

Dein Konfigurator: Digitale und innovative Lösungen für Industrie, Handel und Endkunden

Intelligente Datenstruktur für den Verkaufserfolg

Der Handel bekommt von seinen Lieferanten heutzutage jede Menge Daten geliefert. Aber wie kann man diese dann gewinnbringend nutzen und den Verkauf ankurbeln? Im Gespräch mit der „möbelfertigung“ erklären Albrecht Arenz, Inhaber von Dein Konfigurator und der neue Leiter Geschäftsentwicklung Frank Haubold, was möglich ist.



Albrecht Arenz und Frank Haubold am „Magic Table“. Der „Magic Table“ ist eine POS-Lösung mit der Beratungsgespräche schnell zum Abschluss gebracht werden können.

möbelfertigung: Herr Arenz, was würden Sie sagen ist die Aufgabe von Dein Konfigurator in der Möbelwelt?

Albrecht Arenz: Unser Ziel ist es, Kunden bei der Suche nach seinem Wunschprodukt durch systematisch aufbereitete und anschaulich visualisierte Produktinformationen zu unterstützen. Dafür haben wir eine große Anzahl unterschiedlicher Software Anwendungen entwickelt, die sowohl im Planungs- und auch Beratungsfall angewendet werden können.

möbelfertigung: Welche Software-Angebote bietet Ihre Firma an?

Albrecht Arenz: Im Laufe der Jahre ist eine ansehnliche Liste möglicher Anwendungen zusammengekommen, dass würde an dieser Stelle zu weit führen, generell finden sich alle unsere Anwendungen auf unserer Homepage dargestellt.

Das im Moment aktuellste Angebot ist, dass wir für Küchenmöbelhersteller komplett digitale Verkaufshandbücher erstellen dürfen. Hier tut sich aktuell auch sehr viel. Damit kann der Verkäufer sehr schnell Schränke und ganze Küchen aufbauen und auch verschiedene Ausbaustufen oder Varianten miteinander vergleichen. Natürlich mit einer direkten Preiskalkulation, dies dann auch in neun Sprachen und vor allem auch ressourcenschonend.

Sehr weit verbreitet ist der Produktfinder. Hier werden die Sortimente des Händlers im Bereich Elektrogeräte, Spülen, Armaturen und Zubehör entsprechend aufbereitet und über einheitliche Filter zugänglich gemacht. Hier steht also der Nutzen der schnellen Informationsermittlung und auch der Vergleichbarkeit der Produkte im Vordergrund. Zusätzlich können sehr viele weitere Informationen, wie Datenblätter, Informationsvideos, Mehrwerte und Zubehör



„Das Etikett“ bietet eine schnelle Produktübersicht und einfache Bedienung.

an den Artikel verknüpft werden, so dass die Beratung des Kunden noch kompetenter wird.

Andere Anwendungen sind zum Beispiel Lösungen für den Point of Sale wie der „Magic Table“, digitale Kojenetikette, Markenwelten, Küchen-Checklisten und digitale Bedarfsanalysen.

Hinzu kommen Lösungen im Bereich der Polstermöbel, hier kann nicht nur das passende Produkt konfiguriert werden, hier ist auch der gesamte Verkaufs- und Bestellprozess abgebildet.

möbelfertigung: Beim Küchennavigator heißt es „Fünf Klicks – und fertig“, was steckt dahinter?

Frank Haubold Beim Küchennavigator steht die erste und schnelle Orientierung des Kunden am POS im Vordergrund. Und da ist es schon so, dass es mit wenigen Antworten auf immer wieder gestellte Fragen möglich ist, die Kundenwünsche aufzunehmen und in ein Planungsgespräch zu überführen. Und das spart dann beiden Seiten insbesondere Zeit.

möbelfertigung: Sie bieten auch Lösungen für den POS an, können Sie das ein wenig ausführen?

Albrecht Arenz: Diverse Software Angebote können auch direkt im Verkaufsraum angewendet werden, hier bieten wir auch Hardware Lösungen an, wie den „Magic Table“, den „Tiny-in-One“ oder die Lösung „Das Etikett“ als Digitale Lotse in den Ausstellungskojen. Wichtig ist hier immer die kundenfreundliche Bedienbarkeit, die für den Kunden sich auch selbst erschließt.

