

Experten-Talk: Diomex

Die Gruppe der MÖBELMARKT-Experten wächst stetig. Eines unserer neuesten Mitglieder ist das Software-Unternehmen Diomex. Andreas Steger hat sich am Rande des ersten „Diomex Kundenforum 360° 2018“ mit Diomex-Geschäftsführer Carl Philipp Bickmeier für die Gesprächsreihe Experten-Talk unterhalten.

MM: Erklären Sie unseren Lesern bitte kurz die Idee hinter „XcalibuR“. **Carl Philipp Bickmeier:** Am Anfang meiner Laufbahn in der Möbelbranche war ich in der IT-Abteilung eines der führenden Möbelhandels-Unternehmen beschäftigt und bin dort mit den Problemen der Branche rund um das Thema EDI in Kontakt gekommen. Damals erkannte ich, dass sich die besonderen Herausforderungen der Branche nicht auf die gleiche Weise bzw. mit den gleichen Technologien wie in anderen Branchen lösen lassen. Denn die Komplexität, Stammdaten und Bewegungsdaten für hochvariantenreiche Produkte zwischen vielen Herstellern und Händlern auszutauschen, übersteigt bei Weitem alles, was in anderen Branchen im Kontext EDI bisher umgesetzt wurde.

Unser wichtigstes „Mission-Statement“ lautet daher seit jeher, die Systeme von Industrie und Handel mit einem maximal hohen Grad an Automatisierung und Sicherheit miteinander zu verbinden. An diesem Ziel haben wir seit den ersten Tagen jeden Aspekt von „XcalibuR“ ausgerichtet.

MM: Was bedeutet das IDM-Datenformat als Branchen-Standard für Diomex und „XcalibuR“?

Bickmeier: Da „XcalibuR“ dafür entwickelt wurde, Industrie- und Handelssysteme miteinander zu verbinden, und es sehr viele unterschiedliche Produktionssysteme in der Industrie gibt, unterstützt „XcalibuR“ heute etwa 40 verschiedene Datenformate.

Auf einer rein technischen Ebene ist IDM lediglich eines dieser unterstützten Formate. Im Vergleich zu den internen Datenstrukturen eines Produktionssystems unterscheidet sich das IDM-Format aber natürlich deutlich, da es für alle Beteiligten offen und für den direkten Austausch zwischen Industrie und Handel gedacht ist. Unsere generelle Haltung zu IDM – und jedem anderen Format – lautet, dass wir alles tun werden, um unsere Kunden in Industrie und Handel in die Lage

zu versetzen, mit jedem gewünschten Format zu arbeiten. Konkret bedeutet dies, dass wir Herstellern mit „XcalibuR“ ermöglichen, ihre Daten im gewünschten Format auszugeben. Händler können mit „XcalibuR“ sämtliche verfügbaren Daten einlesen. Wenn die Möglichkeiten eines bestimmten Formates nicht ausreichen, um die Anforderungen unserer Kunden abzubilden, engagieren wir uns dafür, das Format gegebenenfalls zu erweitern.

Derzeit wird der größte Teil der verfügbaren IDM-Daten bei der Industrie aus „XcalibuR“-Systemen erzeugt, und Händler, die sich für „XcalibuR“ entschieden haben, können sämtliche heute verfügbaren Daten nutzen. Seit Diomex Mitglied im DCC ist, haben wir sämtliche IDM-Formatversionen von Polster und Wohnen mitgestaltet.

MM: Wie sehen Sie Branchen-Standards wie IDM generell?

