



## Messbare Verbesserungen bei allen wesentlichen Prozessen

ANWENDERBERICHT

Die VME GmbH & Co. KG, kurz VME, zählt zu den bedeutendsten Verbundgruppen im europäischen Möbele Einzelhandel. Mit 100 Mitarbeitenden in Bielefeld und einer Tochtergesellschaft in den Niederlanden betreut VME rund 168 Händler sowie 40 kooperierende Partner mit insgesamt 450–500 Standorten im gesamten deutschsprachigen Europa.

Als Verbundgruppe übernimmt VME neben zahlreichen weiteren Aufgaben auch die Zentralregulierung für ihre Mitglieder: Alle Einkäufe mit Vertragslieferanten werden zentral abgewickelt. Jährlich verarbeitet VME rund 2,5 Millionen Belege mit einem Volumen von ca. 1,3 Milliarden Euro.

Lange war hier Papier das dominierende Medium – mit allen Nachteilen: Postalischer Versand, manuelle Prüfungen, hohe Prozesskosten. „Seit gut zehn Jahren arbeiten wir darum konsequent an der Digitalisierung unserer Prozesse“, sagt Ralf Hausmann, kaufmännischer Leiter. „Heute sind wir über 90 % papierlos. Mein Wunsch ist, komplett elektronisch zu arbeiten – ohne PDF, ohne Umwege. Rückenwind gibt uns hier die gesetzliche Einführung der E-Rechnung.“

### Ein in die Jahre gekommenes System

Für VME bedeutet Digitalisierung jedoch mehr, als nur Dokumente zu digitalisieren: Ziel ist es auch, Prozesse zu verschlanken, zu automatisieren und qualitativ abzusichern. Daher stand 2020 auch der Wechsel der Software-Lösung für die Zentralregulierung an.

Immerhin war das bisherige System eine über Jahrzehnte gewachsene Eigenentwicklung im On-Premise-Betrieb, die sämtliche Unternehmensprozesse abbildete – vom Datenimport und der OCR-Erkennung bis hin zum Belegportal für Mitglieder. Das brachte zwar einen hohen Automatisierungsgrad, machte die Wartung und Weiterentwicklung jedoch sehr aufwendig. Verschärft wurde dieses Problem dadurch, dass der Ruhestand des zuständigen Entwicklers immer näher rückte.

„Natürlich hätten wir versuchen können, einen Programmierer zu finden, der das weiterführt“, berichtet Herr Hausmann. „Aber die jungen Leute, die wir drangesetzt haben, haben

schnell gesagt: ‚Vielleicht arbeite ich mich da in ein paar Jahren ein, aber wirklich verstehen, was im System im Hintergrund passiert, werde ich wohl nie.‘ Deshalb war schnell klar: Wir müssen das System ablösen.“

### Systemauswahl: Bewährtes statt Experiment

Ziel war es, ein System ‚von der Stange‘ zu finden – von einem Anbieter, der auf Erfahrungen und eine funktionierende Organisation zurückgreifen kann. „Was ich auf keinen Fall wollte, war jemanden, der sagt: ‚Ich traue mir zu, das nachzubauen.‘ Das war für mich keine Option“, stellt Herr Hausmann klar. „Ich wollte etwas Etabliertes, Bewährtes – mit einem Partner, den ich kenne, der eine gewisse Größe hat und dem man auch das Risiko in die Hand geben kann.“

Aufgrund dieser Anforderungen stand für Herrn Hausmann schnell fest, dass es das System der GWS sein sollte – denn damit hatte er bereits positive Erfahrungen gemacht: „Bevor ich zu VME gekommen bin, habe ich in einer anderen Verbundgruppe schonmal eine Zentralregulierung der GWS eingeführt. Insofern war es für mich keine Frage, ob ich erstmal einen Marktüberblick mache. Es gibt ohnehin nicht viele Anbieter, die Zentralregulierung können.“



Ralf Hausmann, Kaufmännischer Leiter

Es gab zwar einige Spezifika, die nicht im Standard abgebildet waren. Das war aber eine Gelegenheit, alte Zöpfe abzuschneiden. Wir haben uns also konsequent gefragt: Was brauchen wir wirklich, was können wir weglassen, was machen wir neu?“

## Implementierung unter besonderen Bedingungen

Ein Ansatz, der im Unternehmen nicht auf ungeteilte Gegenliebe stieß. „Es gab viele Leute, die jahrelang mit dem alten System gearbeitet hatten und sich gar nicht vorstellen konnten, es abzulösen“, schildert Hausmann. Doch mit klarer Führung und Rückenwind aus der Geschäftsleitung wurde das Projekt zügig gestartet.