Frank Haubold: Hier gibt es sehr unterschiedliche Ansätze. Die einen nutzen sie zur Kundenansprache bei Personalengpässen, andere wiederum haben die Produkte in Ihr Beratungskonzept integriert. Das bestimmt dann auch, was man auf dem „Magic Table“ machen kann, von der Vorstellung einer Markenwelt – zum Beispiel alles über Spülen eines Herstellers - über Inspirationsangebote bis hin zu Konfigurationstools. Der „Magic Table“ ist damit der zeitgemäße und für die Endverbraucher interessante Träger all dieser Informationen.

möbelfertigung: Wie werden die Programme mit Daten bestückt? Also welche Hersteller, welche Produkte werden berücksichtigt?

Albrecht Arenz: Grundlage aller Softwareprodukte sind Industriedaten, die über viele Jahre gesammelt, aufbereitet und gepflegt worden

sind, wie zum Beispiel IDM Daten oder Daten aus den PIM-Systemen der Hersteller aber auch eigen entwickelte Datenmodelle, für die es keine Standards gab. Wichtig ist hier insbesondere die intelligente Verknüpfung der Daten mit Marketingdaten, Erklärvideos und Beschreibungen von technischen Mehrwerten und dass einmal erfasste Daten auf allen Touchpoints aktuell ausgespielt werden können.

Für die Datenpflege gibt es eine eigene Datenredaktion, welche die Pflege der Daten verantwortet, das hat ein Alleinstellungsmerkmal im Markt.

Auf Basis dieser Daten entscheidet der Anwender, wie er diese Daten zur Unterstützung seiner Verkaufsprozesse anwendet.

Frank Haubold: Mittlerweile gibt es etablierte Zusammenarbeiten mit mehr als 10 Lieferanten im Bereich Küchen- und Polstermöbel, so dass wir dem Anwender jederzeit aktuelle Sortimen-

„Grundlage unserer Produkte sind Industriedaten, die über Jahre gesammelt wurden.“ Albrecht Arenz

te und Informationen aufbereiten können. Dies ist ja auch im Sinne der Hersteller, da man hier den eigenen Absatz mit innovativen und für den Endkunden interessanten Anwendungen fördern kann.

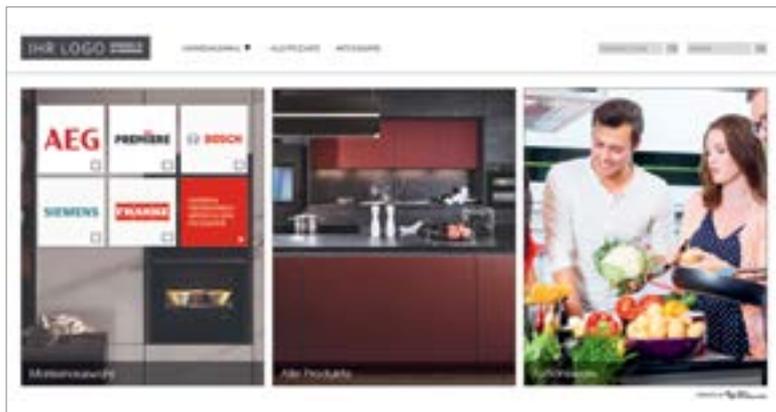
möbelfertigung: Wie machen Sie den Handel mit den Werkzeugen vertraut?

Albrecht Arenz: Wir legen viel Wert auf eine sehr akkurate Aufklärung, was der Anwender sich vorstellt und dies wird dann mit unseren Programmierern entsprechend umgesetzt.

Frank Haubold: Nach der Einführung eines Produktes stellen wir geschultes Personal sowohl telefonisch als auch vor Ort, um die Anwender mit den Lösungen vertraut zu machen.

möbelfertigung: Wie lange dauert es ungefährr, bis ein Küchenstudio Ihre Software integriert hat?

Frank Haubold: Die eigentliche Lösung ist recht schnell beim Kunden, von Auftrag bis Abnahme sind hier sicher ein bis zwei Monaten erreichbar. Die Umsetzungs- und Trainingsphase beim



Der Produktfinder von Dein Konfigurator ist bei vielen Händlern im Einsatz.

