

RMTsoft

Die nordische Software-Küche

Südlich von Bremen, im niedersächsischen Stuhr-Brinkum, entwickelt die Nobilia-Tochter RMTsoft Lösungen für die Branche. Gearbeitet wird nicht in einem schicken Start-up-Quartier, sondern in direkter Kundennähe – über einem großen, inzwischen zu Culinoma gehörenden Küchenfachmarkt im Industriepark Stuhr. Wie es dazu kam und was das Softwarehaus aktuell umtreibt.

RMTsoft startete nicht als IT-Start-up von Programmierern, sondern als Projekt eines besonders engagierten Küchenhändlers. „Am Anfang stand ein Problem: Gerhard Stürmeyer, Inhaber des damaligen Küchentreff-Marktes vor Ort, fand keine passenden Softwarelösungen für sein Haus“, sagt Dirk Fitzke, IT-Leiter in Verl und heute auch Geschäftsführer bei RMTsoft.

Also gründete Stürmeyer 2013 seine eigene Softwareschmiede (siehe Kasten). Die hat dann unter anderem ein Warenwirtschaftssystem programmiert. Ab 2015 wurde die Lösung Atak entwickelt, die Fehler in Küchenplanungen erkennt. „Atak ist heute noch unser Zugpferd“, so Fitzke. Durch dieses Projekt gab es die ersten weitergehenden Kontakte zu Nobilia.

Als Firmengründer Stürmeyer und dessen Ehefrau ihre drei Küchentreffs an Culinoma verkauften und auch RMTsoft zum Verkauf stand, griff Nobilia zu. Der Küchenbauer übernahm im November 2017 das Gros und etwa ein Jahr darauf die verbliebenen Anteile. Auch andere Hersteller waren damals interessiert. „Das Produkt Auftragsprüfung ist für Nobilia strategisch wichtig. Deshalb sind sie damals eingestiegen“, sagt Fitzke. Ins Geschäft der Tochter aus Norddeutschland mischte sich Verl aber nicht ein.

Aktuell hat RMTsoft drei eigene Lösungen im Köcher. Atak ist die bekannteste. Die Software nutzen mehr als 4.000 Kunden und über 10.000 Softwarenutzer, monatlich kommen etwa 100 Neukunden hinzu. Andrea Netejenjak, zuständig für IT-Ver-

trieb und Business Development, sagt es so: „Atak ist unser Renner.“ Durch die Überprüfung der Planung in Atak könne die Reklamationsquote drastisch reduziert werden. Bei regelmäßiger Nutzung – und nur dann – kann die Rekl-Quote nach Firmenangaben in der Großfläche um die Hälfte gesenkt werden, bei kleineren Küchenstudios sogar um 80 Prozent. Nachdem die Planung überprüft wurde, sieht man beispielsweise, ob noch ein Besteckensatz fehlt oder welche Zusatzartikel angeboten werden könnten. Etwa 70.000 Fehlermeldungen im Monat gibt die Software momentan aus. Atak kann mit 13 Planungs-Tools genutzt werden.

Neben Atak haben die Stuhr-Brinkumer das Warenwirtschafts- und ERP-System Wörkx und die Montage-App MSA auf den Markt gebracht. Die neue Warenwirtschaft soll künftig das Kernprodukt werden. Seit Anfang 2022 ist Wörkx als Cloud-Lösung verfügbar. „Das nimmt für Händler die Hürde, überhaupt ein Warenwirtschaftssystem einzusetzen. Denn ohne Cloud müssten sie ja außerdem noch Server, SQL-Datenbanken und so weiter vorhalten und pflegen“, sagt Netejenjak. Auch ein eigenes Planungsprogramm kann angeschlossen werden. Hinzu kommen Schnittstellen zu bereits beim Kunden genutzten Lösungen, ob Planungssoftware, DATEV-Schnittstelle oder E-Mail-Programme. Auf den letzten Küchenmessern war auch die Montage-App MSA ein Thema bei den Interessenten. Eine Lösung, auf die der Markt gewartet hat? Mit einer gewissen Verzögerung setzt sich der Ansatz durch. Fitzke: „Wir haben bereits ab 2016/2017 erste Überlegungen zu einer solchen App angestellt. Dann haben wir sie entwickelt. Monteure sollen einfach und ohne fehleranfällige ‚Zettelwirtschaft‘ in ihrer Arbeit unterstützt werden. Wir sind nicht der einzige Anbieter in dem Bereich – es gibt etwa zwölf Montage-Apps –, aber wir sind natürlich von unserer Applikation überzeugt.“

Inklusive Geschäftsführung arbeiten bei RMTsoft 13 Menschen. „Neben unserem Team hier im Norden unterstützen uns noch zehn weitere Kollegen einer Partnerfirma im litauischen Vilnius“, so Fitzke. „En für uns kleines Geschäftsfeld, auf dem wir uns tummeln, sind E-Commerce-Lösungen speziell für den Küchenhandel, die wir für die Märkte Deutschland, Schweiz, Frankreich, Niederlande und USA vertreiben. Für den besonders gut digitalisierten Markt in UK haben wir auch einen Lead-Generator im Portfolio.“ Derzeit konzentrieren sich die Nordlichter auf den DACH-Markt. Auch im französischen Markt sei man gut vertreten, heißt es. ■



