



Hermann Balke, Gründer und Vorstand der GO-2B AG. Foto: GO-2B AG

Experten-Talk: GO-2B AG

Die GO-2B AG tritt künftig als MÖBELMARKT-Experte auf. Wir haben uns mit dem Gründer und Vorstand des Spezialisten für Produktdatenmanagement aus Gütersloh, Hermann Balke, unterhalten. Das Interview führte Andreas Steger.

MM: Was steht hinter dem neu formulierten Leistungsversprechen der GO-2B AG, für „höhere Performance im Verkauf“ zu sorgen?

Hermann Balke: Eine wesentliche Herausforderung des Einrichtungs-handels ist, komplexe Produktwelten, beispielsweise Tausende, wenn nicht Millionen von Planungs- und Konfigurationsmöglichkeiten eines einzigen Polstermöbel-Modells emotional zu präsentieren, kompetent zu beraten und verkaufsfördernd zu visualisieren. Um letztendlich eine fehlerfreie Auftragsabwicklung, sowohl intern als auch im Zusammenspiel mit Lieferanten und Dienstleistern, zu ermöglichen. Und zwar schnell, einfach, bequem und sicher am POS, mit oder ohne Verkäufer, ebenso wie online – unabhängig davon, wo der Kauf in der kanalübergreifenden Customer Journey abgeschlossen wird.

Ursprünglich entstammt unser Selbstverständnis aus der Optimierung von Datenproduktion sowie -aufbereitung, medienbruchfreier Systemintegration und Prozessoptimierung. Heute sind wir in der Lage, auf Basis umfassend vorhandener Daten, zuverlässig funktionierender Lösungen, fundierter Erfahrungen und vieler erfolgreicher Implementierungen konkrete Effizienzsteigerungen in Verkauf, Verkaufsförderung und Marketing zu fokussieren; sowohl auf die eher funktionalen Anforderungen professioneller Einkäufer, Marketiers und Verkäufer im Handel als auch die eher emotionalen Erwartungen emanzipierter und kanalübergreifend agierender Endverbraucher.

Eine wesentliche Grundlage unseres Denkens und Handelns ist seit jeher, nicht nur Ideen und Visionen in den Raum zu stellen. Wir bieten praktisch bewährte, möglichst auf Branchenstandards basierende Konzepte, Lösungen und Services, die sich am versprochenen Nutzen messen lassen. Daher beginnen wir erst jetzt, auf dem Fundament sicher beherrschter Backend-Prozesse, umfassenden Projekt-Know-hows und belegbarer Praxis-Erfolge, uns konsequent an den kommunikativen und vertrieblichen In-

teressen an den Schnittstellen des Verkaufs zu orientieren.

„Wir bieten praktisch bewährte, möglichst auf Branchenstandards basierende Konzepte, Lösungen und Services.“

MM: Wie viele Handelsunternehmen setzen Lösungen der GO-2B ein – mit welchen Schwerpunkten?

Balke: Unsere Software-Plattform ist breit aufgestellt. Wir bieten für jedes moderne Handelsunternehmen die richtige Lösung, vom umfassenden Multichannel-PIM bis zum Online-Planner. FurniMobile, unser Polsterkonfigurator, ist zum Beispiel als App- und Web-Lösung über 5.000 Mal im Handel installiert und das tägliche Werkzeug erfolgreicher Möbelverkäufer.

2017 wurden über 7.000.000 Endkunden-Planungen mit unseren Küchen- und Bad-Online-Planern erzeugt. Internationale Handelskonzerne wie XXXLutz, Conforama, Espace Aubade oder Mandemakers Group setzen ebenso wie moderne Händler aus den führenden deutschen Mittelstandsverbänden unterschiedliche Produkte und Module aus unserem Portfolio ein. In über 90 internationalen Individualprojekten wurden unsere Online-Planner integriert, mehrere Hundert Mal haben wir unseren 3D-Web-Planner für Küche und Bad als Out-of-the-Box-Produkt eingesetzt.

MM: Welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich für die Industrie?