Bickmeier: Generell befürworten wir die Etablierung von Branchen-Standards und unterstützen deren Entwicklung, wo immer dies sinnvoll ist. Allerdings messen wir jede dieser Initiativen immer an unserer eigenen, eingangs formulierten Zielsetzung. Stand heute stellt das IDM-Format einen guten und wichtigen ersten Schritt dar, um allerdings unsere eigene zentrale Zielsetzung allein basierend auf IDM umzusetzen, muss in diesem Bereich noch sehr viel passieren. Daher wird unsere Strategie auch in Zukunft die bleiben, Händler und Hersteller, die beide „XcalibuR“ einsetzen, so optimal wie irgend möglich miteinander zu verbinden und darüber hinaus sowohl unseren Handels- als auch unseren Industriekunden zu ermöglichen, die in „XcalibuR“ getätigten Investitionen zu nutzen, auch wenn die entsprechende Gegenseite kein „XcalibuR“ einsetzt.

Am Ende ist ein Branchen-Standard nichts anderes als gemeinsam zwischen Industrie, Handel und Dienstleistern abgestimmte Spielregeln. Daher kann ein solcher Standard auch nur dann die gewünschten Effekte er-



Diomex-Geschäftsführer Carl Philipp Bickmeier. Foto: Diomex

zielen, wenn sich alle Beteiligten an diese Spielregeln halten. Leider war dies in der Vergangenheit nicht immer der Fall, und daher werden wir uns auch zukünftig im Rahmen unserer Möglichkeiten dafür einsetzen, dass die gemeinsam definierten Spielregeln weiter konkretisiert, erweitert und auch eingehalten werden. Denn es wäre sehr schade, wenn sich in diesem Bereich auf lange Sicht ähnliche Zustände wie bei klassischen EDI einstellen, wo trotz Standards niemand miteinander kommunizieren kann, ohne dass Dritte wie z. B. Clearingcenter etc. dazwischenschaltet werden müssen.

Welche Rolle spielt Multichanneling – heute und zukünftig – für Ihre Kunden sowie potenzielle Neukunden?

Bickmeier: Im Gegensatz zu anderen Warengruppen ist der Knoten im Bereich Möbel, was die Online-Vermarktung angeht, noch nicht geplatzt. Dies liegt meiner Meinung nach an mehreren Faktoren, wie der Vielzahl an verschiedenen Konfigurationsmöglichkeiten, Möbel als ein sehr haptisches Produkt oder der Tatsache, dass Möbel sich sehr schnell in einer Preisspanne bewegen, die die Kunden nicht bereit sind, online zu beauftragen. Daher ist es für den Möbelhandel extrem wichtig, die unterschiedlichen Kanäle, über die eine Interaktion mit dem Kunden stattfindet, so geschmeidig wie möglich miteinander zu verbinden. Und das Hauptziel sollte immer sein, aus möglichst vielen Interessenten Kunden in den Filialen zu machen.

MM: Wie kann „XcalibuR“ dabei unterstützen?

Bickmeier: Um dies umzusetzen, ist ein entsprechender technischer Unterbau notwendig. Vereinfacht gesagt benötigt ein Händler ein variantenartikel-fähiges PIM-System, das sauber in sämtliche Prozesse, wie z. B. Preisfindung, Auftragserstellung etc., eingebunden ist und die technische Grundlage für alle Kanäle online wie offline darstellt.

Aus meiner Sicht gibt es heute nur ein System, das diesem Anspruch gerecht wird – und das ist „XcalibuR“. Denn genau zu diesem Zweck haben wir es gebaut. So ist es z. B. bereits heute möglich, dass sich ein Kunde online einen Artikel nach seinen Wünschen konfiguriert, diese Konfiguration beim Besuch in der Filiale über einen Code dem Verkäufer mitteilt und dieser dann entweder stationär oder mobil am Tablet den Kunden berät. Auch der umgekehrte Fall, ein Kunde lässt sich beraten, ist sich aber über die letzten Details noch unschlüssig und bestellt die Ware dann später online, basierend auf der mit dem Verkäufer erstellten Konfiguration, ist ohne Weiteres mit „XcalibuR“ möglich.

MM: Herr Bickmeier, vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg mit „XcalibuR“. Wir freuen uns auf viele interessante Beiträge von Diomex als MÖBELMARKT-Experten.

moebelmarkt.de →
BUSINESS FORUM