

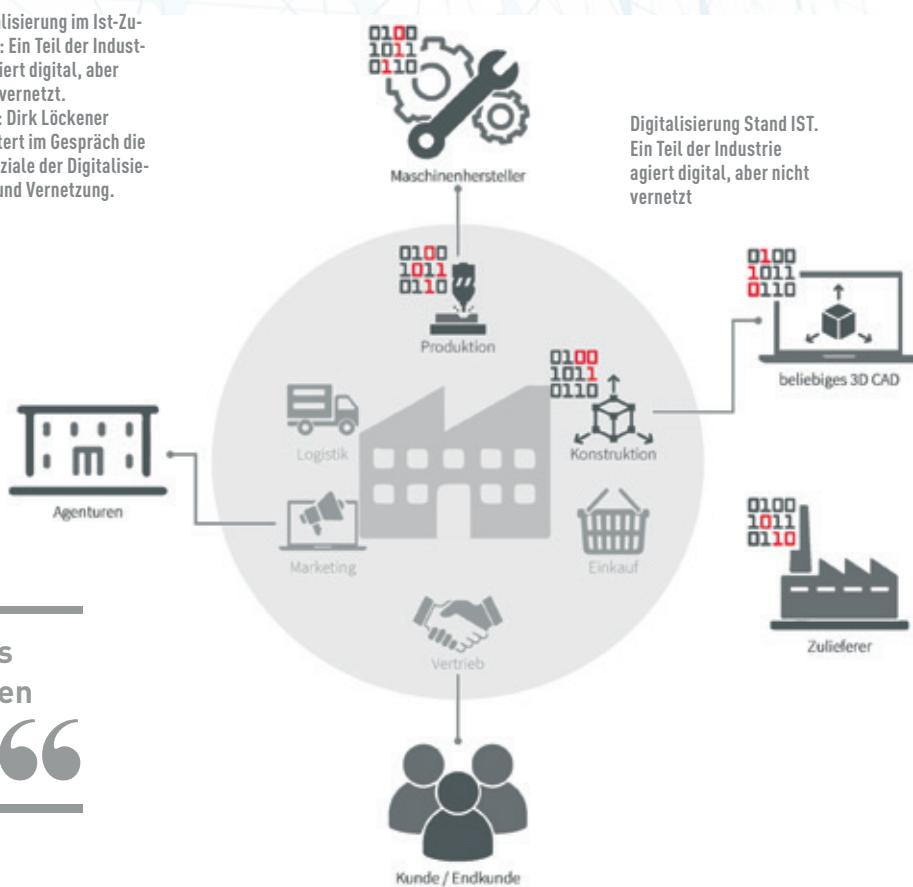
iFurn: In gut aufbereiteten Daten liegen große Umsatzpotenziale

Die Anforderungen der Generation Amazon erfüllen

Heterogen – so lässt sich die Situation der Möbelindustrie in Bezug auf das Thema Digitalisierung beschreiben. Zwar arbeiten die großen Unternehmen der Branche wie Blum, Hettich, Häfele, Egger, Schattdecor & Co. sehr digital. Aber trotz der großen Investitionen solcher Leuchtturm-Firmen in die Digitalisierung, ziehen viele kleinere Unternehmen nicht genügend nach. Die Redaktion der „möbelfertigung“ tauschte sich zu diesem Thema mit Dirk Löckener von ifurn aus.



Digitalisierung im Ist-Zustand: Ein Teil der Industrie agiert digital, aber nicht vernetzt.
Links: Dirk Löckener erläutert im Gespräch die Potenziale der Digitalisierung und Vernetzung.



„Es ist wichtig, dass alle wichtigen Daten in nur ein System fließen.**“**

Große Unternehmen beschäftigen eigene Abteilungen, die alles Nötige so digitalisieren, dass mit den Daten vernünftig in Industrie und Handwerk gearbeitet werden kann. Manche helfen auch ihren Kunden bei der Digitalisierung. „Bei aller Digitalisierung achtet natürlich jedes Unternehmen darauf, dass nur bestimmte Informationen das Haus verlassen. Niemand gibt die kompletten Daten aus dem CAD-System raus“, betont iFurn-Sales Manager Dirk Löckener.

