



PM Oelsa ist ein wohltuender Ausnahmefall der einst versprochenen „Blühenden Landschaften“ im Osten Deutschlands – allen Widrigkeiten der Geschichte trotzig thronend auf dem Rabenauer Burgberg.

# Mit IDM Polster digitalen Aufbruch bestritten

**Polstermöbel Oelsa gehört zu den ältesten Betrieben dieses Branchenzweiges. Mit Wurzeln im 17. Jahrhundert sieht man auf eine bewegte Geschichte zurück, die zu „Wendzeiten“ ähnlich turbulent war wie gegen Ende des 2. Weltkriegs. Das ist heute Geschichte, Oelsa agiert sehr erfolgreich im Markt. Einer der Gründe dafür ist die Nutzung des IDM Polster, dem sich der Mittelständler sehr früh verschrieben hat – ja sogar zu den Mitinitiatoren des Formats zählt. Wie es heute um den offenen und standardisierten digitalen Datenverkehr zwischen Industrie und Handel steht, zeigte ein Vorort-Besuch von Dr. Frank B. Müller, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Daten Competence Centers (DCC), Herford.**

Die Polstermöbel Oelsa GmbH bildet das industrielle Zentrum der sächsischen Kleinstadt Rabenau bei Dresden. Geschichtsträchtig thronen die Firmengebäude auf den Grundmauern der Trutzburg „Rabenau“ aus dem 13. Jahrhundert hoch über dem Oelsagrund. Bereits um 1600 begannen die Einwohner dieser walddreichen Region mit der Fertigung von Stühlen. Später wurde unter Nutzung des Bugholz-Verfahrens die Produktion industrialisiert und ab 1869 mit SHI, dem Vorläufer von PM Oelsa, institutionalisiert.

SHI produzierte bis 1945 Stühle sowie Polstermöbel. 1946 wurde der Betrieb demontiert und als Kriegsreparation in die UdSSR verbracht. Doch bereits 1950 lief die Produktion mit Kastenmöbeln wieder an und gipfelte in der Firmierung als Stammbetrieb des 1979 geschaffenen VEB Polstermöbel-Kombinats Oelsa-Rabenau. Jenes wurde 1986 wieder aufgelöst, so dass der Betrieb mit damals 1.600 Beschäftigten an das vormalige Möbelkombinat Dresden-Hellerau fiel. 1990 stand die Wiedervereinigung

Deutschlands an, die am 1. Juli zur Gründung einer GmbH und zur Zuordnung zur Treuhandanstalt führte. Ein westdeutscher Polstermöbeler nahm frühzeitig Kontakt zu Treuhand und Unternehmen auf, doch wenige Tage vor der Übernahme sprang der Investor überraschend ab. Das zog für Dr. Andreas Käppler als Geschäftsführer und sein Leitungsteam das Treuhand-Ultimatum nach sich: Eigene Übernahme innerhalb von vier Wochen – oder Liquidation! Zusammen mit Margit Titze und

Paul Prediger wagten die drei Führungskräfte den Schritt in die Selbstständigkeit und wurden am 1. Juli 1992 Gesellschafter der Firma. Dieser Deal gelang: Das Unternehmen schreibt seitdem durchgängig schwarze Zahlen, es wurde mit zweistelligem Millionenbetrag saniert, erweitert und mit neuem Maschinenpark ausgestattet. Heute werden in logistisch durchgängig gestalteter Produktion über 5.000 verschiedene Polstermöbel bzw. Varianten gefertigt. Auf modernen Anlagen, jedoch mit dem üblich hohen

Lohnkostenanteil in Folge intensiver Handarbeit. Rund 240 Arbeitnehmer sind aktuell beschäftigt. Oelsa ist nicht nur mit Blick auf seine langjährige Geschichte stolz, mittlerweile als ältestes Polsterunternehmen Deutschlands markttaktiv zu sein. Dem Selbstverständnis tut ebenfalls gut, von den einst nach Ende der DDR über 140 zu Verkauf und Übernahme stehenden Polsterfirmen als einzige erfolgreich überlebt zu haben. Die unglaublich große Fertigungstiefe und -breite sind Grund für einen Gedankenaustausch mit Heiko Langer, dem heutigen Geschäftsführer Marke-

dernden Hürde. Das ist mittlerweile Vergangenheit, denn Oelsa gehört zu den Gründern des Fachbeirats Polster im Daten Competence Center (DCC), Herford, und so zu den Pionieren bei der Gestaltung und Niederschrift des Austauschformats IDM Polster. Das kleine Datenmanagement-Team ist vom Integrierten Datenmodell begeistert. Natürlich gäbe es immer wieder Verbesserungsbedarf, die Akzeptanz jedoch sei hoch und die Durchsetzung der Branche akzeptabel, so die Rabenauer. PM Oelsa hat auf Handelsseite Verbundgruppen-Partner wie VME und

kannt: Verminderung von Fehlerquellen und Reklamationen, Eindeutigkeit, Transparenz, Standardisierung, allgemeine Zugänglichkeit. Die richtigen Schlagworte sollten dennoch immer wieder kommuniziert werden, denn manche Marktakteure liebäugeln mit proprietären Lösungen. Natürlich böten auch diese ihre ganz speziellen Vorteile, jedoch wird so kein nachhaltig erfolgreicher Weg beschritten, so Vertriebschef Langer. Beim Thema Software-Häuser und deren Dienstleistungen sieht er ohnehin einen wunden Punkt: Denn in seinem Haus wird mitunter recht kritisch die

