

# Möbel-Handel im Boot!

Dienstag, 01.12.2015

Das Daten Competence Center e.V. (DCC), Herford, umfasst institutionell nunmehr sämtliche Bereiche der Möbelbranche. Nach Bildung von Fachbeirat und Arbeitskreis für die Küchenmöbelindustrie in den 1990er Jahren als Nukleus haben in den vergangenen Jahren Wohn- und Polstermöbelindustrie nachgezogen. 2016 nun vollzieht sich der letzte Lückenschluss mit der Bildung des Fachbeirats Handel – die Vorbereitungen dafür laufen auf Hochtouren, die Gründung ist für den 14. Januar in Frankfurt geplant.

## **IDM als Branchen-Austauschformat fest etabliert**

Das DCC als Datenkommunikationsverbund der Möbelindustrie und Träger des standardisierten Austauschformats IDM schafft mit diesem Schritt die notwendige Verbindung der gesamten Wertschöpfungskette und die Voraussetzung für ein umfassend vereinheitlichtes Datenformat.

Für die DCC-Vorsitzende Iris Munzer-Bukhari sowie für den langjährigen Geschäftsführer Dr. Olaf Plümer ein vollkommen logischer Schritt, der durch die unterschiedlichen Fortschritte bei der Formatentwicklung allerdings zu einer vielschichtigen und abgestimmten Vorgehensweise zwingt.

Die Branchen-Organisation DCC ist in den letzten Jahren auf einen stringenten Wachstumskurs eingeschwenkt; die weitaus große Mehrheit der Marktakteure ist inzwischen von der vereinheitlichten Datenkommunikation als bedeutendem Rationalisierungs- und Kostensenkungsfaktor überzeugt. Historisch begründet ist der Bereich Küche mit 24 Küchen- und Badmöbelherstellern und zwei Zulieferunternehmen der größte.

## **Möbelhandel begleitet die Entwicklungsarbeit seit Längerem**

Aktuell mit 14 Mitgliedern bringt sich die Polstermöbelindustrie in die Entwicklung des IDM Polster ein, mit den jeweiligen Tochterunternehmen steigt die Zahl der vertretenen Unternehmen sogar auf 20.

Der noch junge Bereich Wohnen, charakterisiert durch seine produktseitige Vielfalt von Garderobe und Wohnmöbel über Schlafen bis zur Kinderzimmerausstattung, findet gerade mit 13 Lieferanten zusammen. Zwangsläufig ist die Formulierung des Formats hier komplexer und die Datenvolumina sind größer, zudem nimmt das Segment Wohnen aus Vertriebsicht eine Art Mittelstellung zwischen IDM Polster und Küche ein.

Diese wenigen Zahlen zeigen jedoch, dass Industrie und Handel aktiv bei der Entwicklungsarbeit der Datenformate verbunden waren bzw. integriert sein mussten.

Denn in der täglichen Praxis unterstützen die Datenmodelle entscheidend die Kommunikation von Industrie in Richtung Handel und zurück. Die Schnittstellen, der Datentransfer, die Rationalisierungseffekte beziehen sich schon immer auf beide Seiten der Möbelvermarktung.

Zeitgewinn, Kosteneinsparungen, Reklamationsminderung, Beherrschung von Variantenvielfalt und Baugruppen, Planungsindividualität – alle Vorteile der IDM-Umsetzung greifen erst vollständig mit der Einbindung von beiden Partnern, von Industrie und Handel.

## **Mag. Christian Schellhorn, Leitung Datencenter XXXL Group**

XXXLutz-Gruppe:

„Die IDM-Nutzung im harten Tagesgeschäft hat uns restlos überzeugt“

„Alle Filialen des Handelshauses XXXL Lutz haben das erklärte Ziel, sämtliche Punkte ihrer selbst gesteckten Ziele in der ‚Agenda 2020‘ so zügig wie möglich umzusetzen. Dazu gehören eine hundertprozentige Sortimentsabdeckung über das standardisierte Datenformat IDM, die Automatisierung der Kommunikation mit der Industrie über ein einziges EDI-Format und die Nutzung eines offenen Branchenstandards ohne jedwede Abhängigkeiten.

