

# Die Zukunft ist durchgängig digital

Betrachtet man die gesamte Prozesskette eines Möbels – von der Idee über das Design und die Herstellung bis zum Verkauf – fällt schnell auf, dass es keinen übergreifenden Workflow gibt. Das liegt zum einen daran, dass nicht von allen Einzelteilen digitale Daten existieren. Zum anderen sind viele Abteilungen noch nicht darauf ausgerichtet, einen durchgängigen Datenfluss zu verarbeiten. Doch genau darin liegt die Zukunft, ist Dirk Löckener von iFurn überzeugt. In einem Gastbeitrag erklärt der Sales Manager des Anbieters von CAD-Software, welche Schritte seiner Meinung nach jetzt notwendig sind.

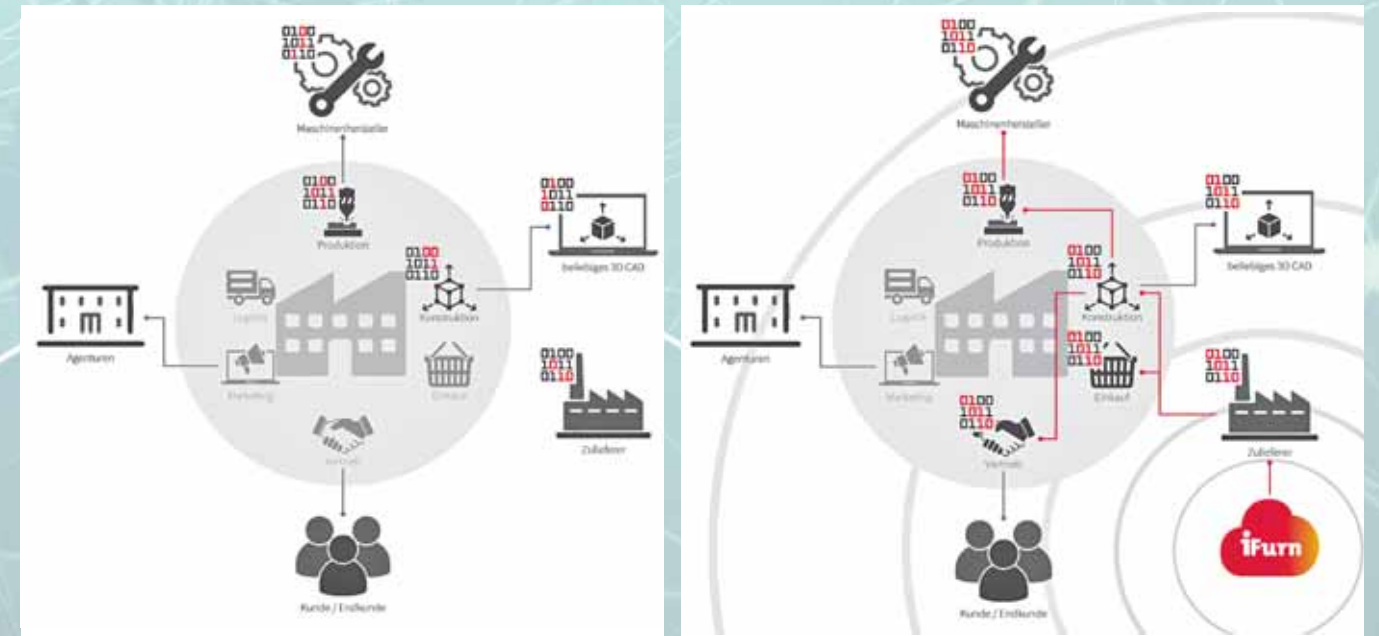


**D**ie iFurn GmbH beobachtet den Markt unter Berücksichtigung ihrer eigenen Dienstleistung, die darin besteht, für Zulieferbetriebe Daten anzulegen und daraus Artikel zu erstellen. Das erfolgt vor dem Hintergrund, dass die Daten anschließend schwerpunktmäßig in CAD-Systemen verwendet werden können. Zudem sind sie auch für die Maschinensteuerung verwendbar. So werden aus Artikeln der Lieferanten Daten, die sowohl die Konstruktion als auch die Maschinensteuerung positiv und effektiv beeinflussen.

Schauen wir einmal abteilungsübergreifend, wie und wo bereits digital gearbeitet wird. In erster Linie ist das im gesamten Bereich der Fertigung und der Arbeitsvorbereitung der Fall. Hier läuft bereits seit vielen Jahren ein digitaler Prozess. Neben der Produktionssteuerung sind auch alle Maschinenprogrammierungen digital strukturiert. Selbstredend werden Stücklisten der Produkte sowie die Verbrauchssteuerung inklusive den Tätigkeiten im Einkauf digital organisiert.