Cloud für die Küche
Dirk Fitzke, Andrea Netejenjak

Vorgänger und Winner

Bereits fünf Jahre bevor RMTsoft gegründet wurde, wurde die erste Softwarefirma von Gerhard Stürmeyer aktiv. Ende Oktober 2008 gründete der Küchentreff-Händler seine eigene Softwarefirma Ebis. Sein Ziel: Das Warenwirtschaftssystem Winner an den Mann zu bringen, das gemeinsam mit CompuSoft (INSIDE 811, 813) vertrieben wurde. Die „erste Warenwirtschaft mit integrierter Küchenplanungssoftware“ wurde dann bei Küchentreff-Händlern eingeführt, ab 2009 stellten etwa zwei Drittel der damaligen Verbandsmitglieder auf diese Lösung um. Das sorgte damals für die ein oder andere Diskussion – nicht jeder wollte den Schritt mitgehen. Wenig später – im Jahr 2010 – schluckte CompuSoft Ebis, die zunächst ebenfalls in Stuhr-Brinkum saß und mit der Komplettübernahme nach Bremen verlegt wurde. Noch heute ist Winner der Name des CompuSoft-WWS und befindet sich die Bremer CompuSoft-Niederlassung in der Straße Im Hollergrund. ■

Hülsta: 300 Stellen im Feuer

Auf offiziellem Weg war aus Stadtlohn oder vom Hülsta-Sachwiler Dr. Christoph Morgen in den letzten Wochen kein Statement zu bekommen. Aktuell gibt es aber immerhin interne Infos des Hülsta-Betriebsrats, die auch den Weg in die INSIDE-Redaktion gefunden haben. Kein Wunder, es ist vom Abbau von 300 Stellen die Rede. „Am 22.11. hat uns die Geschäftsleitung über die Eckpunkte der Restrukturierung informiert“, so der Newsletter der Arbeitnehmervertretung. Die Geschäftsleitung plane, 180 Stellen im gewerblichen und 120 im Angestellten-Bereich zu streichen. „Also mehr als jede zweite Stelle“, heißt es. Die Kündigungen sollen offenbar zum Ende des Jahres umgesetzt werden, der Betriebsrat setze sich für die Gründung einer Transfergesellschaft ein.

Weiteres Element des Restrukturierungsplans, der sicherlich noch andere in petto hat: die Verlagerung der Produktion aus dem Werk Ahnau-Oststein in den Stammsitz Stadtlohn.

Es wäre nicht die erste Personalrunde in Stadtlohn. 2008 hatte das Unternehmen noch fast 1.500 Mitarbeiter und einen weiteren Produktionsstandort in Heek. ■

Bolia: Weiter auf Expansionskurs

Der dänische Exportschlag Bolia setzt, auch hierzulande, weiter auf Expansionskurs. Das ist in diesen Zeiten keine Selbstverständlichkeit. Gerade wenn das, was unterm Strich bei allen Umsatzzuwächsen bleibt, wie warme dänische Butter dahinschmilzt. Tatsächlich konnte Bolia, seit 2001 Teil der dänischen Lars-Larsen-Gruppe, fürs Geschäftsjahr 2021/22 wachsende Umsätze verkünden. Um 12 Prozent ging's rauf auf 1,3 Mrd. Dänische Kronen. Beim Gewinn vor Zinsen und Steuern allerdings ging's runter: Während es im Vorjahr noch 96 Mio. Dänische Kronen waren, schrumpfte der Gewinn vor Zinsen und Steuern im Geschäftsjahr 2021/22 auf 50 Mio. Dänische Kronen. Es sind die allseits bekannten Gründe: steigende Rohstoffpreise, Schwierigkeiten in der Lieferkette. Die Mehrausgaben, so sagt es Bolia-Boss Lars Lyse Hansen, würden aber nicht vollständig auf die Verkaufspreise umgelegt werden. Konkurrenzfähig bleiben ist eben auch wichtig.

Trotzdem: Die Expansion, die in den vergangenen Jahren schon ordentlich voranging, soll fortgesetzt werden, verkünden die Dänen. 84 eigene Geschäfte zählt das Unternehmen, vor allem in Skandinavien, Benelux und in der DACH-Region. Dazu kommen Webshops in weiteren 30 Ländern und die Einzelhändler, rund 600 sind's derzeit, mit denen Bolia zusammenarbeitet. Aktuell konzentrieren sich die Dänen auf Expansion in Deutschland, Holland und Frankreich. Deutschland gehört mittlerweile zum wichtigsten Markt der Kette. Aber auch in Frankreich sehen die Dänen Potenzial: Vor zwei Jahren wurde der erste eigene Store in Paris eröffnet. Seitdem sind Nizza, Marseille, Reims, Cannes, Lille und Lyon dazugekommen. Im vergangenen Jahr ging dazu die erste Bolia-Filiale in Luxemburg ans Netz, die gleichzeitig die größte der Dänen überhaupt ist. Bald sollen Spanien, Singapur und Australien auf der Bolia-Landkarte folgen. ■



NO BULL

THE REAL UNREAL LEATHER!

PRESENTED AT
HEIMTEXTIL

10.-13. JANUARY 2023

HALL 4.2
BOOTH C.66

www.no-bull.com



www.eurotex2000.com