Die Geschäftsführung der Integrated Worlds (v.l.): Klaus Bröhl, Patrick Sönke, Beka Kobaidze, Dietmar Weber.

Von der Wertschöpfungskette zum Wertschöpfungsnetzwerk

Wie der Wechsel vom Push- zum Pull-Prinzip die Branche verändert – und was Integrated Worlds seit 30 Jahren damit zu tun hat | Neue Konzepte

„Daten sind nicht nur Technik – sie sind die Grundlage für gute Beziehungen." Klaus Bröhl, Gründer von Integrated Worlds, sagt das nicht, weil es sich gut liest. Er sagt es, weil es beschreibt, was seit drei Jahrzehnten den Unterschied macht: dass Möbelhersteller und Möbelhandel miteinander arbeiten können, ohne sich gegenseitig Systeme aufzuzwingen. Für die meisten in der Branche ist das längst kein Thema mehr, über das man spricht – Bestellungen kommen an, Rechnungen stimmen, Belege laufen. Genau darin liegt die eigentliche Leistung: Wenn Vernetzung funktioniert, wird sie unsichtbar.

Der Anfang lag im Beleg. 1992, noch vor der eigentlichen Gründung von Integrated Worlds, sprach Klaus Bröhl in ersten Arbeitskreisen bereits über Standardisierung im Belegfluss – zu einer Zeit, in der der elektronische Informationsaustausch in der Möbelbranche die Ausnahme war. Partnerschaften, wie die mit dem Warenwirtschaftsanbieter SHD, reichen bis in dieselbe Zeit zurück und bestehen bis heute. So sind heute alle relevanten Systeme vernetzt.

Was damals als Wunsch begann, Belege zu digitalisieren, hat sich seither immer weiterentwickelt – und steht heute vor seiner bislang größten Veränderung: dem Wechsel vom Push- zum Pull-Prinzip. Statt Informationen zu verschicken, holt sich künftig jeder Partner genau das, was er braucht – wann und wo er es braucht. Möglich wird das durch digitale Zwillinge, die ein Produkt oder einen Vorgang über seinen gesamten Lebenszyklus hinweg vollständig digital abbilden und begleiten und die passende Information an jeder Station bereithalten.

„Der Mittelstand braucht Kooperationsmodelle, um die riesigen Potenziale der digitalen Transformation zu heben."

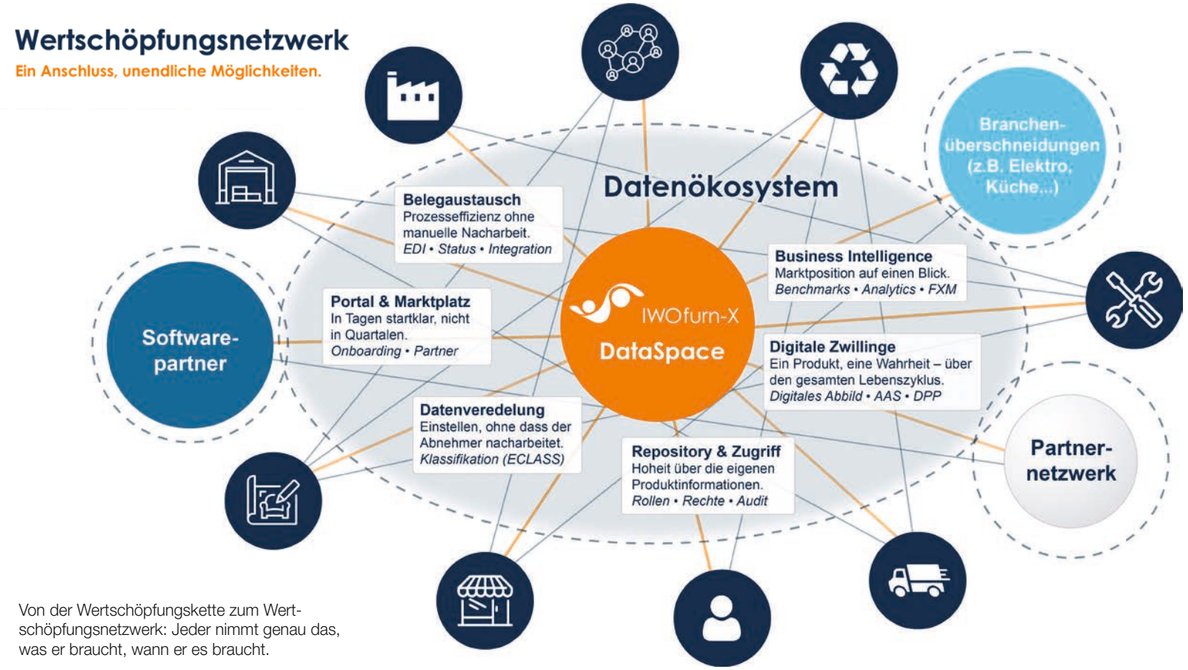
Klaus Bröhl, Geschäftsführer

„Der Mittelstand braucht Kooperationsmodelle, um die riesigen Potenziale der digitalen Transformation zu heben. Digitale Ökosysteme auf Basis interoperabler Datenräume und digitaler Zwillinge können ein echter Gamechanger sein", sagt Klaus Bröhl. „Voraussetzung sind jedoch mittelstandstaugliche Betriebs- und Rollout-Modelle – genau hier bringen wir uns als erfahrener Pionier ein." Genau dieser Gedanke ist es, der heute im Möbelumfeld sichtbare Form annimmt.

