

Imos AG: Seit 25 Jahren Vordenker in Sachen Technologie in der Möbelbranche

Dynamische Märkte brauchen dynamische Systeme

Die Imos AG ist letztes Jahr 25 Jahre alt geworden. Begonnen hat das Unternehmen wie ein klassisches Start-up. Mittlerweile beschäftigt es 100 feste Mitarbeiter plus viele Freelancer und Vertriebspartner weltweit. Auf dem Weg dorthin wurden mehrere Industrie-Standards erfunden, oder neu definiert und der Umsatz entwickelt sich seit Jahren im zweistelligen Bereich. Warum das komplette Leistungsportfolio dennoch in Deutschland nie richtig angenommen wurde und welche Schlüsse Imos daraus zieht, erläutert Geschäftsführer Winfried Dell im Interview.

möbelfertigung: Herr Dell, Imos hat 2018 Jubiläum gefeiert. Was sind Meilensteine der Firmengeschichte?

Winfried Dell: Im Prinzip begann die Firmengeschichte direkt mit einem Meilenstein. Denn der Anlass zur Gründung von Imos war ja, dass Dr. Prekwinkel eine Mög-

Netzwerks mit den Möbelzulieferern, angefangen mit Hettich, was dann zehn Jahre später zum Zulieferportal „iFurn“ führte. Dieses Netzwerk ist etwas, was in unseren Augen die automatisierte Möbelproduktion überhaupt erst in den Bereich des Möglichen gerückt hat.

2001 ging es weiter mit dem Thema E-Commerce. Wir begannen mit der Entwicklung von „Imos Net“, einem internetbasierten Planungs- und Konfigurationssystem. Die heutigen Betreiber dieser Onlineplattformen sind u. a. Plattenhändler oder Produktionsdienstleister im In- und Ausland, die ihren Kunden individuelle Bauteile oder sogar ganze Möbel konfektionieren.

2003 begann dann die Internationalisierung. Wir sind jetzt in über 80 Ländern mit 38 Partnern vertreten.

Den letzten Meilenstein würde ich 2011 verorten. Da haben wir gesagt: Es reicht nicht, wenn wir uns nur mit der Produktion beschäftigen, sondern wir müssen auch in den Point-of-Sale-Bereich.

Daraus resultierte zum Beispiel der ganze Virtual-Reality-Bereich. In diese Richtung wird es in der näheren Zukunft auch weitergehen. Wir holen den Endkunden direkt ab und bringen dessen Wunschmöbel als Datensatz direkt in die Produktion.

möbelfertigung: Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit Partnern? Es braucht ja eine Menge Know-how, um Software verkaufen und betreuen zu können.

Winfried Dell: Das sind alles Leute, die aus der Branche kommen. Entweder, weil sie selbst mal Software entwickelt haben oder weil sie aus anderen Gründen damit zu tun haben. Zum Beispiel gibt es einige Maschinenhändler, die gleichzeitig auch Imos vertreten.

Direktvertrieb haben wir lediglich in der DACH-Region. Dazu Servicestützpunkte in Indien und Italien. Alle anderen Partner sind eigenständig. Einige davon verkaufen Imos auch unter anderem Label im OEM-Stil. Zum Beispiel Homag.

„Die Strukturen in Deutschland sind so gefestigt, dass es kaum eine Möglichkeit gibt, POS-Lösungen zu positionieren.“

lichkeit zur Ansteuerung von CNC-Maschinen erfunden hatte, die so vorher nicht möglich war. Konkret ging es darum, dass nicht nur einzelne Bauteile, sondern ein komplettes Möbelstück als Datensatz auf die Maschine geschickt werden konnte. Die einzelnen Bauteile sind da ja voneinander abhängig und wenn ich ein Bauteil verändere, muss sich automatisch auch der Rest der Bauteile anpassen.

Dieser Ansatz ist im Großen und Ganzen ja auch immer noch die Grundlage von Imos. Das hat damals natürlich aber kein Mensch so richtig verstanden und deshalb war der Vertrieb nicht ganz einfach.

Der nächste wichtige Meilenstein war 1998 der Aufbau eines

„Wir haben keine wirtschaftlichen Ziele, sondern eine Vision von den Prozessen der Branche.“



> Winfried Dell verantwortet bei Imos die Bereiche Marketing, Vertrieb und Service.

möbelfertigung: Bei manchen Möbelherstellern ist Imos nach wie vor eher als Anbieter von CNC-Ansteuerungen bekannt. Wie gut können Sie das Leistungsportfolio kommunizieren?

Winfried Dell: Das kann man pauschal nicht beantworten. In Deutschland ist das in der Tat unbefriedigend. Aber Deutschland ist auch nur 30 Prozent unseres Marktes. Die Strukturen in Deutschland sind so gefestigt, dass es eigentlich kaum eine Chance gibt, POS-Lösungen vernünftig zu positionieren.

