



Möbel Rieger ist mit über 1.500 Mitarbeitern in elf Wohn- und Küchenhäusern in Baden-Württemberg und Thüringen eines der erfolgreichsten Familienunternehmen unter den mittelständischen Einrichtungshäusern in Deutschland.
Fotos: Möbel Rieger

Mehr Effizienz durch optimierte Stammdaten

Möbel Rieger – mit „XcalibuR“ von Diomex bestens gerüstet | Neue Konzepte

Seit zwei Jahren nutzt Möbel Rieger die B2B-Kommunikationslösung „XcalibuR“ der Diomex Software GmbH & Co. KG, um die Stammdaten zu optimieren und Unternehmensprozesse effizienter zu gestalten. Ausreichend Zeit für Organisationsleiter Torben Boockmann, ein fundiertes Urteil zu „XcalibuR“ abgeben zu können.

Ein wesentliches Ziel bei der Einführung von „XcalibuR“ bei Möbel Rieger vor zwei Jahren war die Automatisierung und Optimierung der Stammdatenanlage. Bis zu diesem Zeitpunkt wurde die Datenpflege der damals 235.000 Artikel von 16 Sachbearbeitern im Einkauf in unzähligen Stunden durchgeführt.

Offen für alle Daten

Um für alle digitalen Stammdaten offen sein zu können, fiel die Wahl Ende 2016 auf die B2B-Kommunikationslösung „XcalibuR“, die im Frühjahr 2017 in den vorhandenen Warenwirtschaftsprozess von MHS integriert wurde. Rückblickend ist Rieger-Organisationsleiter Torben Boockmann überzeugt, dass die Verantwortlichen mit der Wahl von „XcalibuR“ die richtige Entscheidung getroffen haben. „Die letzten Monate waren für uns sehr spannend. Wir haben mit einigen Lieferanten und mit diversen Marktbegleitern über das Thema digitale Stammdaten und ‚XcalibuR‘ gesprochen und festgestellt, dass dieses System immer mehr Zuspruch erhält. Wir sind uns daher absolut sicher, aufs ‚richtige Pferd‘

gesetzt zu haben. Die Lösung ist für uns der zentrale Dreh- und Angelpunkt digitaler Stammdaten.“

Vor wenigen Wochen erst hatte das VME-Mitglied mit „XcalibuR“ die PIM-Daten des Verbandes in die eigene Stammdatenwelt integrieren und somit einen weiteren wichtigen Schritt in Richtung E-Commerce machen können. Boockmann: „Außerdem konnten bereits sehr viele Prozesse im Bereich Stammdaten durch ‚XcalibuR‘ optimiert und verbessert werden, was immens Zeit und Ressourcen spart.“

Fast 250.000 Artikel mit „XcalibuR“ verarbeitet

Aktuell werden bei dem Einrichtungshaus die Stammdaten von über 300 Lieferanten mit Hilfe von „XcalibuR“ verarbeitet. „Obwohl uns ein Teil der Lieferanten noch Excel-Listen liefert,



die wir dann in unser System importieren müssen, konnten wir in der kurzen Zeit über 50 Lieferanten direkt anschließen und werden diesen Weg auch gemeinsam mit der Industrie weiter forcieren. In den kommenden Wochen werden wir noch mehr als 5.000 Artikeldaten aus dem PIM-System des VME integrieren und so einen nachhaltigen Datenaustausch einrichten können. Ganz genau beziffern kann ich es nicht, aber wir verarbeiten den Großteil unserer 250.000 angelegten Artikel mit ‚XcalibuR‘“, so der Organisationsleiter.

Der Kunde im Mittelpunkt

Dank der mit „XcalibuR“ neu geschaffenen Datenstruktur stehen die Daten heute in identischer Form und mit identischen Inhalten dem Warenwirtschaftssystem und Lösungen in Folgeprozessen zur Verfügung. Dadurch hat sich zum Beispiel auch die Kundenberatung am POS verändert. „Durch den Einsatz des Configurators auf einem Tablet kann das gesamte Beratungsgespräch direkt an der Ware erfolgen. Am Schreibtisch wird abschließend nur noch der Kaufvertrag geschlossen. Der gesamte Prozess spart dem Verkauf

„XcalibuR‘ ist für uns im Tagesgeschäft nicht mehr wegzudenken und beschleunigt das Verarbeiten der Stammdaten erheblich. Aber auch im Verkauf gewinnt ‚XcalibuR‘ immer mehr an Bedeutung und wird weiter kontinuierlich ausgebaut“, erklärt Torben Boockmann, Organisationsleiter bei Möbel Rieger.

viel Zeit in der Abwicklung und gibt die Möglichkeit, sich schneller wieder um das für uns Allerwichtigste zu kümmern – unsere Kunden!“

Einfacher Bestellprozess, weniger Reklamationen, keine Rückfragen

Weitere Vorteile von „XcalibuR“ sieht Boockmann in der Reduzierung der Reklamationen und im kompletten Wegfall von Rückfragen aus der Industrie. „Auch der Bestellprozess ist deutlich einfacher geworden, da die gesamte Konfiguration digital in die Warenwirtschaft übertragen wird. Damit entfällt der lästige Aufwand, die Positionen manuell im Kaufvertrag erfassen zu müssen. Momentan haben wir den größten Nutzen im Bereich der Stammdatenanlage und Veredelung.“

Multichannel-Strategie

Nicht zuletzt ist „XcalibuR“ auch Grundlage für die Multichannel-Strategie des innovativen Unternehmens. Boockmann: „Wir arbeiten derzeit an einer neuen Webpräsenz, in der wir sowohl den ‚XcalibuR‘-Konfigurator als auch das Thema E-Commerce berücksichtigen werden. Einen Go-live-Termin haben wir zwar noch nicht definiert, sind aber sicher, die ersten Schritte noch 2019 verwirklichen zu können.“

moebelmarkt.de → BUSINESS FORUM