Heute arbeiten 1.500 Unternehmen mit 125.000 angeschlossenen Verkaufsstellen und Produktionsstandorten in 35 Ländern mit Integrated Worlds zusammen – längst nicht mehr nur in der Möbel- und Einrichtungsbranche, und längst nicht mehr nur zwischen Handel und Industrie. Aus dieser Reichweite entsteht keine Selbstgefälligkeit, sondern eine Verantwortung: Wo digitale Prozesse betriebswirtschaftlich kritisch sind, zählt Zuverlässigkeit mehr als Größe.

Intern nennt Integrated Worlds diese Haltung „The Integrated Way" – Offenheit für andere Systeme, kein Abgrenzungsdenken, Rollout-Denken statt Einzelprojekte. Nach außen zeigt sich das vor allem in einem Satz, der im Haus jedes Jahr aufs Neue gilt: „Am Ende des Jahres werden wir ein anderes Unternehmen sein." Kein Lippenbekenntnis, sondern eine Selbstverpflichtung – Weiterentwicklung als Teil der eigenen DNA, nicht als Reaktion auf Druck von außen.

Genau aus dieser Haltung heraus entsteht IWO-X. „Mit IWO-X bündeln wir unsere Lösungen, Erfahrungen und Innovationen in einem offenen, interoperablen Portfolio. Unser Ziel ist es, die digitale Transformation im Mittelstand spürbar zu beschleunigen – pragmatisch und partnerschaftlich", erklärt Patrick Sönke, Geschäftsführer.



Von der Wertschöpfungskette zum Wertschöpfungsnetzwerk: Jeder nimmt genau das, was er braucht, wann er es braucht.

Im Möbelumfeld wird daraus das IWOfurn-X Datenökosystem: ein gemeinsamer Daten-/Informationsraum, in dem Hersteller, Handel, Logistik und Softwarepartner miteinander verbunden sind, ohne dass einer dem anderen sein System aufzwingt. Technischer Unterbau dafür ist der IWOfurn-X DataSpace: standardisiert, offen und mit klar geregelten Rollenrechten für den Zugriff. Alle bislang bekannten Dienste – vom digitalen Belegdatenaustausch bis hin zur automatisierten Kaufvertragsintegration und vieles mehr – werden künftig im IWOfurn-X Datenökosystem bereitstehen – im Mittelpunkt steht dabei nicht das Portfolio, sondern der Nutzen: Jeder holt sich genau das dazu, was er gerade braucht. Ergänzt wird das um eine Art Marktplatz, über den sich weitere bekannte Branchenpartner unkompliziert anbinden lassen. Dabei setzt Integrated Worlds bewusst nicht nur auf branchenweite, sondern auf branchenübergreifende Standards: Wer heute mit angrenzenden Bereichen wie der Elektronik- oder Beschlägeindustrie usw. zusammenarbeitet, soll morgen genauso selbstverständlich Teil desselben Wertschöpfungsnetzwerks sein können – und ist damit ebenso auf neue Vorschriften wie auf neue Marktanforderungen von vornherein vorbereitet.

Dieses Engagement ist keine neue Idee, sondern gelebte Praxis: Integrated Worlds bringt sich seit jeher in Initiativen ein, die die Branche insgesamt voranbringen. So hat das Unternehmen über viele Jahre die Entwicklung und Standardisierung des beleglosen Geschäftsdatenaustauschs (EDI) in der Möbelbranche mit der Leitung des EDI-Arbeitskreises des Daten Competence Centrums durch den Geschäftsführer Dietmar Weber nachhaltig geprägt. Auch bei Furniture-X ist Integrated Worlds aktiv: Das Konsortium hat sich 2024 zur Einführung des digitalen Produktpasses (DPP) in der Möbelbranche zusammengeschlossen.

Mittlerweile wurde dort eine deutlich breitere Perspektive eingenommen: Es

Unser Ziel ist es, die digitale Transformation im Mittelstand spürbar zu beschleunigen – pragmatisch und partnerschaftlich."

Patrick Sönke, Geschäftsführer

entsteht eine kollaborative Struktur für digitale Zwillinge, in der alle wertschöpfenden Akteure entlang der Lieferkette gemeinsam mit Prozess- und Produktinformationen arbeiten. Der Antrieb dahinter ist immer derselbe: Dinge anzupacken, bevor danach gefragt wird. Damit verschiebt sich auch das Bild der Branche selbst: Aus einer linearen Wertschöpfungskette wird ein Wertschöpfungsnetzwerk – denn echter Mehrwert entsteht erst dort, wo alle Beteiligten nicht mehr nacheinander, sondern miteinander arbeiten. Nach 30 Jahren steht Integrated Worlds damit erneut an einem Punkt, an dem sich etwas verändert – nicht, weil Bewährtes infrage steht, sondern weil Weiterentwicklung von Anfang an dazugehört. Nicht als Rückschau, sondern als Beleg: 30 Jahre Erfahrung passen heute in eine offene Struktur, die alle mitnimmt. Was vor drei Jahrzehnten mit dem Wunsch begann, Belege digital zu machen, ist heute ein Informationsraum für eine ganze Branche – gebaut von jemandem, der sie seit 30 Jahren kennt. MM

IWOfurn Summit 2026 im November in Köln

Wer tiefer in dieses Thema einsteigen möchte, hat am 18. und 19. November die Gelegenheit dazu: Dann trifft sich die Branche beim IWOfurn Summit 2026 zum neunten Mal im Bauwerk Köln. Interessierte können sich auf praxisnahe, kooperative, standardisierte und vernetzte Ansätze für eine gemeinsame Weiterentwicklung freuen. **www.integrated-worlds.com**