In Asien sieht das ganz anders aus. Dort wollen die Leute möglichst alles aus einer Hand für alle Lösungen vom POS bis zur Produktion. In China ist die Konkurrenzsituation sehr stark, aber der Rest von Asien läuft bei uns sehr gut.

Ähnlich sieht es in Osteuropa aus, wo die Direktvermarktung eigentlich der Standard ist.

Einer der größten Möbelhersteller Thailands hat unsere Verkaufslösung in seinen Läden stehen und will nun auch die E-Commerce-Lösung für das Internet. Das alles passierte innerhalb eines Jahres.

Das würde hier alles sehr viel langsamer vorangehen.

möbelfertigung: Woran liegt es, dass in Asien viele Dinge schneller gehen?

Winfried Dell: Zum einen, weil die Strukturen nicht so gefestigt sind, und zum anderen natürlich auch deshalb, weil es in Asien echte Wachstumsmärkte gibt und damit auch die Möbelhersteller sehr profitabel arbeiten.

möbelfertigung: Wie gehen Sie mit dem Thema Service

„Wir glauben daran, dass Virtual Reality die Zukunft des POS ist.“

und Schulung um, insbesondere bei Kunden, die vielleicht in Ostasien sitzen?

Winfried Dell: Vor etwa drei Jahren haben wir ein Programm namens „Service Plus“ gestartet. Unsere Lösung wurde ja immer komplexer und den Schulungsbedarf durch immer mehr Mitarbeiter abzudecken, wäre nicht wirtschaftlich gewesen.

Hier in Deutschland fahren noch Mitarbeiter zu den Kunden, um die Schulungen vor Ort durchzuführen. Aber wir haben auch andere Konzepte, wie zum Beispiel alle 14 Tage eine Online-Academy. Dort werden häufige Probleme im Detail besprochen und die Videos landen hinterher in einer Datenbank, die jederzeit aufgerufen werden kann.

Jeden Herbst haben wir in Deutschland „Imos on Tour“, wo sich unsere Anwender gegen eine geringe Gebühr weiterbilden lassen können.

Unser breites Angebot mit sehr einfacher Bedienung ist ein wenig in unserer Historie begründet, denn früher galt unsere Software mal als sehr schwer bedienbar, was ein-

fach daran lag, dass sehr viel mehr möglich war als mit anderen Programmen.

möbelfertigung: Seit Kurzem heißt die Software „iX“. Warum?

Winfried Dell: Wir stellen keine reine CAD/CAM-Software mehr her und wollten deshalb auch von dem alten Namen der Software weg. „iX“ steht für Innovation und Integration sowie Exchange und Connection. Das alles steht für den kompletten Ansatz der Software.

Im Hintergrund steht zusätzlich, dass wir die gesamte Software komplett neu geschrieben haben. Das allerdings bekommt der Kunde gar nicht mit.

Unterteilt ist die Software in die Bereiche Point of Sale, Order Design und Manufacture. Darunter gibt es dann jeweils wieder mehrere Module. Der Kunde kann – mit unserer Unterstützung natürlich – dann selber herausfinden, was benötigt und gewünscht ist. Alle zwei Jahre kommt eine neue Version heraus, die eine Jahreszahl im Namen trägt. Zur nächsten „Ligna“ erscheint dann „iX 2019“. Wir set-

zen uns alle vier Wochen zusammen, um zu schauen, welche Änderungen wir brauchen.

möbelfertigung: Mit insgesamt rund 25 Hauptmodulen ist die Intensität der Beratung ja ziemlich hoch. Beobachten Sie denn die Entwicklung Ihrer Kunden, um auf eventuelle Angebote Ihrerseits hinweisen zu können?

Winfried Dell: Ja absolut, das ist es ja, wovon unsere Partner leben. Sowohl der Kunde als auch natürlich wir profitieren davon, dass das System so genau wie möglich zum jeweiligen Geschäftsmodell passt.

Das ist aber natürlich auch ein Vorteil, weil wir für jeden, vom kleinen Schreiner bis zum industriellen Küchenproduzenten, alles Notwendige dabei haben.

möbelfertigung: Sofern wir das richtig verstanden haben, war die Einbindung der Module für den Sales-Bereich ein besonders großer Kraftakt. Warum?

Winfried Dell: Weil unsere Leute komplett anders denken mussten.

Im Backend einer Software geht es in erster Linie darum, dass alles funktioniert. Wenn man mit der Oberfläche etwas verkaufen will, muss sie natürlich auch gut aussehen.

