



## 100.000 Euro gespart

Vertikale Kooperationen in der Möbelbranche versprechen große Optimierungspotenziale

### In Kürze

Als einer der Ersten seiner Branche stellte der Möbelhersteller Venjakob mit Hilfe von PROZEUS seine Bestellannahme und Auftragsabwicklung auf einen papierlosen Prozess um. Hierfür nutzt das Gütersloher Unternehmen einen elektronischen Katalog mit Konfigurationsmöglichkeit für die einzelnen Möbel. Durch die elektronische Anbindung an das Warenwirtschaftssystem entfällt die manuelle Bearbeitung komplett, was pro Bestellung zwei der bisher benötigten drei Minuten Bearbeitungszeit spart. Hochgerechnet ergibt dies eine Ersparnis von jährlich mehreren Tausend Euro.

„Bis vor Kurzem lagen bei uns erhebliche Rationalisierungs- und Qualitätsreserven brach. Jetzt fühlen wir uns für die Zukunft gerüstet. Unsere Devise lautete: lieber rechtzeitig mitmachen als hinterhinken“, zieht Ralf Gieshoidt, Leiter IT bei der Alfons Venjakob GmbH, ein zufriedenes Fazit. Der mittelständische Möbelproduzent aus Gütersloh, spezialisiert auf Sitzgruppen und Couchtische, entschied sich im Sommer 2006, Pionierarbeit im Rahmen des Förderprojekts PROZEUS zu leisten und gemeinsam mit dem Partnerunternehmen tejo Möbel Management Holding, einem der größten Möbeleinzelhändler Norddeutschlands, als einer der Ersten, Aufträge komplett elektronisch abzuwickeln. Das Projekt zeigte beispielhaft, wie sich in der Möbelbranche durch den Wechsel von manueller, papierbasierter Auftragsbearbeitung hin zu elektronischen Prozessen jährlich Tausende Euro einsparen lassen. Venjakob konnte die Online-Anbindung inzwischen auf zwei weite-

### Keine Zukunftsmusik mehr

Dieses Pilotprojekt zeigt das Optimierungspotenzial in der Möbelbranche auf Basis der globalen GS1-Standards. Insbesondere in dem CSA-Konzept, das es erlaubt, auch variantenreiche Produkte abzubilden, liegt eine nicht zu unterschätzende Möglichkeit, dem undurchsichtigen und fehlerträchtigen Prozessdschungel voll von manuellen Eingriffen und Telefonabsprachen Herr zu werden.

Unter dem Schlagwort „Efficient Consumer Response“ setzen vor allem Unternehmen der Lebensmittel- und Konsumgüterbranche auf moderne Logistik- und Kundenansprachestrategien, um die vorhandenen Einsparpotenziale zu realisieren. Das ECR-Konzept entstand unter der Devise „Kooperation statt Konfrontation“ Mitte der 1990er Jahre in dieser Branche mit dem Ziel, in der gesamten Wertschöpfungskette Rationalisierungspotenziale vor allem durch elektronisch unterstützte Prozesse zu erreichen. So soll auf der Logistikseite (Supply Side) die Ware effizient von der Produktion bis in das Verkaufsregal gelangen, wobei sich nicht wertschöpfende Tätigkeiten, die der Kunde am Ende mitbezahlt, minimieren. Dadurch dass Unternehmen auf der Marketingseite (Demand Side) Konsumenten- bzw. Kundennachfrage präzise erkennen und diese gemeinsam mit Partnerunternehmen interpretieren, können sie Wachstum generieren.