Grundsätzlich setzt der Schritt in die digitisierte Welt erst einmal eine gewisse Offenheit voraus. Das fängt schon mit der Präsentation der eigenen Produkte im Netz an. Noch vor wenigen Jahren konnten sich viele Unternehmen selbst damit noch nicht wirklich anfreunden. Was sich natürlich geändert hat, denn eine professionelle Darstellung von Produkten und Leistungen im Netz hat sich mittlerweile als Standard etabliert. Doch zu wenige Firmen tun keine oder zu wenig weitere, erforderliche Schritte. Und dro-

hen damit den Anschluss zu verlieren. So lässt sich bei Handwerks-Betrieben und kleineren Unternehmen feststellen, dass gerade die Geschäftsführungen, die der 50-plus-Generation angehören, das Thema nicht mehr angehen und es ihren Nachfolgern überlassen wollen. Hingegen nehmen jüngere Geschäftsführer durchaus Geld für das Thema in die Hand nehmen.

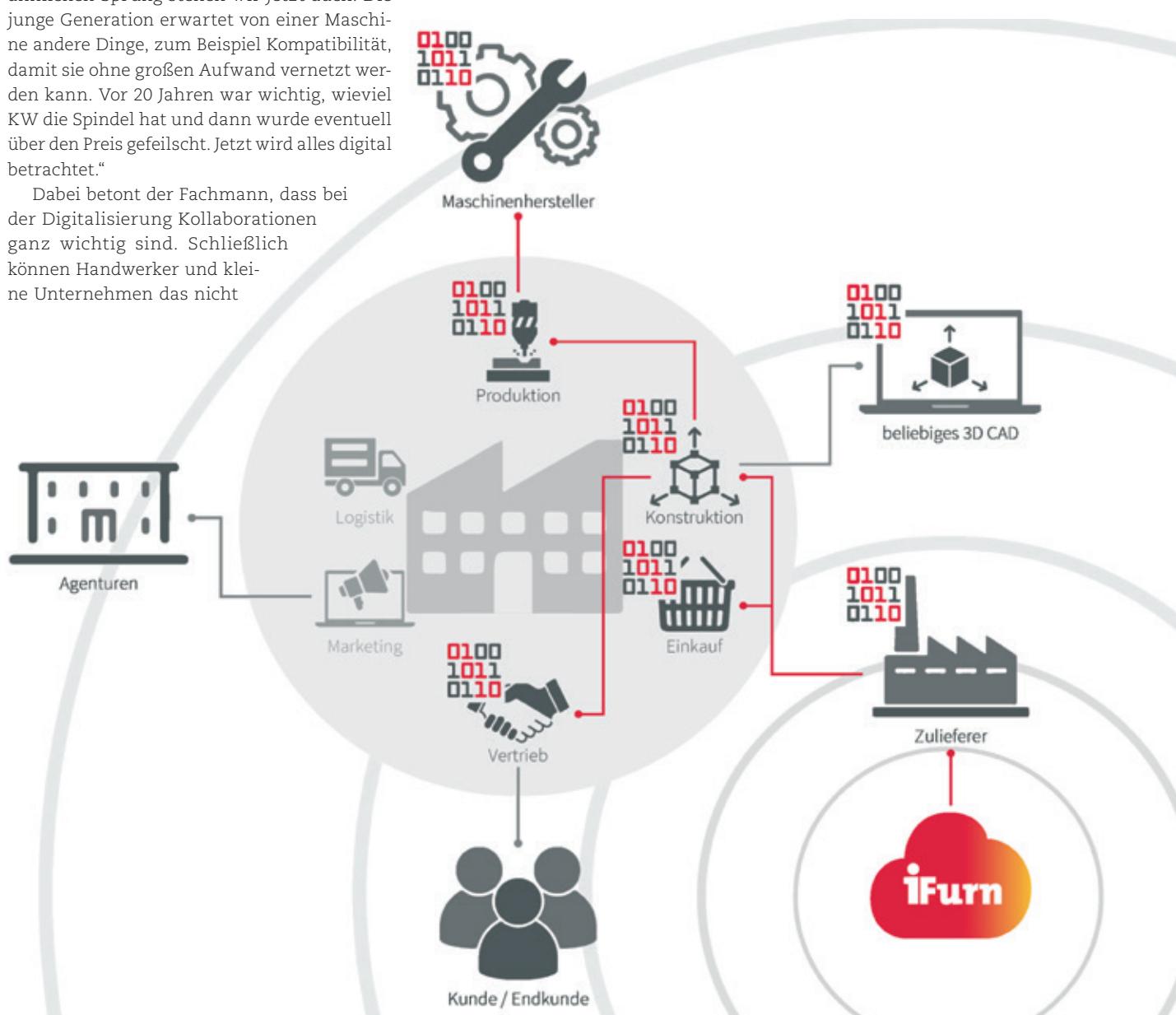
Dieser Aspekt stimmt Dirk Löckener optimistisch: „Wenn wir ein Gespräch zur Digitalisierung in fünf Jahren führen und zurückblicken, werden wir feststellen, wie viel sich verändert hat. Das zeigt auch dieses Beispiel: Früher wurde noch mit einer Hand-Konstruktionszeichnung gearbeitet. Dann kam CAD auf. Irgendwann war die normale Zeichnung nichts mehr wert. Wer Qualität demonstrieren wollte, musste CAD-Skizzen bieten. Und vor einem ähnlichen Sprung stehen wir jetzt auch. Die junge Generation erwartet von einer Maschine andere Dinge, zum Beispiel Kompatibilität, damit sie ohne großen Aufwand vernetzt werden kann. Vor 20 Jahren war wichtig, wieviel KW die Spindel hat und dann wurde eventuell über den Preis gefeilscht. Jetzt wird alles digital betrachtet.“

