

möbelonline – viel mehr als elektronischer Datenaustausch!

Der Möbelmarkt wird zunehmend schwieriger. Deshalb ist sicher: Nur die Besseren (Konzepte) werden überleben. Professioneller Umgang der Branchen-Partner untereinander und mit dem (potentiellen) Endkunden gehört dazu.

Medienbruchfreie Wertschöpfungsketten in der Möbelbranche, vom Zulieferer über den Hersteller bis zu den Kooperationen und dem Handel, unter Einschluss der Logistik, sind ein „Muss“, gelebte Professionalität, um die Branche beim Wettbewerb um die Euros der Konsumenten wieder nach vorne zu bringen!

Elektronischer Datenaustausch – bedeutender Teil der Unternehmensstrategie

Argumente, die deutlich machen, dass es beim elektronischen Datenaustausch (EDI) um wesentlich mehr geht als um Transaktionskosten-Ersparnis:

- In Produkt-Konfiguratoren und Planungssystemen verarbeitbare Produkt(varianten)daten der Hersteller erlauben den Verkäufern des Handels einen sicheren und umfassenden Umgang mit der angebotenen Produkt-Vielfalt der Industrie.
- Auf diesen Produktdaten basierender Datenaustausch (der Warenwirtschaftssysteme) mit der Industrie führt zu schneller, sicherer, (weitestgehend) fehlerfreier Erstellung von Angeboten bzw. Abwicklung von Aufträgen! Zusammen mit dadurch möglichen kürzeren Lieferzeiten bedeutet dies: Mehr und zufriedenere Kunden – ohne das übliche Preis-Dumping!
- Die Präzisierung unklarer Aufträge (des Handels) bzw. die daraus evtl. resultierenden Reklamationen verschlingen jährlich bei Herstellern und Handel Milliardenbeträge! Sichere, medienbruchfreie Auftragsabwicklung kann diesen Aufwand zweifellos drastisch reduzieren und der Branche wieder zu mehr Akzeptanz bei den potentiellen Käufern verhelfen. Und damit lassen sich die Euros des Konsumenten von den „Ausgabe-Alternativen“ (z.B. Tourismus, Autos, Unterhaltungselektronik, etc.) wieder zu den Möbeln „umlenken“.
- Außerdem noch die geringeren (direkten) Kosten bei Herstellern und Handel durch elektronischen Datenaustausch bedeuten: Bessere Ergebnisse bei allen Partnern der Branche!
- Europäische Märkte müssen noch stärker erschlossen werden, was schwerlich ohne „Online-Konzepte“ wirtschaftlich und effizient vorstellbar ist.

EDI erfordert partnerschaftliche Lösungen

Unschwer ist zu erkennen, dass branchenweit durchgängige Lösungen nie erreichbar sind im Rahmen divergierender (Einzel-)Interessenlagen mit um diese herum organisierter Einzellösungen der verschiedenen Marktteilnehmer – wie in der Vergangenheit häufig geschehen. Alle Partner müssen die Überzeugung haben, dass sie nur durch partnerschaftliche Zusammenarbeit (Denn, die Kette ist nur so stark, wie ihr schwächstes Glied!) in den Geschäftsprozessen erreichen können, was ihnen mit Einzellösungen niemals möglich wäre. Die heute vorhandene (sinnvolle) Vielfalt an Datenformaten stellt dabei kein Hemmnis

dar, sondern es kann und muss damit im Sinne schneller Lösungen und Minimierung der Aufwände konsequent umgegangen werden.

Die Ist – Situation

EDI in der Möbelbranche, das sind heute vor allem zahlreiche bilateral erfolgreich realisierte Projekte zum Auftragsdaten-Austausch zwischen großen Möbelherstellern und großen Handelsunternehmen, auf Basis eindeutiger Artikel (EAN-Nummern). Weitere derartige Verbindungen des Handels, z.B. auch mit kleineren, auf den Datenaustausch vorbereiteten Herstellern, sind kurzfristig möglich. Kooperationen sind zunehmend dabei, für ihre Mitglieder den Auftragsdaten-Austausch mit den Lieferanten zu organisieren. Überfällig sind aber (Standard-)Lösungen, die auch von kleineren Partnern wirtschaftlich eingesetzt werden können und dies ohne umfassendes Know how dazu im eigenen Unternehmen aufbauen bzw. vorhalten zu müssen.

Die Branchenverbände sind aufgerufen, mit Unterstützung von möbelonline, bei ihren Mitgliedern „auf breiter Front“ die Überzeugung voranzubringen, dass EDI „ein Muss“ ist und deshalb auch die

Schaffung und Forcierung der generellen Voraussetzungen dafür bei:

▪ **Handel / Kooperationen:**

- PC's mit EDI-fähigem Warenwirtschaftssystem, das auch Lieferzeiten- und Lieferavis-Informationen der Hersteller bzw. Logistik-Dienstleister an den richtigen Arbeitsplatz bringt!
- Produkt-Konfiguratoren und Planungssysteme (für planungsintensive Wohn-, Küchen-Büromöbel), die diverse Produkt-Datenformate in Kombination zulassen und mit der Warenwirtschaft in direkter (zwangsläufiger) Verbindung stehen (entscheidender Punkt, aber heute nur bedingt gegeben!).
- Um dem Handel möglichst schnell umfassende Produktdaten zugänglich zu machen, müssen (durch die Software des Handels) verschiedene Zugänge zu den Daten eröffnet werden:
 - Von den angebotenen Software-Lösungen muss die gegebene Vielfalt der Produktdaten(formate) verarbeitet werden können, ohne sie vorher (bei Handel / Kooperationen) auf einen „Generalnenner“ bringen zu müssen. Die Hersteller werden im „Normalfall“ die Produktdaten ihren Vertragspartnern in Handel / Kooperationen direkt zur Verfügung stellen für die Nutzung in Konfiguratoren, Planungssystemen bzw. Warenwirtschaftssystemen.
 - Diese Daten können aber auch – optional, nicht zwingend – über bestimmte allgemein zugängliche Plattformen (z.B. über den Internetauftritt des Herstellers oder Portale im Internet) oder über Daten-Pools von Dienstleistern zur Verfügung gestellt werden. Die zwischen Partnern vereinbarten speziellen Preis-/Zahlungskonditionen müssen dann separat den Warenwirtschaftssystemen übermittelt werden.
- Anlieferungseinschränkungen dürfen keine unzumutbaren Aufwände bei der Transport-Logistik bzw. keine Lieferzeiten-Verlängerung zur Folge haben!
- Sind die von Herstellern bzw. Handel benutzten Auftragsdatenformate unterschiedlich, so kann deren Umsetzung in das jeweilige Format des Partners beim jeweiligen Partner oder aber auch bei entsprechenden Dienstleistern (Clearing Centern) stattfinden.

▪ **Industrie (Hersteller bzw. Zulieferer):**

- Bereitstellung der Produktdaten incl. Abbildung angebotener Variantenvielfalt, (Brutto-) Preisfindung und Multimedia-Informationen in einem geeigneten Produktdatenformat mit durch den Handel direkt übernehmbarer Datenaufbereitung. Die Generierung dieser Daten ist in diversen ERP-Systemen standardmäßig gegeben.
- Unterstützung des elektronischen Datenaustauschs in den Geschäftsprozessen der Auftragsabwicklung mit dem Handel bzw. den Zulieferern.
- Sind die von Herstellern bzw. Handel benutzten Auftragsdatenformate unterschiedlich, so kann deren Umsetzung in das jeweilige Format des Partners beim jeweiligen Partner oder aber auch bei entsprechenden Dienstleistern (Clearing Centern) stattfinden.

▪ **Logistik-Dienstleistern**

- PC's mit EDI-fähiger Versand(touren)planung und –steuerung, in die von den Herstellern per EDI die zur Auslieferung vorgesehenen Aufträge überstellt werden, Lieferavise für den Handel frühzeitig (und damit Zeitvorteile für die Versandplanung des Handels) erzeugt werden und die tatsächlichen Auslieferungen, Retouren, Reklamationen etc. an die Hersteller zurück übertragen werden.
- Analoges gilt auch für die Logistik zwischen Zulieferern und Herstellern.

möbelonline, der unabhängige Verein der Möbelbranche zum Thema EDI

möbelonline ist der Verein der Branche, der objektiv und unabhängig Lösungswege für den umfassenden und durchgängigen elektronischen Datenaustausch aufzeigt und unterstützt und alle Partner der Branche in medienbruchfreien Wertschöpfungsketten zusammenbringt, zum Vorteil aller Beteiligten.

Mitglied in möbelonline zu sein heißt: Die massiven und konsequenten Aktivitäten des Vereins im Sinne der geschilderten Ziele zu unterstützen und dabei auch für konkrete eigene Projekte in diesem Themenkreis objektive und fachmännische Hilfestellung zu erfahren. Eine große Mitgliederzahl führt auch zu schnellerer und größerer Akzeptanz der durch den Verein präferierten Standards und Gesamt-Szenarien.

Wenn Sie noch mehr Argumente für den elektronischen Datenaustausch in der Möbelbranche bzw. ihr Unternehmen erfahren möchten, sollten Sie folgende Veranstaltung besuchen:

möbelonline packt ein heißes Eisen an:

Warum bringt – auch bei schlechter Auftragslage - elektronischer Datenaustausch die Möbelbranche voran?

- Kurzberichte über erfolgreiche Projekte
- Elektronischer Datenaustausch – bedeutender Teil der Unternehmensstrategie
- Datenformate für EDI im Wohnmöbelbereich (CSA-PRICAT 7.0, EANCOM und andere)
- möbelonline bringt die Partner der Möbelbranche in Wertschöpfungsketten zusammen

möbelonline lädt seine Mitglieder und alle Partner der Möbelbranche herzlich ein zu zwei Veranstaltungen, die diese Frage klar beantworten werden.

Wann und wo diese Veranstaltungen stattfinden, entnehmen Sie bitte unserem Internet-Auftritt: www.moebelonline.com, Aktivitäten / Kalender.

Melden Sie sich zu den Veranstaltungen bitte telefonisch, per Fax oder per eMail an bei

möbelonline e.V.

Heidestraße 50
32051 Herford

Tel. 05221 / 1012900
Fax 05221 / 1012901

eMail moebelonline@web.de
www.moebelonline.com

Wir freuen uns auf Ihr Kommen.

Fax – Antwort

Ich / Wir komme(n) gerne zu Ihrer Veranstaltung am in

Name

Name

Firma

.....

.....

.....
Datum, Unterschrift