niert und bei allen Preiskalkulationen das letzte Wort hat sowie – als „Mittelfeldspieler“ zwischen beiden – Ronny Weber. Er ist zwar erst fünf Jahre an Bord, aber mit Herz und Seele IT'ler. So managt er die Handelswerbung und sämtliche Mediendaten, wie SVG, Modellfotos oder Datenblätter. Natürlich gibt es noch weitere Mitarbeiter im Hause, die sich der IT widmen. Deren Meinungen werden dann relevant, wenn Schnittstellen zwischen IDM und beispielsweise der Warenwirtschaft berührt werden.

Ja, das leidige Thema Schnittstellen: Viele der Stammdaten älterer PM Oelsa-Modelle wurden vor 30 Jahren angelegt, vom IDM Polster war noch keine Rede. Auch die Hardware hat sich seitdem deutlich verändert – damals kannte man Tablets zum Servieren, aber nicht zum Polstermöbel-Präsentieren im Handel...

So ist man in Rabenau dabei, sukzessiv alle Datenflüsse durchgängig zu gestalten und alte in neue Daten zu überführen. Was allerdings dadurch erschwert wird, dass viele unterschiedliche Konfiguratoren bzw. „Übersetzer“ für die jeweiligen Datensysteme berücksichtigt werden müssen.

„Eine Schnittstelle, die von allen Systemen verstanden wird, war und ist gewünscht.“

Ein Zustand, so Langer, der damals bei Etablierung des IDM Polster so nie von seinem Haus gewollt war. Im Gegenteil: Eine Schnittstelle, die von allen Systemen verstanden wird, war und ist gewünscht. Für diese Idee wollen er und sein Team in den DCC-Gremien kämpfen, denn – so O-Ton – alle Anschaffungs- und Folgekosten blieben ja letztlich an der Industrie hängen! Trotz kritischer Worte sind die Rabenauer „Fans“ des IDM Polster. Denn das Modell erleichtert den Verkauf gerade beratungsintensiver Produkte wie variantenreiche Polstermöbel. Das IDM vermindert Fehlerquellen und Fehlkonfigurationen – einst Quelle ärgerlicher, weil unnötiger Reklamationen. Und was nicht nur auf Herstellerseite immer bedeutender wird: Dank des standardisierten Datenmodells lassen sich inzwischen manche Personaldefizite relativ gut kompensieren. Was an anderer Stelle zur Entlastung führt.

Dr. Frank B. Müller

[moebelmarkt.de](https://moebelmarkt.de) → BUSINESS FORUM



Sie haben das IDM Polster in der Hand (v.l.n.r.): Isabel Weckbrodt (links), Ronny Weber und Annett Benedix bilden den „Inner Circle“ bei PM Oelsa rund um alle Fragen der Katalogerstellung, der Kalkulation und des Marketings bzw. den Mediendaten. Fotos: FB Müller

ting/Vertrieb von PM Oelsa. Insbesondere die Modellvielfalt bei Polsterbetten und Couches mit bis 130, 140 jeweils verschiedener Funktionen – die zudem nochmals individualisierbar sind – macht den Umgang mit den Stammdaten zum Parforceritt. Oder besser gesagt: machte das Datenmanagement zu einer herausfor-

dernden Hürde. Das ist mittlerweile Vergangenheit, denn Oelsa gehört zu den Gründern des Fachbeirats Polster im Daten Competence Center (DCC), Herford, und so zu den Pionieren bei der Gestaltung und Niederschrift des Austauschformats IDM Polster. Das kleine Datenmanagement-Team ist vom Integrierten Datenmodell begeistert. Natürlich gäbe es immer wieder Verbesserungsbedarf, die Akzeptanz jedoch sei hoch und die Durchsetzung der Branche akzeptabel, so die Rabenauer. PM Oelsa hat auf Handelsseite Verbundgruppen-Partner wie VME und

kannt: Verminderung von Fehlerquellen und Reklamationen, Eindeutigkeit, Transparenz, Standardisierung, allgemeine Zugänglichkeit. Die richtigen Schlagworte sollten dennoch immer wieder kommuniziert werden, denn manche Marktakteure liebäugeln mit proprietären Lösungen. Natürlich böten auch diese ihre ganz speziellen Vorteile, jedoch wird so kein nachhaltig erfolgreicher Weg beschritten, so Vertriebschef Langer. Beim Thema Software-Häuser und deren Dienstleistungen sieht er ohnehin einen wunden Punkt: Denn in seinem Haus wird mitunter recht kritisch die

niert und bei allen Preiskalkulationen das letzte Wort hat sowie – als „Mittelfeldspieler“ zwischen beiden – Ronny Weber. Er ist zwar erst fünf Jahre an Bord, aber mit Herz und Seele IT'ler. So managt er die Handelswerbung und sämtliche Mediendaten, wie SVG, Modellfotos oder Datenblätter. Natürlich gibt es noch weitere Mitarbeiter im Hause, die sich der IT widmen. Deren Meinungen werden dann relevant, wenn Schnittstellen zwischen IDM und beispielsweise der Warenwirtschaft berührt werden.