Die Zusammenarbeit mit GWS erwies sich dann früh als Schlüssel zum Erfolg. „Dem GWS-Team musste ich die Zentralregulierung nicht erklären. Für sie war das kein Hindernis, sondern Standard“, erinnert sich Hausmann. „Auch meine Mitarbeitenden haben schnell bemerkt, dass die GWS-Leute Ahnung hatten.“ So entstand Schritt für Schritt eine vertrauensvolle Basis, auf der sich das Projekt entwickeln konnte.

„Mir ging es nie darum, alles möglichst schnell durchzuziehen, sondern darum, es stabil und vernünftig zu machen“, beschreibt Hausmann seinen Ansatz bei der Umsetzung. Deshalb wurde jedes Detail sorgfältig geprüft, bevor neue Schritte umgesetzt wurden. „Wir sind da sehr behutsam vorgegangen“, betont Hausmann. „Und im Notfall haben wir dann auch Termine bewusst gerissen, weil wir uns nicht fit genug fühlten.“

Ein erschwerender Faktor war, dass das Projekt in die Zeit der Corona-Pandemie fiel – ein Umstand, der das Team auf die Probe stellte. „Sich physisch zu treffen und gemeinsam Dinge durchzusprechen, war nicht möglich“, ordnet Hausmann ein. „Alles lief online. Das hat zwar funktioniert, aber ich glaube, es wäre besser gegangen, wenn man sich in die Augen hätte sehen können.“

## Heikle Phasen – mit ‚Happy End‘

Der Go-Live stellte VME und GWS vor einige Herausforderungen. Dies lag jedoch vor allem an dem bisherigen System, wie Hausmann berichtet: „Viele Probleme wurden im alten System verschleiert, weil sie nicht richtig dokumentiert und im Vorfeld auch nicht transparent waren. Diese Probleme sind erst bei der tatsächlichen Umstellung sichtbar geworden. Dementsprechend sind wir zu Beginn mit einigen Themen voll gegen die Wand gefahren.“

Aufgrund dieser Überraschungen hatte die VME in einer kurzen Phase mit Zeit- und Qualitätsproblemen zu kämpfen. „Wir hatten damals deutliche Rückstände bei der Erfassung“, berichtet Hausmann. „Händler, Gesellschafter und Mitglieder ha-

ben auf ihre Unterlagen gewartet. Gleichzeitig drängten die Lieferanten und wollten wissen, wann ihre Rechnungen bearbeitet würden.“

Letzten Endes habe sich der Durchhaltewille aller Beteiligten voll ausgezahlt. „Es gibt immer Phasen, in denen man blind vertrauen muss. Genau das habe ich mit dem GWS-Team erlebt. Gemeinsam haben wir es geschafft. Nach einigen Wochen war die Qualität stabil, und wir hatten das Vertrauen aller Stakeholder gewonnen.“

Gut funktioniert hat das Training des OCR-Erkennungssystems. „Da kommt dieses PDF rein, das durch ein OCR-Erkennungssystem muss. Und dieses System muss natürlich trainiert werden“, beschreibt Herr Hausmann den Prozess. Unterschiedliche Beleg-Designs der Lieferanten machten das Training anspruchsvoll, sodass das System lernen musste, vielfältige Rechnungsformate zu erkennen und korrekt zu verarbeiten.

Bei diesem Prozess hat die GWS eng mit VME zusammengearbeitet, um die Automatisierung stetig zu verbessern, und das Unternehmen so sehr unterstützt. Diese enge Abstimmung hat sich ausgezahlt und die Prozesse nachhaltig effizienter gemacht. „Mittlerweile läuft der Großteil der Belege automatisiert durch das System“, berichtet Herr Hausmann. „Nur wenn etwas nicht erkannt wird oder unplausibel erscheint, geht es noch zum Verifying.“

Die neue Lage: Stabilität, Automatisierung und neue Services Seit fast zwei Jahren läuft das System nun stabil. Alle haben sich daran gewöhnt – sowohl die VME-Mitarbeitenden, die mit dem System arbeiten, als auch die Kunden, Partner und Lieferanten, die die Ergebnisse erhalten. „Alles funktioniert tadellos“, fasst Herr Hausmann zusammen. Die Prozesse sind weitgehend verschlankt und automatisiert, was zu erheblichen Effizienzsteigerungen und Qualitätsverbesserungen geführt hat.