### Neue Initiative „Connecting Furniture Business“

GS1 hat sich nun – auf Basis der Erfolge in Pilotprojekten und der starken Nachfrage seitens Unternehmen der Möbelbranche – entschlossen, die ECR-Strategien auch für die Möbelbranche nutzbar zu machen. Dazu hat GS1 Germany mit Unterstützung der Unternehmensberatung Institut, Management + Consulting AG (IM+C) die Initiative „Connecting Furniture Business“ gestartet. Ziel der Initiative ist die Umsetzung vertikaler Prozesse zwischen Herstellern und Händlern zu optimieren und so dem Verbraucher ein verbessertes Warenangebot zu präsentieren und gleichzeitig höhere Gewinne für Industrie und Handel zu generieren. Dieses Vorgehen fußt auf der Grundidee, dass sich Prozesse auf Basis übergreifender Standards effizienter umsetzen lassen als bei ständiger Abstimmung der Anforderungen auf bilateraler Ebene. Gelingt es der Möbelbranche, sich auf Grundregeln für Prozess- und IT-Abläufe zu einigen, so haben alle Unternehmen die Chance, die von Venjakob aufgezeigten Potenziale zu realisieren. Dazu gehören die Vereinfachung der Prozesse in der Auftragsabwicklung, Rechnungsstellung, und Filialverteilung. Weiterhin lassen sich durch geringere Lagerbestände und Transportkosten die Logistikkosten reduzieren, während die Flächenproduktivität steigt. Dies hilft bei der Profilierung gegenüber dem Wettbewerb und unterstützt Umsatz- und Margenwachstum sowie eine Erhöhung der Marktnähe und Kundenbindung.

re Kunden ausweiten und rechnet damit, mittelfristig 70% seiner Kunden elektronisch zu erreichen, da auch die großen Möbelaufkäuferverbände wie Atlas, Begros, Union und VME das System mittragen. Hochgerechnet auf ein Jahr spart Venjakob mit diesem Vorgehen 100.000 Euro, außerdem entfallen Anmahnungen für Auftragsbestätigungen, die Zahl der Doppel- und Falschliefungen ist signifikant gesunken ebenso wie verloren gegangene Bestellsfaxe.





**In der Möbelbranche gibt es bereits bereits Bestrebungen zur Zusammenarbeit zwischen Handel und Herstellern.**

Am Ende profitiert vor allem der Endkunde durch höhere Auswahl, mehr Service und ein verbessertes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Matthias Kant, Vorstand der IM+C, kann von zahlreichen erfolgreichen vertikalen Kooperationen in der Möbelbranche berichten. So hat beispielsweise Quelle im letzten Jahr einen sehr großen Fokus auf das Thema Category Management für seine Living-Sortimente gelegt, sowohl für Markenlieferanten als auch für seine Handelsmarken. Andere Beispiele aus der Projektpraxis zeigen die bereits weite Verbreitung von vertikalen Kooperationen in der Möbelbranche:

- Ein international führender Hersteller von zerlegten Spanplattenmöbeln setzt in Key-Account-Konzepten Maßnahmen ein wie den Einsatz von Promotoren, Leitsysteme, POS-Marketing und Flächenkonzepte.

- Ein international führender Hersteller von Küchengeräten und weißer Ware entwickelt eine Category-Management-Kooperation mit einem der größten Küchenhändler Europas.

- Ein führender Möbelhändler in den Bereichen Discount und SB implementierte eine Prozess- und Supply-Chain-Optimierung unter Einbeziehung der wichtigsten Lieferanten.

Auch Thomas Stolletz, Geschäftsführer der Poco Einrichtungsmärkte, unterstützt die Initiative „Connecting Furniture Business“: „Bei uns haben vertikale Kooperationen schon seit Jahren einen hohen Stellenwert. Wir sehen noch große Potenziale in einer verbesserten Abstimmung der Planung und Logistik zwischen Möbelindustrie und Möbelhandel.“ Wichtige Themen sind für Stolletz als Möbelhändler insbesondere eine optimierte Planung und

