

# Kika/Leiner optimiert B2B-Prozesse

Österreichische Steinhoff-Tochter setzt seit letztem Mai die B2B-Kommunikations-Lösung „XcalibuR“ von Diomex ein | Digitalisierungs-Lösungen

Die Rudolf Leiner GmbH mit Sitz in St. Pölten setzt seit Mai die B2B-Kommunikations-Lösung „XcalibuR“ ein. Die Lösung der Diomex Software GmbH gewährleistet der Kika/Leiner-Gruppe einen effizienten bidirektionalen Datenaustausch der Stamm- und sämtlicher Bewegungsdaten mit ihren Lieferanten. Dazu wurden im ersten Schritt die Stammdaten-Schnittstellen geschaffen und das Stammdaten-Management eingeführt.

„XcalibuR“ ist bei Kika/Leiner gleich an mehrere Software-Lösungen angebunden: An das ERP-System Microsoft Dynamics und Eigenentwicklungen wie den Verkaufs-Assistenten, ein Lieferanten-Portal und die Artikelanlage. „XcalibuR“ kommuniziert bei uns mit vier Systemen. Trotz dieser erschwerten Bedingungen wurden der Zeitrahmen und das Budget von Diomex absolut eingehalten“, erläutert Susann Kropik, Projekt-Organisatorin bei Kika/Leiner. Im zweiten Schritt erfolgte bis Ende September das Rollout des „XcalibuR“-Konfigurators in allen österreichischen Filialen. Heute deckt die B2B-Kommunikations-Lösung den gesamten Prozess des Datenaustausches vom Produktions-System bis zum PoS ab.



**Susann Kropik, Kika/Leiner: „Die Integration von ‚XcalibuR‘ führt zu einer sehr hohen Stammdaten-Qualität, reduziert die Pflege der Massendaten und optimiert die Geschäfts-Prozesse.“**

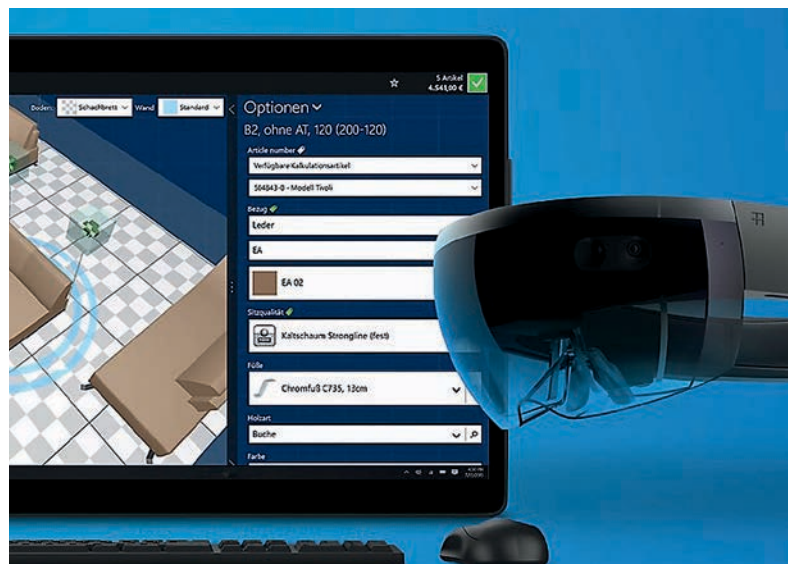
## Alle Stammdaten aktualisiert

Noch bis vor Kurzem wurden in der Gruppe alle Artikel Daten manuell erfasst – immerhin etwa 35.000 neue Artikel pro Jahr. „Das größte Problem bei der Datenerfassung war früher, dass die Daten zum Zeitpunkt des Erfassens nie vollständig waren, was einen immens hohen Erfassungsaufwand zur Folge hatte. Zum Teil mussten unsere Sachbearbeiter bis zu achtmal nachtelefonieren, bis einzelne Artikel Daten bestellfähig im System waren. Noch zeitraubender war aber die Daten-Pflege. Die Massendaten-Pflege hätten wir ohne externe Unterstützung nicht mehr bewerkstelligen können. Jetzt haben wir mit ‚XcalibuR‘ in nur zwei Monaten über 300.000 Artikel-Stammdaten aktualisiert“, berichtet Kropik. Um künftig alle Daten sofort anlagefähig zu haben, strebt Kika/Leiner eine hohe Daten-Standardisierung an. „Hierzu wurden im ersten Schritt 160 Lieferanten über unser gewünschtes Stammdaten-Format informiert. Wenn

erst einmal die Stammdaten-Qualität mit den Lieferanten abgestimmt ist, haben wir eine Win-win-Situation auf beiden Seiten“, so die Projekt-Organisatorin.

