Diomex Software GmbH & Co. KG

Expertenbeitrag: XcalibuR – pro Kopf mehr erreichen

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung des Autors [Ingo Tolkien](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

Die Vorteile für den Möbelhandel durch den Einsatz von XcalibuR – ein Praxisbeispiel

Donnerstag, 24.05.2018

Die B2B-Kommunikationslösung XcalibuR liefert dem Möbelhandel quasi „Out-of-the-box“ die Grundlage für eine durchgängige, echte Multi-Channel-Strategie und gewährleistet so einen effizienten bidirektionalen Datenaustausch der Stamm- und sämtlicher Bewegungsdaten mit den Herstellern. Dies hat auch das im Kanton Bern ansässige Wohncenter Heimberg erkannt. Seit Oktober 2017 arbeitet das Einrichtungshaus erfolgreich mit XcalibuR.

Vorrangiges Ziel von Sergio Tagliaferri, CEO und seit 1996 für die FMT-Gruppe tätig, war es, die Effizienz bei der Erfassung und Pflege von Stammdaten im eingesetzten Warenwirtschafts-System MHS von SHD grundlegend zu steigern. Und dies insbesondere auch bei flachen Artikeln im Fachsortiment. Außerdem sollte die Reklamationsquote verringert und im Verkauf die Effizienz gesteigert werden. „Zudem wollten wir die Daten auch in anderen Systemen wie etwa dem Webshop nutzen können. Wichtig war uns aber auch, dass wir schneller auf Änderungen im Euro-Kurs reagieren können und nicht zuletzt wollten wir die Papierflut reduzieren.“

Erreicht hat er diese Ziele durch den Einsatz des XcalibuR Stammdatenmanagements mit Integration in MHS und des XcalibuR Konfigurators. Bei der Wahl der Lösung überzeugte den CEO insbesondere, dass die Lösung ausgereift ist, dass sie sich perfekt in MHS integrieren lässt und nicht zuletzt auch das Pricing.

Kinderspiel: Integration in vorhandene Systeme

Heute kommt XcalibuR im Wohncenter Heimberg bei der Planung am PC, auf dem Tablet beim Export zum Webshop zum Einsatz. Die Mitarbeiter arbeiten alle mit einem Surface Pro, das ihnen mit Dockingstation auch gleichzeitig als PC dient.

Durch die langjährige Zusammenarbeit von Diomex mit SHD stellte die Einbindung von XcalibuR in MHS keinerlei Problem dar. „Das wurde super gelöst. Dank der Integration in MHS ist unsere Bearbeitung viel übersichtlicher geworden: Wir haben Preissicherheit und die Möglichkeit der schnellen Preisanpassung, bessere Datenkongruenz und keine Bestellfehler mehr.“ Im Wohncenter Heimberg nutzt man auch parallel noch das IDM-Datenformat. Sergio Tagliaferri: „Weil gewisse Lieferanten nur IDM-Daten liefern können, planen wir den IDM Import aus dem Diomex Datacenter. Im Ergebnis ‚fühlen‘ sich die IDM-Daten dann exakt wie XcalibuR-Daten an und können umfassend genutzt werden.“

Effizienz gesteigert

Heute trägt XcalibuR in dem Schweizer Möbelhaus zur Optimierung der Datenqualität, zur effizienteren Datenpflege und zur schnellen Implementierung der Lieferantendaten bei. Außerdem erleichtert die Software die Beratung und Planung von varianten Artikeln am POS durch die Integration des XcalibuR-Konfigurators in die grafische Käuferfassung oder die Anbindung des Webshops. XcalibuR bildet im Wohncenter Heimberg die Grundlage für eine durchgängige, echte Multi-Channel-Strategie. So wird z. B. dank der einheitlichen Stammdaten die Sortimentierung und Pflege des Fachsortiments, was auch hervorragende Online-Artikel sind, wesentlich effizienter.

„Bisher haben wir unsere Artikelstammdaten quasi von Hand in MHS sowie – wo immer möglich – mit ScanPrix für die Erstellung von VK-Preislisten gepflegt. Dies hat etwa 1,5 Stellen in Anspruch genommen. Ich kann heute schon sagen, dass unsere Pläne mit XcalibuR das Investment innerhalb eines Jahres bereits aufwiegen werden. Mehr erreichen mit gleich viel Personal – und heute müssen wir pro Kopf mehr erreichen können“, so Sergio Tagliaferri.

Industrie motivieren

In Sachen Variantenartikel sieht der Unternehmer jedoch noch Handlungsbedarf: „Ich sehe derzeit noch ein Problem in der Datenbeschaffung bei unseren Lieferanten. Es gibt noch viel zu wenig Kataloge, viele Hersteller, vor allem Fachsortiment-Lieferanten, sind kaum in der Lage, gut aufgebaute Excel-Listen zu erstellen und haben Mühe, Bilder dazu im richtigen Format zur Verfügung zu stellen. Viele Lieferanten haben noch nicht begriffen, dass elektronische Produktdaten heutzutage einfach zum Produkt gehören. Es wird auch die Aufgabe des Handels sein, den Lieferanten dies klar zu machen. Ich denke, langfristig werden nur jene Lieferanten eine Chance am Markt haben, die den Produktdaten die gleiche Aufmerksamkeit schenken wie dies in der Vergangenheit bei den Printkatalogen bzw. Preislisten der Fall war. Leider sehen sich die Hersteller mit diversen Anbietern konfrontiert und mit einem entsprechenden Investment in Software und Manpower. Man muss der Industrie verdeutlichen, dass wir mit XcalibuR ein verlässliches und erprobtes Werkzeug haben. Durch die Nutzung können wir der Industrie garantieren, dass wir auf die Lieferung von brauchbaren Stammdaten kurzfristig mit brauchbaren elektronischen Bestellungen antworten. Das sollte doch ausreichend Motivation für die Industrie sein, Geld in Stammdaten zu investieren.“

XcalibuR – pro Kopf mehr erreichen