Balke: Die Industrie muss in der Lage sein, Verbänden und Handel zuverlässig korrekte und jederzeit aktuelle Produktdaten zur Verfügung zu stellen. Und zwar nicht nur mit dem Fokus auf die eigene ERP-Lösung, sondern auch verkäufergerecht und optimiert im Hinblick auf die Back-End-Prozesse des stationären Handels. Und im Idealfall sogar endverbrauchergerecht für die emotionale Ansprache sowie die anspruchsvollen Prozesse von Online-

und Multichannel-Händlern. Zukunftsorientierte Hersteller und Lieferanten, wie beispielsweise die Polipol-Gruppe, die 3C-Gruppe, Rolf Benz, Willi Schillig, Steinpol, Bali, Gruber, ERPO, Ekornes, Nolte, Nobilia, Schüller, Team 7, Pelipal, Puris, Villeroy & Boch, Bosch/Siemens, Samsung, Whirlpool, KitchenAid und Dutzende mehr erzeugen digitale aber zum Teil darüber hinaus durchaus auch gedruckte internationale Produktkataloge mit Tools und Services der GO-2B AG.

Wir stehen inzwischen für deutlich mehr als 90% aller standardisierten Produktdaten der deutschen Küchenmöbelindustrie. Zum Teil nehmen Hersteller darüber hinaus ihre Potenziale in der Verkaufsförderung selbst in die Hand und erarbeiten sich mit unseren Konfiguratoren und Online-Planern über Prozess-Vorteile hinaus auch entscheidende Wettbewerbsvorteile in Marketing und Verkaufsförderung. Zum Beispiel statten Rolf Benz, Wischi und die Polipol-Gruppe jeweils mehr als 500 ihrer internationalen Handelskunden mit einer individuellen Version von FurniMobile aus.

„Wir stehen inzwischen für deutlich mehr als 90% aller standardisierten Produktdaten der deutschen Küchenmöbelindustrie.“

MM: Welche Rolle spielt IDM als Branchen-Standard bei Ihren Lösungen und Zukunftsstrategien?

Balke: Wir setzen aus Überzeugung konsequent auf Standards und engagieren uns seit Jahren aktiv in diversen Arbeitskreisen des DCC. Erfahrungen aus anderen Branchen zeigen eindeutig, dass proprietäre Systeme, wenn überhaupt, nur kurzfristige Erfolge, vor allem aber Abhängigkeiten produzieren. Investiert ein Hersteller Geld in die Digitalisierung seiner Produktkataloge, benötigt er die Gewähr, dass diese national und international von jedem Händler nutzbar sind. Läuft der Katalog proprietär nur in einem System, verbaut sich der Hersteller Chancen im Ver-

trieb, da es nicht möglich ist, die unterschiedlichen Systeme des Handels zu bedienen.

Im Küchenbereich profitieren die Hersteller maßgeblich davon, dass schon über 60 Softwarehäuser aus 19 Ländern den digitalen IDM-Katalog verarbeiten können. Denn auch der Handel, der sich im hart umkämpften Markt Einzigartigkeit und Wettbewerbsvorteile erarbeiten muss, leidet immens, wenn er nicht den Freiraum hat, sich die für seine individuelle Strategie optimalen Werkzeuge, beispielsweise für die Konfiguration hochvarianter Produkte, zu entscheiden. Echter Nutzen, Mehrwert und Investitionssicherheit sind somit auf Handels- und auf Industrie-seite nur durch offene Branchenstandards zu erreichen, die für alle Lösungen nutzbar sind. Gerade das IDM-Datenformat ist ein perfektes Beispiel, denn es ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gelungene Internationalisierung der deutschen Küchenmöbelindustrie. Nur mit dem Branchenstandard IDM können die Hersteller für alle globalen Märkte die kanalübergreifend ausgestalteten Produktdaten für Printunterlagen, Planner und Konfiguratoren in den jeweils benötigten Sprachen sowie Ausprägungen bezahlbar und handelbar produzieren und pflegen.

„Das IDM-Datenformat ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gelungene Internationalisierung der deutschen Küchenmöbelindustrie.“

MM: Wie ist die GO-2B AG innerhalb der CompuSoft-Gruppe und der Branche aufgestellt?

Balke: Wir sind stolzes Mitglied der CompuSoft-Unternehmensgruppe mit aktuell 24 Tochterunternehmen und über 400 Mitarbeitern in 16 Ländern. Unsere Kollegen sind ebenfalls langjährige Experten in der Möbel-, Küchen- Bad- und Einrichtungsbranche; gemeinsam und eng vernetzt betreuen wir über 12.000 Kunden, vor allem im Handel. Wir freuen uns darauf, unser Know-how und unsere Praxiserfahrung zukünftig als Experten auf der MÖBELMARKT-Online-Plattform mit der Branche zu teilen.

MM: Herr Balke, wir bedanken uns recht herzlich für diesen interessanten Experten-Talk.

moebelmarkt.de →
BUSINESS FORUM