## Sehr schnell und sehr flexibel

Standen den zuständigen Mitarbeitern bei Kika/Leiner früher 40 Prozent ihrer Arbeitszeit für die Artikel-Neuanlage und Bearbeitung zur Verfügung, sieht dies heute gänzlich anders aus. Interne Analysen des Händlers belegen, dass „XcalibuR“ den Erfassungs- und Pflegeaufwand drastisch reduziert. „Wir haben exemplarisch Depot unter die Lupe genommen. Für die Anlage von 300 Artikeln haben wir früher drei Tage benötigt. Mit ‚XcalibuR‘ liegen wir inklusive Nachbearbeitung durch den Einkauf bei vier Stunden“, rechnet Kropik vor, die aber weiteres Einspar-Potenzial sieht: „Da wir die Schnittstelle erst vor Kurzem in Betrieb genommen haben, können wir den Prozess sicher weiter optimieren und noch mehr Zeit



ein sparen. Bei den Stammdaten können wir neue Listen mit wenigen Mausklicks anlegen. Wir haben heute die Möglichkeit, sehr viele Artikel Daten sehr schnell und sehr flexibel einzulesen, ohne dass der Einkauf Tage oder gar Wochen verplant ist. Ein weiterer Nutzen von ‚XcalibuR‘ ist, dass die Datenqualität gegenüber früher unvergleichlich besser geworden ist.“

## Steigerung der Effizienz

Auch wenn die Einführung des Konfigurators gerade erst abgeschlossen ist, haben sich erste Prozesse bereits spürbar verbessert. So hat „XcalibuR“ den gesamten Bestell-Prozess deutlich verkürzt und die Fehlerquote durch die logisch korrekte Zusammenstellung erheblich reduziert. „Auch die Planungsqualität ist mit den neuen Daten wesentlich besser geworden. Unser Verkauf kann z.B. eine Garnitur mit dem Kunden direkt am PC planen, speichern und anschließend in super Qualität mit Skizze und allen nötigen Komponenten ausdrucken. Da alle Artikel mit unseren Preisen in ‚XcalibuR‘ hinterlegt sind, können auch bei der Preisfindung keine Fehler mehr auftreten. Der Prozess, der von ‚XcalibuR‘ im Verkauf beeinflusst wird, ist schon enorm stark! Hier haben wir ein absolut positives Feedback von unseren Verkäufern. Die Anwender-Freundlichkeit der Lösung ist so gut, dass selbst die

kritischsten Mitarbeiter begeistert sind“, bilanziert Kropik. Zudem verlaufe die Zusammenarbeit mit Diomex äußerst positiv: „Egal um was es geht, Diomex steht uns immer mit Rat und Tat zur Seite.“

## Neue Zukunfts-Optionen

Auf die Möglichkeiten, welche der Konfigurator künftig noch bieten wird, freut man sich bei Kika/Leiner sehr. So könnten optional 3D-Daten zur Konfiguration eingesetzt werden, um ein noch größeres Beratungs- und Planungsspektrum zu erreichen. „Mit 3D-Daten können wir z.B. zukunftsweisende Technologien wie die 3D-Brille zur Visualisierung einsetzen“, schwärmt die erfahrene Projekt-Organisatorin. Die weiteren Schritte sind geplant: Aktuell steht die Anbindung eines Webshops an. Damit hat der Kunde künftig direkten Zugriff auf Möbel in allen verfügbaren Varianten. Die hierzu notwendigen Daten werden über „XcalibuR“ automatisch im Shop bereitgestellt und variant abgebildet. „Dazu kommt, dass wir ‚XcalibuR‘ jetzt im Konzern länderübergreifend vorstellen und einführen. So können wir die in St. Pölten einmal generierten Stammdaten später im ganzen Konzern nutzen“, so Kropik abschließend. Auf der imm präsentiert sich Diomex auf dem Boulevard Mitte. gs

[moebelmarkt.de](http://moebelmarkt.de) → ERFOLG