Anwender ist das Wesentliche. Wenn man sich bei der Anwenderfirma auf die Umsetzung der Lösung konzentriert, geht das auch sehr fix.

möbelfertigung: Welche Voraussetzungen muss ein Hersteller erfüllen, um in Ihre Software eingesetzt werden zu können?

Albrecht Arenz: Durch die eigene Redaktion werden sämtliche Herstellerbilddaten, IDM Daten und sonstige Quellen aufgearbeitet, die Grunddaten haben die Hersteller aus anderen Gründen sowieso. Die eigentliche Aufarbeitung und das qualitative Anreichern der Daten ist zu beauftragen und hat für den Hersteller den Vorteil, dass er moderne Medien am POS bespielen kann.

” Von Auftrag bis Abnahme ist die Einführung unserer Systeme in ein bis zwei Monaten möglich. Frank Haubold “

möbelfertigung: Vor einigen Monaten haben Sie eine Zusammenarbeit mit Snag Tal verkündet. Was tut dieses Unternehmen und wie profitieren Ihre Kunden davon?

Albrecht Arenz: Snag Tal bietet innovative Lösungen zur Digitalisierung der Montageabnahme für Möbel und insbesondere Küchen an. In der Auftragsausführung vollziehen sich aktuell deutliche Änderungen, da der Monteur immer papierloser arbeiten möchte und alle Informationen digital und tagesaktuell dabei haben will.

Neben den Plänen, Lieferscheinen und so weiter sind dabei Artikeldaten zur Montage, Einstellung oder zur Nutzung für den Monteur sehr wichtig. Ziel ist es, auch diesen Prozess digital zu unterstützen, so dass vor Ort stets der aktuelle und vollständige Informationsstand herrscht.

möbelfertigung: Und welche Rolle nehmen Sie dabei ein?

Albrecht Arenz: Eine Schlüsselrolle spielen die Daten von Dein Konfigurator, mit denen wir montagerelevante Inhalte zielgenau beisteuern. Denken Sie beispielsweise an die Ausschnittmaße, Installationsangaben, Produktbilder, Montagevideos und dergleichen.

Das schafft Transparenz und Rückfragen erledigen sich von selbst. Eine enorme zeitliche Entlastung für den Monteur, Innendienst und Verkauf.

möbelfertigung: Was ist der Kundenbenefit?

Albrecht Arenz: Ein großer Vorteil ist, dass die Ausführung dokumentiert ist. Eventuelle Beanstandungen sind eindeutig erfassbar und mit allen Medien sofort verfügbar. Diese Informationen können direkt in die Warenwirtschaft des Händlers zurückgegeben werden und somit die weitere Bearbeitung beschleunigt und effizienter gestaltet werden.

möbelfertigung: Abschließend, wie stellen Sie sich den Küchenverkauf in 5 Jahren vor?

Albrecht Arenz: Sicher ist, dass der Kunde immer höhere Ansprüche an die visuelle Qualität seiner Küche im Beratungs- und Verkaufsprozess stellen wird. Darüber hinaus kommt der Kunde immer informierter zum Gespräch, hier muss Verkauf und Planung in allen Phasen Kompetenz beweisen.

Unsere Lösungen sind dabei geeignet, auf der einen Seite Komplexität reduzieren (das mag der Kunde) und zum anderen können wir alle Mehrwerte des konkreten Produktes mit auspielen (das mag der Verkäufer). Es geht immer mehr darum, dem Kunden ein einzigartiges Konsumerlebnis zu schaffen und dann auch sicher und fehlerfrei verkaufen zu können.

möbelfertigung: Und in 50 Jahren?

Frank Haubold: Eine fast unbeantwortbare Frage, aber ich könnte mir Küchen aus dem 3D Drucker vorstellen und auch, dass die Küche vielleicht noch anders in den Wohnraum integriert ist.

möbelfertigung: Haben Sie vor, noch weitere Branchen zu bedienen?

Frank Haubold: Im Prinzip können alle Branchen mit komplexen Konsumprodukten mit Konfigurationslösungen bedient werden. Hier geht es dann immer wieder darum, welche Datenformate Industriestandard sind und wie digital affin die Branchenteilnehmer sind.

Albrecht Arenz: Und uns gehen die Zielkunden in den nächsten Jahren nicht aus.

Sebastian Hahn