Darüber hinaus agieren seit vielen Jahren Maschinenhersteller, Anlagenbauer und EDV-Anbieter in dem Kontext eines digitalen Workflows zusammen. Gilt es doch unter an-

**Dirk Löckener, Sales Manager von iFurn, setzt sich für einen übergreifenden digitalen Workflow ein**



**Links: Digitalisierung Ist-Stand: Ein Teil der Industrie agiert digital, aber nicht vernetzt. Rechts: Digitalisierung Soll-Stand: Durch mehr digitale Daten der Lieferanten wird der Workflow komplett unterstützt**

derem folgende Ziele zu erreichen: Neben einer stetigen Verbesserung der grundsätzlichen Struktur in den Unternehmen sollen die Produktionszyklen kürzer und der gesamte Fertigungsprozess schneller werden. Die einzelnen Schritte konnten durch die Einführung der Digitalisierung in der Fertigung immer besser strukturiert werden. Die Qualität wurde dadurch optimiert und auch die Belastung für die Mitarbeiter reduziert.

Werden heute neue Maschinenstraßen und Produktionsanlagen geplant, wissen die Verantwortlichen aus dem Bereich Technik bereits vor Inbetriebnahme, welche Durchlaufzeiten ein Einzelartikel hat. Im Zuge der Produktionsmodernisierung werden Montagebänder so konzipiert, dass alle maßgeblichen Informationen auf Bildschirmen angezeigt werden. Der Mitarbeiter bekommt die Information, welches Bauteil als nächstes verarbeitet werden soll. Parallel dazu wird ihm angezeigt, wo sich dieses Bauteil aktuell befindet. Entweder wird der aktuelle Lagerplatz angezeigt oder das zu verbauende Teil wird mittels Kommissionierung zugestellt. Zudem erhält der Mitarbeiter die Info, wie das Produkt montiert werden muss.

Dieser Prozess wird in der Branche häufig bereits als „Digitalisierung 4.0“ beschrieben. Doch betrachten wir einmal die gesamte Prozesskette eines Möbels – von der Idee über das Design und die Herstellung bis zum Verkauf. Dann fällt sehr schnell auf, dass es kei-

nen übergreifenden Workflow bzw. keinen digitalen Prozess gibt, der komplett greift. Eine übergreifende Digitalisierung vom Lieferanten über den Verkauf bis zur Anlieferung der Möbel ist nicht gegeben. Ein solcher Prozess würde bedeuten, dass neue Produkte, vom Design bis zur Präsentation beim Kunden, digital erzeugt werden könnten.

Natürlich sind heute alle Arbeitsschritte EDV-unterstützt und von daher oberflächlich gesehen als digital einzuordnen. Aber eine digitale Datendurchgängigkeit existiert leider noch nicht. Das bedeutet: Produkte werden heute innerhalb der einzelnen Abteilungen der Unternehmen spezifisch ihrer Verwendung angelegt und verarbeitet. Sie sind somit Teil des gesamten Prozesses. So haben als Beispiel Produkte, in Form von digitalen Bildern, die sich ein Endkunde selbst konfiguriert und im Handel von einem Berater planen lässt, mit dem wirklichen Produkt, welches nach Bestellung produziert wird, nichts zu tun.

Sämtliche bildlichen Darstellungen vom Korpus über Beschläge und Griffe bis zur Beleuchtung sind eigens erzeugte Daten der originalen Teile und haben nichts mit den originalen Daten zu tun. Das liegt zum einen daran, dass nicht von allen Einzelteilen digitale Daten existieren. Ziel von iFurn ist es deshalb, die Lieferanten dazu zu bringen, ihre Artikel als digitale Daten anzulegen. Zum anderen sind die einzelnen Abteilungen noch nicht darauf ausgerichtet, einen durchgängigen Da-

tenfluss zu verarbeiten. Doch darin liegt die Zukunft. Es ist nicht mehr sinnvoll, dass Designer Konstruktionen darstellen, die zwar dem späteren Original in nichts nachstehen, aber ohne Inhalt gezeichnet sind. Es ist auch wenig sinnvoll, dass Planungsprogramme im Verkauf sämtliche Artikel losgelöst von der Konstruktion anlegen. Und es ist auch langfristig nicht mehr zu akzeptieren, dass Lieferanten Artikel anbieten, obwohl die Möbelindustrie die gesamte Vorleistung der fertigen Halbfabrikate nicht digital verwenden kann. Ein Produkt besteht aus vielen Artikeln. Und jeder Artikel sollte nach Auffassung von iFurn in Zukunft auch digital abrufbar sein.

