



Saubere Stammdaten und effizientere Geschäftsabläufe mit MHS und XcalibuR

Möbel Rieger hat mit der Integration der B2B-Kommunikationslösung XcalibuR in das Warenwirtschaftssystem MHS der SHD Einzelhandelssoftware GmbH seine Stammdaten optimiert, viele Prozesse effizienter gestaltet und die Grundlage für eine durchgängige Multi-Channel-Strategie geschaffen.

Was 1950 mit acht Mitarbeitern und 1.500 m² Verkaufsfläche begann, ist heute zu einem Unternehmen mit über 1.500 Mitarbeitern, elf Wohn- und Küchenhäusern in Baden-Württemberg und Thüringen und mehr als 200.000 qm Ausstellungsfläche angewachsen. Das VME-Mitglied zählt damit zu einem der erfolgreichsten Familienunternehmen unter den mittelständischen Einrichtungshäusern in Deutschland.

In Sachen Stammdaten arbeitete man bei der Rieger-Gruppe mit einer über Jahrzehnte gewachsenen Stammdatenanlage in MHS. Der Aufwand für die Datenpflege von über 235.000 Artikeln war riesig, da fast jeder Datensatz manuell bearbeitet werden musste. Diese Tätigkeiten wurden von 16 Sachbearbeiter im Einkauf durchgeführt. „Die Stunden sind nie exakt ermittelt worden, jedoch war allein der Zeitaufwand, eine Preiserhöhung eines Lieferanten in MHS umzusetzen, immens“, schildert Organisationsleiter Torben Boockmann die Ausgangssituation.

Offen für alle Daten

Im Herbst 2016 entschlossen sich die Entscheider bei Rieger, die Stammdatenanlage zu optimieren. Hierzu integrierte SHD die B2B-Kommunikationslösung XcalibuR über ein ERP-Plugin in den Warenwirtschaftsprozess

von MHS. Durch die neu geschaffene Datenstruktur in identischer Art und mit identischen Inhalten stehen diese Daten dem Warenwirtschaftssystem MHS und den SHD-Lösungen in Folgeprozessen (z.B. KPS) zur Verfügung, ohne dabei geltende Geschäftslogiken zu umgehen. So lässt sich der Prozess XcalibuR z.B. auch in die Planungs- und Visualisierungssoftware KPS online, KPS XcalibuR touch oder einen Webshop einbinden, um Konfigurations- und Planungsware nach dem hinterlegten Regelwerk zu konfigurieren.

Geschäftsführer Jürgen Schönicke: „Wir haben uns für die Integration von XcalibuR in unser SHD-Systemumfeld entschieden, weil wir uns nicht auf ein spezielles Format festlegen und auch zukünftig offen für alle digitalen Stammdaten sein möchten.“

Step by step

Die Einführung der neuen IT erfolgte schrittweise und wurde auf die individuellen Belange des Einrichtungshauses abgestimmt. „Zuerst wurde das System installiert. Die MHS-Integration war zu diesem Zeitpunkt bereits komplett umgesetzt und bereitet bis heute keinerlei Probleme. Im zweiten Step wurde die Bearbeitung der Stammdaten eingerichtet. Abschließend hat SHD dann den XcalibuR-Konfigurator in die grafische Kauferfassung von MHS integriert. Ergänzend wurden

MÖBEL RIEGER



Möbel Rieger GmbH & Co. KG
Holzheimer Straße 2
73037 Göppingen
www.moebel-rieger.de

Gegründet
1950

Geschäftsführer
Jürgen Schönicke

Mitarbeiter
ca. 1.500

Standorte
Göppingen
Aalen
Esslingen
Reutlingen
Mönchenholzhausen
Gera

Verkaufsfläche insgesamt
200.000 qm

Verband
Einrichtungspartner-Ring

Saubere Stammdaten und effizientere Geschäftsabläufe mit MHS und XcalibuR

nach jedem Schritt die entsprechenden Administratoren bzw. Mitarbeiter geschult“, fasst Torben Boockmann die Einführung zusammen.