Besonders schwierig ist, dass es für Sales-Lösungen, egal ob für E-Commerce oder im Geschäft, so gut wie kein direktes Feedback gibt. Wenn Sie einem Schreiner ein CAD/CAM-System zeigen, dann sagt er Ihnen schnell und direkt, was er gut und was er schlecht findet. Im Sales hört man praktisch nichts.

Darum haben wir uns auch vertrauenswürdige Partner mit Erfahrung am POS gesucht, um uns da zu helfen.

möbelfertigung: Sie sind ja schon seit einigen Jahren mit Virtual Reality unterwegs. Sehen Sie da wirklich die Zukunft des POS oder ist es eher ein Gimmick für Messen und dergleichen?

Winfried Dell: Die gleiche Frage haben wir 2001 beim Thema E-Commerce gehört. Wir machen nichts, um cool zu sein, wir glauben daran, dass Virtual Reality die Zukunft des POS ist.

„Alle vier Wochen besprechen wir intern, welche Neuerungen und Änderungen unsere Software braucht.“

Perspektivisch soll schon während des Planungsprozesses alles virtuell angeschaut werden können. Auch hier hinkt Deutschland ein wenig hinterher, wo Virtual Reality als „ganz nett“ abgetan wird. In Asien hat sich das Thema jetzt bereits als ganz normaler Teil des Verkaufsprozesses durchgesetzt.

In China ist das Thema sogar schon so weit, dass wir in den Markt gar nicht erst reingehen, weil er im Grunde gesättigt ist.

möbelfertigung: Was sind die nächsten Ziele für Imos?

Winfried Dell: Wie wohl jedes Unternehmen unserer Größenord-

nung haben wir natürlich einen Fünf-Jahres-Plan. Früher haben wir uns auch sehr genau daran gehalten und Themen abgehakt. Mittlerweile muss man da flexibler sein. Ziele können sich sehr spontan ändern. Insgesamt haben wir natürlich Themen wie KI und Industrie 4.0 im Blick. Wir möchten alle verfügbaren Technologien stets in unserer Lösung sinnvoll unterbringen. Wenn zuletzt eben etwas wie Virtual Reality aufkommt, dann adaptieren wir das, egal ob es im Fünf-Jahres-Plan auftaucht oder nicht.

Im Gegensatz zu einigen Mitbewerbern bauen wir ja keine Applikationen für bestehende Software. Viele glauben, unsere Software basiert auf „AutoCAD“, aber das ist falsch. „AutoCAD“ ist lediglich das Visualisierungstool. Diese komplette Entwicklung jedenfalls gibt uns sehr viel Freiheit, schnell auf neue Technologien reagieren zu können.

möbelfertigung: Und wirtschaftlich?

Winfried Dell: Eigentlich haben wir keine wirtschaftlichen Ziele. Natürlich wollen wir Gewinn machen, aber das steht nicht an erster

Stelle. Wir wollen den Prozess, der das tägliche Doing unserer Kunden dominiert, permanent verbessern. Wenn man genug Energie auf das Produkt und den Service verwendet, kommt das Wirtschaftliche von allein.

Problematisch stellt sich natürlich auch für uns das Thema Nachwuchs dar. Als Software-Entwickler konkurrieren wir mit Standorten und Branchen, die für Software-Entwickler möglicherweise cooler wirken. Aber es gibt auch echte Imos-Fans, die bei uns arbeiten möchten.

*Das Interview führten
Tino Eggert und Sebastian Hahn*



Die Zukunft beginnt hier.
interzum
21.–24.05.2019

Frische Ideen und progressive Lösungen. Alles an einem Ort.

Visionäre Technologien, neuartige Materialien, innovatives Design: Auf der interzum finden Sie geballte Innovationskraft für Ihr zukünftiges Geschäft. Die besten Ideen und Branchen-Innovationen für die Möbelindustrie und den Innenausbau feiern hier Premiere. Als internationale Leitmesse öffnet die interzum ein Fenster in die Zukunft. Hier treffen sich die Key-Player, Trendsetter und Impulsgeber. Verschaffen Sie sich Ihren Innovationsvorsprung – und lassen Sie sich inspirieren.

Jetzt online Tickets kaufen und bis zu 25 % sparen!
interzum.de/tickets

Koelnmesse GmbH, Messeplatz 1
50679 Köln, Deutschland
Telefon +49 1806 077 050*
interzum@visitor.koelnmesse.de

*0,20 Euro/Anruf aus dem dt. Festnetz;
max. 0,60 Euro/Anruf aus dem Mobilfunknetz

„Im Vergleich zu vielen unserer Mitbewerber machen wir alles selbst. Das gibt uns viel Freiheit.“



> Ist Virtual Reality die Zukunft des POS? In vielen asiatischen Märkten ist es bereits Gegenwart.