Auch wenn wir uns der Herausforderung wohl bewusst sind: Die bereits bis heute nach Nutzung des IDM Polster in früher Entwicklungsstufe erzielten Erfolge hinsichtlich Reklamationen, Rückfragen, Bestellabwicklung, Datenhaltung, Preisermittlung oder Warenwirtschaft sind so durchschlagend positiv, dass wir sicherer denn je sind, mit der Unterstützung des IDM genau das Richtige zu tun.

Von unserer Mitarbeit im DCC-Fachbeirat Handel versprechen wir uns ein besseres Verständnis der handelseigenen Denkweise und unserer Bedarfe im täglichen Kundenverkehr, eine direkte Mitwirkung an der Formatgestaltung und natürlich eine erheblich optimierte Vernetzung zu vielen Wertschöpfungspartnern. Deshalb sind wir dabei!

## **Falk Hackmann, IT-Leiter, Musterring International**

Musterring International:

„Digitale Produktkataloge: Willkommen in der Gegenwart!“

„Eine logische Konsequenz unserer digitalen Welt ist, dass die Zahl digitaler Verkaufssysteme im Handel, wie z. B. iPad-Apps oder Webshops, weiter steigen wird. Ganz gleich um welche digitalen Systeme es sich handelt, für alle gilt: Will man es richtig machen, geht ohne Daten der Hersteller nichts!

Soll sich die Investition auszahlen, ist für Handel wie für Hersteller entscheidend, möglichst viele Partner anzuschließen. Bedeutet: Individuelle Lösungen der Datenversorgung müssen vermieden werden.

Dafür gibt es Standards wie IDM, die jedem Partner die eigene Entscheidung über das – IDM-fähige – Softwaresysteme überlässt, aber dennoch die gleichartige Kommunikation mit allen Beteiligten ermöglicht.

Für uns ist letztendlich entscheidend, unsere Produkte auch in den ‚digitalen Kojen‘ des Handelspartners zu platzieren. Deshalb unterstützen wir den IDM-Standard und fordern unsere Lieferanten auf, IDM-Daten bereitzustellen.

Will der Handelspartner dem Konsumenten möglichst viele Produkte auch digital anbieten, ist es sinnvoll, Standard-IDM-Kataloge zu nutzen. Will man als Hersteller vermeiden, künftig jeden Handelspartner individuell versorgen zu müssen, ist man sicher gut beraten, jetzt anzufangen und dem Handelspartner diese IDM-Kataloge bereitzustellen.“

## **Robert Schmandt, kaufmännischer Geschäftsführer, Einrichtungspartnerring VME**

Einrichtungspartnerring VME:

„Digitalisierung als Erfolgsfaktor nur durch standardisiertes Regelwerk möglich“

„Der Einrichtungspartnerring VME hat das klare Ziel, allen Gesellschaftern Produktdaten von bestmöglicher Qualität und in einheitlichem Format bereitzustellen. Daher setzen wir beim Datenformat auf den Branchenstandard.

In der Möbelbranche setzt sich das IDM-Format als einheitliches Datenformat immer mehr durch. Damit gibt es eine qualifizierte Basis für den Austausch von Produktinformationen, mit der elektronische Bestellungen fehlerfrei an die Industrie gelangen können.

Durch die Konfigurierbarkeit von Produktdaten im IDM-Format entstehen außerdem wichtige Impulse für den Verkauf am POS. Nur unter der Voraussetzung eines in der gesamten Möbelbranche akzeptierten Regelwerks für Artikeldaten werden digitale Produktdaten zum Erfolgsfaktor für Industrie und Handel.

Genau aus diesen Gründen unterstützen wir die Arbeit des DCC als Träger des IDM über den neuen Fachbeirat Handel.“

## **Durch Fachbeirat Handel klar strukturierte Kommunikation**

Dies „schreit“ geradezu nach einem zügigen, organisierten Engagement des Möbelhandels im DCC, um gemeinsam die standardisierte Datenkommunikation übergreifend und umfassend in der gesamten Branche zu realisieren. Aber auch, um Berührungspunkte abzubauen und um den Wissenstransfer zu beschleunigen.

Der Aufbau eines eigenständigen Fachbeirats Handel wird zudem von den mit dem DCC eng verbundenen Software-Partnern bzw. Daten-Dienstleistern gewünscht.

Mit einer Satzungsänderung wurde der Bildung des vierten Beirats im DCC formal von den Mitgliedern der Weg geebnet. Der FB Handel wird sowohl Händlern als auch Einkaufsverbänden offenstehen.