Dabei betont der Fachmann, dass bei der Digitalisierung Kollaborationen ganz wichtig sind. Schließlich können Handwerker und kleine Unternehmen das nicht

alleine stemmen. „Viele Zulieferer bieten Unterstützung an, zumal sie daran auch ein Eigeninteresse haben. Dabei ist es wichtig, dass alle wichtigen Daten in nur ein System fließen. Ein Handwerksbetrieb oder ein kleines Unternehmen kann nicht für jeden Lieferanten ein neues System anlegen. Hier setzt iFurn an.“

Leider ist die Möbelbranche insgesamt weit entfernt von einem durchgehenden Datenfluss über alle Teilnehmer der Wertschöpfungskette bis zum Händler, der dann einem Endverbraucher alle relevanten Aspekte eines Produkts am Bildschirmen präsentieren könnte. Obwohl hier viel Umsatzpotenzial liegt, denn Mehrnutzen lässt sich nur dann vermarkten, wenn er transparent vermittelt wird.

Idealer Zustand der Digitalisierung: Durch mehr digitale Daten der Lieferanten wird der Workflow komplett unterstützt.



Dabei ist die Anbindung an andere Unternehmen innerhalb der Wertschöpfungskette eine Sache, die Vernetzung innerhalb eines Betriebs die andere. Denn einen durchgängigen Datenfluss gibt es hier oft ebenfalls nicht. Ein Beispiel: Ein Einkäufer verfügt über die Möglichkeit, digitale Daten, die er von einem Beschlägerhersteller bekommt, zu bearbeiten. Gleichzeitig hat er aber nicht die Daten aller Zulieferprodukte. Insofern nutzt er zur Bearbeitung nicht eins, sondern mehrere Systeme.

„Hinzu kommt, dass oft jede einzelne Abteilung versucht, sich selbst zu organisieren. Jede mit eigenem Budget“, erklärt Dirk Löckener. „Erst jetzt beginnen Viele, das gesamte

Unternehmen übergeordnet zu digitalisieren. In zahlreichen Firmen wird noch zu häufig mit Papier gearbeitet. Es existieren also noch Gaps, die mit MES-Systemen nach und nach geschlossen werden. Aber da gibt es noch viel zu tun.“

Zumal der anhaltende Trend zur Produkt-Individualisierung die Themen Digitalisierung und Vernetzung essenziell macht. Ansonsten schmelzen vielleicht nicht die Umsätze, aber auf jeden Fall die Erträge. Und mit zu niedrigen Erträgen bleibt kein Unternehmen wettbewerbsfähig. Denn wer ein hochindividuelles Produkt herstellt, kommt als Industrie-Betrieb ohne entsprechende Digitalisierung überhaupt nicht mehr aus. Denn nur damit lassen sich Fehlerquoten effizient senken und Manpower sparen.