Für Anfang 2018 ist ein weiterer Schritt in Planung. Dieser ermöglicht dann das Abrufen von XcalibuR-Daten, die nicht im MHS-Artikel enthalten sind, wie z.B. lokale Produkteigenschaften.

im Verkauf verfügbar. Zudem sind wir mit XcalibuR auch für zukünftige Themen wie etwa einen Webshop bestens gerüstet, da auch die Shopsoftware direkt mit Artikeln befüllt werden kann.“

„Ein weiteres gutes Beispiel ist, wenn ein Mitarbeiter in der Abteilung einer anderen Warengruppe aushilft.

MÖBEL RIEGER



Rieger-Geschäftsführer Jürgen Schönicke und Organisationsleiter Torben Boockmann

Torben Boockmann: „Die Vorteile liegen auf der Hand: Unsere Mitarbeiter können per Knopfdruck in MHS sämtliche Eigenschaften und Bilder direkt abrufen. Somit können auch Kundenfragen schnell beantwortet werden. Ganz ohne Kataloge wälzen oder mit dem Lieferanten telefonieren zu müssen.“

Schneller und effizienter

Heute steht für Jürgen Schönicke außer Frage, dass durch die Integration von XcalibuR in MHS und der damit einhergehenden Normierung der Artikelstammdatenstruktur viele Geschäftsabläufe bei Rieger effizienter geworden sind: „Im Einkauf sind wir nun wesentlich schneller und effizienter in der Stammdatenanlage und -pflege. Lieferantendaten, die über XcalibuR direkt vom Hersteller eingespielt werden, können sofort in MHS verarbeitet werden. Dadurch sind auch neue Artikel wesentlich schneller

Früher hat er sich erst einmal über die Eigenheiten der Artikelanlage dieser Warengruppe informieren müssen. Durch unsere Umstrukturierung sind die Prozesse so vereinheitlicht worden, dass die wesentlichen Punkte der Artikelanlage in allen Warengruppen identisch sind“, ergänzt der Organisationsleiter, der seit 2011 für die Rieger-Gruppe tätig ist.

Den Vertrieb optimal unterstützen

KPS XcalibuR touch kommt im Verkauf der Möbelabteilungen der Rieger-Einrichtungshäuser zum Einsatz und stellt den Mitarbeitern alle wichtigen Funktionen und Informationen zum perfekten Planen und Präsentieren direkt am POS zur Verfügung. Die Lösung von SHD ermöglicht eine bedarfsgerechte Übertragung von Werten inkl. Plausibilitätsprüfung, senkt die Rückfrage- und Reklamationsquote und trägt zur Prozessoptimierung in der Auftragsabwicklung bei. „Natürlich ist in Zukunft

auch der Einsatz des Systems auf unserer Homepage denkbar. Durch KPS XcalibuR touch sind wir dem Kunden gegenüber modern aufgestellt und vermeiden durch die Logik im Konfigurator Bestellfehler“, beschreibt der Geschäftsführer den Nutzen des digitalen Verkaufsassistenten, mit dem der Verkäufer auch am POS einfach, schnell und sicher Ausführungsvarianten oder Farbkombinationen ermitteln kann. „Gerade bei den variantenreichen Artikeldaten sehe ich einen der größten Vorteile von KPS XcalibuR touch. Die Software kann die komplette Tiefe aller Variantenartikel verarbeiten. Für den Verkauf ist das Planen bzw. Konfigurieren eines solchen Artikels bis ins kleinste Detail problemlos möglich. Die Zeit ist einfach gekommen, den Vertrieb durch solch eine Lösung zu unterstützen und zu modernisieren“, so Torben Boockmann.

Gewinn für alle

Der Prozess ist damit jedoch noch nicht abgeschlossen. „Wir möchten noch weitere Lieferanten davon überzeugen, uns XcalibuR-Kataloge zur Verfügung zu stellen. Durch das perfekte Zusammenspiel der SHD-Lösungen mit dem XcalibuR-System müssen Möbelkonfigurationen nicht erst interpretiert werden. Der Lieferant bekommt exakt übermittelt, was der Kunde gekauft hat. Der Verkäufer kann hierbei auch nur auswählen, was der Lieferant zuvor zum Konfigurieren freigegeben hat. Industrie und Handel profitieren von weniger Rückfragen, sinkenden Reklamationen, kürzeren Durchlaufzeiten und der Reduzierung des manuellen Aufwands bei Bestellungen und Auftragsbestätigung“, verdeutlicht Jürgen Schönicke abschließend nochmals die Vorteile für alle Beteiligten.