Ein Beispiel für die enorme Zeitersparnis ist die Verarbeitung und Archivierung von Rechnungen. „Die Idee war: Den Beleg mit dem ohnehin vorhandenen, digitalen Datensatz zu versehen, ihn über Schnittstellen direkt in die Warenwirtschafts-Systeme unserer Mitglieder einzuspeisen und so einen automatisierten Abgleich zu ermöglichen“, erklärt Hausmann. „Stimmen die Daten, wird die Rechnung automatisch als korrekt verbucht. Nur wenn es Abweichungen gibt, muss jemand draufschauen.“

Dieses Prüfverfahren läuft inzwischen für viele Händler weitgehend automatisiert – und die Zeitersparnis ist enorm. „Was vorher drei Leute geprüft haben, macht heute einer. Manche sehen da ein Arbeitsplatzproblem. Aber ich bin überzeugt: Die frei gewordenen Kapazitäten können sinnvoller eingesetzt werden, als Rechnungen manuell zu prüfen.“

Von diesem Prozess profitiert zudem auch die Qualitätssicherung. Die Händler geben Rückmeldung, wenn Daten nicht optimal sind, und tragen so zur permanenten Weiterentwicklung und Verbesserung bei.

EDI-Belege wiederum werden mithilfe des Partners IWO (Integrated World) zunächst in ein einheitliches Format gebracht, das für die Weiterverarbeitung in gevis ERP geeignet ist. Im Zuge dessen findet auch eine Prüfung statt, sodass fehlerhafte Rechnungen abgelehnt werden. Auch dieser Prozess funktioniert reibungslos. Damit ist der Verband auch für die Zukunft – Stichwort E-Rechnungspflicht – gut aufgestellt.

Und auch für Gutschriften hat die VME zusammen mit der GWS eine smarte Lösung gefunden, die Händler deutlich entlastet. Diese werden zunächst in einem Portal bereitgestellt und nicht automatisch abgerechnet. Händler können dann entscheiden, ob sie die Gutschrift benötigen oder bereits eine Belastungsanzeige erstellt haben. So werden unnötige Doppelbuchungen vermieden.

Damit ist aus Sicht des VME jedoch noch kein Endzustand erreicht – Ziel des Unternehmens ist es, sein Angebot kontinuierlich zu verbessern. „Wir verbessern uns kontinuierlich und entwickeln neue Services für unsere Kunden, damit sie noch effizienter arbeiten können“, erklärt Herr Hausmann dazu.

## Wechsel in die Cloud: Sicherheit und Zukunftsfähigkeit

Zudem wurde im Rahmen des Projekts die IT-Infrastruktur grundlegend modernisiert: Statt On-Prem-Systemen setzt die VME nun auf eine Cloud-Lösung. Dabei übernimmt die GWS im Rahmen ihres Managed Care Packages die Betreuung der virtuellen Maschinen, einschließlich Sicherheitsfragen und Updates, sodass sich der VME nicht mehr darum kümmern muss. Für VME bedeutet das: geringere Risiken, vereinfachte Wartung sowie ein hohes Maß an Sicherheit und Datenschutz. Herr Hausmann beschreibt es eindrücklich: „Früher hatten wir im Keller das Blech für die alte Lösung stehen, mit allen Risiken. Updates, Betriebssystem, Abhängigkeiten vom Netzwerk, all das. Heute bin ich froh, wenn ich in den Keller gehe und sehe, wie wenig da mittlerweile steht.“

## Fazit: Zukunftssichere Zentralregulierung mit GWS

Insgesamt wertet Hausmann das Projekt als Erfolg. Die Zusammenarbeit mit GWS ermöglichte eine moderne, stabile und zukunftsfähige Lösung, auf die sich alle Beteiligten verlassen können. Das System funktioniert heute tadellos, und die Prozesse sind heute deutlich effizienter und sicherer als zuvor. „Das Ziel war Qualität, Automatisierung, Betriebsstabilität, und Zukunftssicherheit“, fasst er zusammen. „Und genau das haben wir zusammen mit der GWS erreicht.“

Haben Sie weitere Fragen? Unsere Experten helfen Ihnen gerne weiter



**Maik Niggemann**  
Teamleiter Vertrieb

Tel.: +49 251 7000 3944  
Mobil: +49 173 7199 393  
maik.niggemann@gws.ms