ist neuer Schwung gekommen. Warum?

**Klaus Bröhl:** Die gesamte Branche erkennt zunehmend die grundlegenden Vorteile bei der Nutzung elektronischer Stammdaten. Der Handel legt heute mehr Wert auf qualitativ hochwertige Informationen. Die Industrie nimmt sich immer stärker in die Pflicht, den Anforderungen der Konsumenten an Information und eine schnelle sowie serviceorientierte Abwicklung gemeinsam mit ihren Handelspartnern gerecht zu werden. Und die Verbundgruppen machen sich gemeinsam auf, um die Anforderungen des Einzelhandels konsolidiert einzufordern.

**möbel kultur:** Warum ist es so schwierig, alle Beteiligten dazu zu bringen, ihre Schnittstellen offenzulegen?

**Klaus Bröhl:** Vordergründig erscheint der elektronische Datenaustausch oft noch als ein technisches Problemfeld, das viel kostet und vor dem viele deshalb zurückschrecken. Doch mittlerweile sind fast alle am Markt befindlichen Systeme dazu in der Lage, über IWO furn miteinander zu kommunizieren. Aufseiten des Handels verfügen die aktuell gängigen Softwarelösungen über Anbindungen an unsere Plattform. Somit können Anwender von SHD, Cogito, Ametras oder Clasen problemlos in die Prozessintegration einsteigen.

**möbel kultur:** Wer bremst stärker? Handel oder Industrie?

**Klaus Bröhl:** Eigentlich stellt sich kein Unternehmen mehr bewusst gegen die Verbreitung. Wenn einmal die Entscheidung für eine Prozessopti-

mierung mit IWO furn gefallen ist, stellt die Technik in der Regel das kleinste Problem dar. Jedoch sind die organisatorische Umsetzung, die Korrektur historischer Sünden und der tägliche Betrieb im Zusammenspiel mit den jeweiligen Geschäftspartnern nun bei den Fachabteilungen angesiedelt. Somit ist der Erfolg weniger pauschal von Handel oder Industrie abhängig, sondern viel mehr von den Entscheidern und Mitarbeitern in den jeweiligen Einkaufsabteilungen im Handel oder dem Vertrieb aufseiten der Industrie. Hier muss eine innovative Geschäftsleitung oft Einfluss nehmen, um die strategische Bedeutung neuer Medien und deren Auswirkungen auf das Tagesgeschäft in Einklang zu bringen.

**möbel kultur:** Welchen Part übernimmt IWO furn bei der Prozessintegration?

**Klaus Bröhl:** IWO furn spielt die Rolle eines in jeder Richtung offenen Vermittlers und kann an jedem Punkt der Prozesskette im elektronischen Dialog zwischen Handel und Industrie eingebunden werden. So verbindet IWO furn zum Beispiel Warenwirtschaften des Handels, ERP-Lösungen der Industrie, grafische Planungssysteme, E-Commerce-Plattformen oder Extranets der Verbundgruppen miteinander, um Stammdaten oder Bewegungsdaten von Order-to-Pay auszutauschen. Aber auch Unternehmen, die über keine integrierten Arbeitsmöglichkeiten verfügen, werden durch Internet-Funktionalitäten von IWO furn, wie B2B-Shops oder ein Lieferantenportal, unterstützt. Ich denke, diese ganzheitlichen technischen Möglichkeiten und ein Serviceteam, das sich um die Partnernetzung in

technischen Detailfragen kümmert, bieten die Chance für eine erfolgreiche Prozessintegration, die über den reinen Austausch von Daten sogar hinausgeht.

**möbel kultur:** Was sind die Vorteile der Prozessintegration?

**Klaus Bröhl:** Wir betrachten unternehmensübergreifende Prozesse. Hier liegen enorme Potenziale z.B. durch Kosteneinsparungen bei manuellen Tätigkeiten, durch die Minimierung von Durchlauf- und Liegezeiten, durch die Verbesserung der Qualität bei der Prozessabwicklung von Order-to-Pay, durch die Reduzierung von Reklamationen oder durch die Verbesserung des Marketings und somit der Kundenansprache.

**möbel kultur:** Wie groß sind die finanziellen Einsparungen durch die Prozessintegration für die teilnehmenden Unternehmen? Welche Kosten sind damit verbunden?

**Klaus Bröhl:** Die finanziellen Einsparungen sind langfristig bei einer ganzheitlichen Integration enorm. Aber schon einzelne Teilschritte, wie z.B. die Nutzung elektronischer Stammdaten, der Austausch von Bestellungen und Auftragsbestätigungen oder der Rechnungsdatenaustausch führen zu massiven Kostensenkungen. Natürlich ist dabei der Nutzen größer, je mehr Informationen zwischen den Prozessen der Geschäftspartner fließen und natürlich fällt der Effekt bei den Unternehmen unterschiedlich aus. Zu erwarten sind aber – konservativ bewertet – Ausgabensenkungen in Größenordnungen von circa drei bis vier Euro je Auftragsvorgang bei Lagerprodukten bzw. von circa acht bis zehn

Euro bei Kommissionsware. Beim elektronischen Rechnungsdatenaustausch ist eine Einsparung von circa vier bis acht Euro realistisch.

Neben den Investitionen in die lokale Infrastruktur (ERP, IT-Personal) sind die Kosten für IWO furn in der Regel zu vernachlässigen. Die Prozessintegration über IWO furn macht in der Regel – unabhängig von der Art und Menge der zugrundeliegenden Information – pauschal zehn bis 15 Euro pro Monat aus.

**möbel kultur:** Wie sieht die Zukunft eines professionellen Stammdatenaustausches aus?

**Klaus Bröhl:** An allererster Stelle stehen bei Stammdaten die Anforderungen an Qualität, Vollständigkeit und an die zeitgerechte Bereitstellung. Die Inhalte müssen stimmen und aktuell sein. Insbesondere kleinere Unternehmen werden auch zukünftig kein aufwendiges Beschaffungsmanagement für Stammdaten betreiben oder gar eigenständige Lösungen bedienen können. Stammdaten müssen bei Bedarf in der jeweiligen Anwendungswelt zur Verfügung stehen und dazu eignet sich ein zentraler Datenpool wie IWO furn eben am besten.

Auf der anderen Seite müssen die Datenlieferanten ihre Daten so aufbereiten, dass sie auf Knopfdruck jedem Vertriebskanal und jedem Kunden diese mundgerecht bereitstellen können. Und diese Bereitstellung muss proaktiv erfolgen, damit die Daten dann am POS sind, wenn sie benötigt werden.

*Das Gespräch führte Sascha Tapken*



Mehr Infos:  
[www.iwofurn.com](http://www.iwofurn.com)