## Vom Papier zum elektronischen Dokument

Von allen Aufträgen, die bei Venjakob eingehen, kamen bislang 88% per Fax, 10% per eMail und 2% auf dem Postweg. Jeder Auftrag erforderte eine manuelle Bearbeitung, beispielsweise um Kundennummern zu ergänzen, die Lieferantenadresse zu ermitteln oder auf Unlogiken bei Artikelnummer und -beschreibung zu prüfen, bevor er manuell in das Warenwirtschaftssystem eingegeben wurde. Anschließend wurden die neuen Aufträge terminiert, das Material reserviert, die Auftragsbestätigung erstellt und per Fax, eMail oder Brief versendet. Alles in allem ein recht aufwändiger Prozess, der im Schnitt zwar nur drei Minuten in Anspruch nahm, aber dessen gesamte Durchlaufzeit pro Auftrag ganze drei Tage betrug. Im PROZEUS-Pilotprojekt richtete Venjakob daher einen elektronischen Katalog auf der Branchenplattform IWO furn ein. Dies ermöglicht das von GS1 Germany erarbeitete standardisierte Datenformat CSA-PRICAT, welches Stammdaten von hochvariablen Artikeln abbilden kann (CSA steht für Customer Specific Articles). Für jede Variante wie Holzart, Farbe, Stoff, jede Ausprägung, zum Beispiel Eiche hell oder Buche hell, und jeden Artikel legt das System einen Datensatz an. Die verschiedenen Datensätze, die einen Artikel beschreiben, können dann miteinander verknüpft und um ein Bild ergänzt werden. Der Kunde, im Pilotprojekt tejo, kann dann online auf der Plattform mittels eines Konfigurators auf den Produktkatalog von Venjakob zugreifen und ordern. Venjakob ruft die Bestellungen täglich per Internet-Download ab, wodurch das Warenwirtschaftssystem von Venjakob automatisch eine Auftragsbestätigung auslöst. Auch die Rechnungen werden im EANCOM®-Format im Warenwirtschaftssystem erzeugt und über die Plattform an den Kunden übertragen. Dadurch benötigt die komplette Auftragsbearbeitung nur noch einen anstelle von drei Tagen, die manuelle Bearbeitung entfällt komplett, was zwei Minuten pro Auftrag spart.

Warensteuerung durch Bereitstellung von Abverkaufsdaten, eine Verringerung der Lagerbestände und Steigerung der Umschlaggeschwindigkeiten in den Outlets sowie Optimierung des Liefer- und Distributionsmanagements. Weitere Ansatzpunkte für die Initiative nennt Clemens Deventer, Geschäftsführer der Germania Werk Krome GmbH & Co. KG, einem bedeutenden Hersteller hochwertiger Mitnahmemöbel. Deventer sieht Potenzial in der Möbelindustrie, vor allem in einer kundenorientierten Sortimentsgestaltung mit Category Management.

Zurzeit wird im Rahmen von Einzelgesprächen der Handlungsbedarf in der Branche eruiert. Bei entsprechendem Interesse plant GS1 Germany in Zukunft auch ein Branchenmanagement „Möbel“ einzurichten. Damit würde dann ein regelmäßiger Austausch der Möbelbranche über die Möglichkeiten, Prozesse mit GS1 Standards zu optimieren, gefördert. ■■■■■



**Steffi Kroll**  
kroll@gs1-germany.de



**Philipp Botzenhardt**  
botzenhardt@gs1-germany.de

## Über PROZEUS

Gefördert vom Bundeswirtschaftsministerium unterstützt PROZEUS die eBusiness-Kompetenz mittelständischer Unternehmen durch integrierte PROZEUS und etablierte eBusiness-Standards. Die nicht profitorientierte Initiative PROZEUS wird betrieben von GS1 Germany gemeinsam mit dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln Consult.

PROZEUS versteht sich als zentrale Anlaufstelle für Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern aus den Branchen der Industrie sowie der Konsumgüterwirtschaft und des Handels. Von PROZEUS empfohlene eBusiness-Lösungen sind zukunftsfähig und investitionssicher, da sie auf kostengünstigen, neutralen und international akzeptierten eBusiness-Standards basieren.

PROZEUS bietet unter anderem die Möglichkeit der Teilnahme und Einblick in eine wachsende Basis von mittlerweile über 60 Pilotprojekten, deren Verlauf und Ergebnisse unter anderem über die PROZEUS-Website [www.prozeus.de](http://www.prozeus.de) allgemein zugänglich gemacht werden. Da auch das Projekt von Venjakob durch PROZEUS gefördert wurde, erscheint Anfang 2008 eine Broschüre über die Erfahrungen, Inhalte und Nutzenpotenziale, die hier erarbeitet wurden.