Natürlich ist auch die Teilnahme von Herstellern bei Bedarf und Interesse wünschenswert und möglich. Als gewissermaßen „geborene“ Mitglieder sieht DCC-Geschäftsführer Dr. Plümer zudem GS1, den BVDM und natürlich auch den ZGV, die ihre Teilnahme zugesichert haben.

Dass die Software-Häuser mitwirken werden, steht bereits fest. Bei der Akquisition führender Anbieter von Warenwirtschaftssystemen haben die Daten-Dienstleister dem DCC ihre Unterstützung versichert – Anbieter von Konfiguratoren und Planungsprogrammen signalisieren parallel großes Interesse.

## **Nachfrage zur Mitwirkung groß, erste Gründungsmitglieder bereit**

Den Start im kommenden Jahr unterstützen in vorderster Front die bereits heute in anderen Beiräten beteiligten Handelsunternehmen. Plus diejenigen, die bis zum Gründungsakt akquiriert werden oder auf das DCC zukommen.

Verbindliche Zusagen liegen der DCC-Geschäftsstelle in Herford von der BDSK Handels GmbH & Co. KG – bekannt als XXXL Lutz –, der Krieger Business Services GmbH & Co. KG (Krieger-Höffner-Gruppe/KHG) und von der Dodenhof Posthausen KG vor.

Mitarbeiten wird auch die Musterring International Josef Höner GmbH & Co. KG als Möbelanbieter und Markenverbund.

Die Einrichtungspartnerring VME GmbH & Co. KG sowie die Garant-Gruppe haben inzwischen eindeutig positive Voten nach Herford entsandt, Der Kreis – Einkaufsgesellschaft für Küche & Wohnen mbh & Co. KG ist bereits seit Langem mit dem DCC verbunden.

Weitere Einkaufsverbände, Möbelhändler des Mittelstands und der Großfläche sowie Firmen des Onlinehandels sind willkommen, die Gespräche laufen derzeit in vertraulichem Rahmen.

## **Premieren-Agenda: Planungsoptimierung, Klassifizierungssysteme und EDI**

Der neue Fachbeirat wird ab 2016 zwei- bis dreimal pro Jahr tagen, regelmäßige Netzwerk-Treffen mit den drei Hersteller-Fachbeiräten im DCC sind vorgesehen.

Ein erster Themenkatalog ist bereits artikuliert: So kommen drängende Fragen wie „Was sind typische Planungsfehler?“ und „Wie können Fehler planungs- bzw. softwareseitig verhindert werden?“ im Handelsbeirat wohl zuerst auf die Agenda.

Die Arbeit an der Identifizierung und dem Ausschluss von Konfigurations- und Planungsfehlern wird begleitet von der Formulierung der spezifischen Anforderungen des Handels an die IDM-Standards Küche/Bad, Polster und Wohnen.

Das Thema EDI-Prozesse für Bestellung und Logistik steht ebenso auf der Tagesordnung wie die Applikation eines sinnvollen Klassifizierungssystems sowohl für Möbel als auch für Boutique-Artikel, Beleuchtungskörper, Heimtextilien und andere Artikelgruppen im Möbelhandel.

## **„Win-win“ für alle Beteiligten und die gesamte Branche**

Dass dem Möbelhandel die Datenkommunikation unter den Nägeln brennt, zeigen unsere Statements bekannter Protagonisten auf diesen Seiten wohl deutlich. Schließlich steht der Handel als Absatzmittler in unmittelbarem Kontakt zum kaufentscheidenden Endgebraucher.

Und der ist wählerischer und anspruchsvoller denn je – unberechenbar und zu alternativen Konsumausgaben zuungunsten von Möbeln leider jederzeit bereit.

Deshalb organisiert das Daten Competence Center aus neutraler Position die Datenkommunikation der Branche zu gegenseitigem Nutzen der Wertschöpfungspartner. Mit der schlüssigen Vernetzung der Marktakteure Möbel-Handel und -Industrie ist das DCC als Branchen-Organisation jetzt einen gewaltigen Schritt vorangekommen – mit dem Ziel eines maximalen Gewinns für alle Beteiligten.

Dr. Frank B. Müller

[zum Seitenanfang](#)