Auch bei einem anderen Aspekt wird die Digitalisierung/Vernetzung eine ganz große Rolle spielen: Bei der Direktvermarktung von Möbeln durch die Produzenten.

„Schon jetzt verkaufen deutsche Möbelhersteller ihre Produkte in anderen Märkten direkt. Denn dort geraten sie nicht in den Konflikt mit ihren Handelspartnern und den großen Handelsverbänden wie in Deutschland“, erläutert Dirk Löckener. „In diesem Zusammenhang stellen die Unternehmen teilweise auch andere Produkte her. Und müssen eine kurze Lieferzeit im Blick haben. Das zählt im Online-Geschäft einfach. Zumal der B2B-Bereich bereits zeigt, wie es geht. Hier sind Waren oft schon nach 48 Stunden beim Kunden. Dabei müssen bestimmte Dinge ausgeklammert werden, damit diese Form des schnellen Vertriebs funktionieren kann. Man muss zielorientiert vorgehen. Sonst kann man die Generation Amazon nicht bedienen.“

Dabei sorgen die Onlineplattform iFurn und das Mutterunternehmen imos mit ihren Systemen für eine hohe Transparenz und Effizienz. Über eine Cloud laden Hersteller oder Vertriebs-

organisationen von Beschlägen ihre Produktdaten hoch und stellen sie so Anwendern auf iFurn zum Download zur Verfügung. Die Daten können anschließend nicht nur für Planung und Verkauf, sondern auch für die Fertigung verwendet werden. Je nachdem, was gebraucht wird, lassen sich die Daten anreichern, zum Beispiel mit Bohrbildern oder Artikelnummern. Dabei spielt es keine Rolle, dass die User verschiedene Systeme verwenden und auch unterschiedliche Anforderungen haben. Schließlich will ein Designer etwas anderes als ein Einkäufer und der wiederum als ein Vertriebler. Dementsprechend werden die Daten nutzerspezifisch aufbereitet. Über einen Online-Assistenten, der die gesuchten Zulieferdaten filtert, sortiert und auflistet, können Anwender schnell und einfach auf die Produktdaten zugreifen. Sie speichern die Daten oder laden sie direkt in ihre Konstruktion herunter. Da sich die heruntergeladenen Datensätze in über 30 CAD-Formate konvertieren lassen, können die gelieferten Daten systemunabhängig genutzt werden. Somit sind alle gängigen CAD-Systeme mit iFurn kompatibel. Darüber hinaus ermöglichen die hinterlegten Oberflächeninformationen die Erzeugung fotorealistischer Bilder eines Möbels.

„Um mal ein Beispiel für die Funktionsweise zu nennen: Eine Artikelnummer bezeichnet ja nicht die Funktion eines Bauteils“, erklärt Dirk Löckener. „Wenn wir einen Schubkasten betrachten, besteht dieser aus diversen Komponenten. Also muss ich wissen aus welchen und wie er montiert wird. Das legt man normalerweise in dem CAD manuell fest, was aber Fehlerpotenziale birgt. Deshalb haben wir die notwendigen Informationen in einem Zonenkonfigurator ins iFurn gelegt. Möchte ich zum Beispiel einen Schubkasten in einen Korpus einsetzen und kenne nur Breite, Tiefe und Höhe, dann gehe ich in iFurn, gebe im Konfigurationsprozess diese Parameter an und sage, dass ich einen passenden Beschlag finden möchte. Sofort bekomme ich Vorschläge definiert.“

Dabei handelt es sich nicht nur um eine Stückliste, sondern um eine Komponente, weshalb das System auch als Composer definiert ist. Darüber hinaus ist iFurn mit jedem Format, von denen es weltweit 70 bis 80 gibt, kompatibel.

„Es geht einfach um die Verwertbarkeit und Wiederverwertbarkeit von Daten“, so Löckener. „Der Hersteller ist verantwortlich für Qualität und Aktualität der Daten. Wir als iFurn bereiten sie auf und stellen sie zur Verfügung. Und geben sie an die weiter, die nicht direkt mit dem jeweiligen Hersteller kommunizieren.“ Womit das Unternehmen eine ganz wichtige Verbindung zwischen den verschiedenen Teilnehmern der Wertschöpfungskette schafft, die es vorher nicht gegeben hat.

**Hochindividuelle
Produkte erfordern
die Digitalisierung
der Industrie.**