Hat die Corona-Pandemie Einfluss auf die Entwicklung von digitalen Daten? Das kann man sicher erst in ein paar Jahren seriös beantworten. Die Pandemie hat jedoch aufgezeigt, dass der Prozess teilweise ins Stottern geraten kann. Konnten doch viele Lieferanten bedingt durch das Kontaktverbot ihre Artikel nicht mehr so verkaufen, wie die Branche es bislang gewohnt war. Das Kontaktverbot bedeutete auch, dass keine Betreuung vor Ort möglich war, was zur Folge hatte, dass Kunden auf Halbfabrikate zurückgegriffen haben, deren Handhabung und Einführung ohne diese persönliche Unterstützung möglich waren. Sprich auf Produkte, deren Daten digital verfügbar waren und somit einfach verwendet werden konnten. Auch dadurch, dass die Arbeit von Planern, Beratern, Konstrukteuren



etc. ins Homeoffice verlegt wurde, wurde die Schwäche der nicht vorhandenen Daten sichtbar. Viele Prozesse konnten dadurch nicht abgebildet werden, weil zum Teil die Software nicht onlinefähig war. Zudem konnten die Mitarbeiter im Homeoffice nicht auf Daten zugreifen, weil diese werksintern gespeichert werden. Alles Punkte, die die Unternehmen abstellen wollen, um für ein solches Szenario in Zukunft gerüstet zu sein. Erfreulicherweise steigerte das Onlinegeschäft seinen Umsatz und hat Marktanteile hinzugewonnen.

Stellt sich also die Frage nach dem Weg in die Zukunft. Ob es nur einen Weg gibt, wird sich zeigen, jedoch ist sich iFurn sicher, dass durch die Verwendung der digitalen Daten von Lieferanten bereits die Konstruktion erheblich vereinfacht wird. Das Design kann Daten verwenden, die im Nachgang nicht aufwendig überprüft und verifiziert werden müssen. Vom Start weg entstehen komplexe Daten, die für sämtliche nachliegenden Bereiche genutzt werden können. Die Fertigung steuert damit die Maschinen an. Die Arbeitsvorbereitung und der Einkauf greift auf sichere Stammdaten zu, die vom Lieferanten gepflegt und aktualisiert werden. Der Verkauf präsentiert Produkte, entweder im Katalog oder online, und dann genau so, wie sie konstruiert und auch produziert werden. Sämtliche Designs wie etwa von Dekoren oder Beschlägen werden direkt 1:1 vom Lieferanten an den Endkunden vermittelt. Durch diesen möglichen digitalen Workflow, vom Lieferanten bis zum Endkunden, vermeidet die Branche viele Übermittlungsfehler, steigert die Produkt- und Kommunikationsqualität und reduziert Abweichungen.

Ist das eine Träumerei, eine Vorstellung von Datenmanagern und Theoretikern oder muss das langfristig von der Branche umgesetzt werden? Zum einen ist es keine Utopie, zum anderen läuft das Onlinegeschäft genau auf dieser Basis. Im Online-Bereich bearbeitet der Endkunde seine eigene Konfiguration des Möbels. Die grundlegende Konstruktion dieser Produkte wird in einer Datenbank erstellt. Konstruktion und Präsentation am Bildschirm sind eine 1:1-Darstellung. Sämtliche Parameter, die angeboten werden, sind hinterlegt. Dabei zählt, was technisch möglich ist. Möchte ein Kunde zum Beispiel einen Schrank in der Höhe von 3250 mm, hinterlegt sind aber nur 2800 mm, wird dem Kunden das angezeigt. Gleiches gilt für Beschläge jeglicher Art.

Die Kunden übernehmen die Konstruktion, legen das Design ihrer Möbel fest, sehen, welche Kosten auf sie zukommen, sind also Verkäufer und Kunde in einer Person.

Nachdem der Endkunde den Button „Bestellung“ getätigt hat, startet er mit der Option „Zahlung per Vorkasse“ unbewusst auch den Produktionsprozess. Das bedeutet, dass nach der Konfiguration sämtliche Artikel ohne zusätzliche Manpower im Innendienst oder eine Arbeitsvorbereitung geradewegs in die Produktion laufen. In diesem Workflow können demnach nur Möbel angeboten werden, deren Zukaufartikel digital verfügbar sind. Diese Art der Möbelproduktion unterstützt den Wunsch der Endverbraucher, ihr eigenes Möbel entworfen und geliefert zu bekommen. Und das ist nicht nur ein Thema des Online-Möbelhandels.

Alle Unternehmen, die den klassischen Vertriebsweg über den Handel bevorzugen, können somit ihr Angebot hinsichtlich Produktvielfalt optimieren und auch Kosten im Marketing sparen. Teure Foto-Aktionen, Retuschen und aufwendige Milieuaufbauten müssen nicht mehr mit nur vom Marketing vorgegebenen Varianten produziert werden. Allen Beteiligten in der Branche hilft eine durchgängige Datennutzung von Zulieferartikeln. So können zusätzliche und neue umfangreiche Möglichkeiten bei den Produkten angeboten werden. Die Zeiten, in denen der Handel in Form eines Beratungs- und Planungsgesprächs mit einem Endkunden zusammen beim Produzenten nach Möglichkeiten der Umsetzung anfragt, sind vorbei. Kompetenz wird digital abgebildet, digital geplant und mit digitaler Unterstützung produziert. Handelsplattformen für Konsumgüter wie Schuhe oder Bekleidung machen es der Möbelbranche vor. Denn die Kunden wollen nach dem Kauf ihrer Artikel eine Statusmeldung übermittelt bekommen, wie, was wo und wann läuft. Auch diese Informationen, ob sinnvoll oder nicht, könnten dem Prozess hinzugefügt werden.

Digitalisierung bedeutet nicht, digital zu kommunizieren oder das Onlinegeschäft zu forcieren. Auch nicht Bilder online zu stellen oder Daten als Download zur Verfügung zu stellen. Digitalisierung bedeutet, den Workflow positiv mit Daten zu beeinflussen. iFurn sieht sich als Bindeglied zwischen Herstellern und dem Handwerk im Kontext der Lieferanten. iFurn kooperiert mit sämtlichen CAD-Sys-

temen, denn die Konstrukteure sind die ersten User, die die digitalen Daten der Lieferanten nutzen. iFurn sieht sich als Dienstleister der Zulieferbetriebe, aber auch als Pionier von digitalen Daten und deren Produktion. In diesem Kontext gibt es noch viel zu tun.

Allein die Begrifflichkeiten müssen neu koordiniert werden. Was ist „nur“ digital und was ist digital, stärkt aber gleichzeitig den Prozess? Viel mehr Zulieferunternehmen müssten ihre Artikel digitalisieren. Allein dadurch, so sieht es iFurn, werden die Lieferanten ihren Verkauf maßgeblich entlasten und mit digitalen Daten erheblich mehr Sicherheit im Kontext der Nutzung und Verwendung ihrer Artikel bieten. Auch, so die Meinung von iFurn, müssten viel mehr Hersteller erkennen, dass Digitalisierung abteilungsübergreifend und interdisziplinär forciert werden muss.

Das Handwerk sollte bei den Händlern neben durchgängigen ERP-Nummern auch digitale Daten der Lieferanten abfragen und abverlangen, die ihren Produktionsverlauf steigern und den Workflow optimieren. Die Designer sollten ihre Designs auf echten Daten der Lieferanten aufbauen. Dadurch würden sie ihren Kunden einen echten Mehrwert bieten. Zudem wäre das Design auf der Basis von digitalen Daten wesentlich effektiver. Allein im Designprozess würden so viele Arbeiten entfallen oder erst gar nicht entstehen.

Wir sind es gewohnt, alles im Zusammenhang einer Wirtschaftlichkeit zu betrachten. Stellt sich also die Frage: Ist die Nutzung von digitalen Daten wirtschaftlich? Denn zur Wahrheit gehört auch, dass die Lieferanten erst einmal investieren müssen, um digitale Daten anbieten zu können. Diese Betrachtung kann nach Einschätzung von iFurn nur positiv ausfallen. Denn stellt man sich einmal vor, dass sämtliche doppelt, mehrfach oder aufgrund von Überschneidungen angelegte Daten wegfallen würden, entspricht das einer enormen Zeit-Ersparnis. Würde diese Zeit stattdessen in wichtige, zukunftsfähige Projekte investiert, könnte sich die Branche in vielen anderen Bereichen weiterentwickeln. Themen wie Smarthome, Nachhaltigkeit, Leichtbau oder tiefergehende ökologische Konzepte, neue Materialien und Techniken könnten geplant und umgesetzt werden. iFurn versteht sich als Treiber der Digitalisierung und möchte den Dialog zwischen den Disziplinen fördern. Digital ist einfach, digital ist besser und digital ist die Zukunft der Möbelindustrie.