

KPS Ambiente mit Erfolg einsetzen



Der Möbelhersteller Röhr-Bush GmbH & Co. KG aus Rietberg legt großen Wert darauf, dass der Möbelhandel seine Kollektionen optimal plant und präsentiert. Hierzu erstellt und pflegt das Unternehmen seine Katalogdaten mit dem KPS DataCreator und stellt sie dem Handel für die Planungslösung KPS Ambiente zur Verfügung. Ergänzend führen die Ostwestfalen seit einigen Jahren Softwareschulungen für die Verkäufer am POS durch.

Ostwestfalen bildet das Herzstück der deutschen Möbelindustrie. Auch Röhr-Bush hat hier bei der Gründung 1953 sein Zuhause gefunden. Heute bilden sechs Standorte in Rietberg-Mastholte und Mantinghausen mit über 400 Mitarbeitern das Unternehmen Röhr-Bush. Auf einer Produktionsfläche von 130.000 m² werden jährlich 40.000 Kinder- und Jugendzimmer sowie 30.000 Büroeinrichtungen hergestellt.

Auf den Marktführer gesetzt

Vor acht Jahren entschied man sich bei Röhr-Bush für den Einsatz von KPS Ambiente in den beiden Produktbereichen Junge Möbel und Büromöbel. „Ausschlaggebend war für uns damals, dass SHD mit seinem Warenwirtschaftssystem im Möbelhandel bereits Marktführer war. Hinzu kam, dass die SHD-Planungssoftware für Küche und Bad (KPS DesignStudio) ebenfalls eine der führenden Lösungen war bzw. ist. SHD konnte somit die notwendige Erfahrung in unserer Branche aufweisen. Schließlich setzt man ja auf den Marktführer und nicht auf den Verlierer“, erinnert sich IT-Leiter Hans-Jürgen Wiemer an den Auswahlprozess.

Individuelle Kundenwünsche erfüllen

Seither erfasst und pflegt man bei Röhr-Bush die Katalogdaten für KPS Ambiente mit dem KPS DataCreator. „Wir erfassen alle Daten selbst“, so der IT-Leiter. Und weiter:

„Das macht uns wesentlich flexibler und wir können den Wünschen unserer Kunden in allen Belangen gerecht werden. Und dies sind immerhin 30.000 individuell gefertigte Büroeinrichtungen pro Jahr.“

Kundenservice und -bindung

Röhr-Bush hat den Anspruch, Produkte herzustellen, die Wohn- und Arbeitsräume emotional aufladen und das Leben darin zum Erlebnis werden lassen. Dieses Erlebnis muss der Verkäufer am POS aber auch umsetzen und seinen Kunden vermitteln können. Hierzu führt der Möbelhersteller regelmäßig Softwareschulungen im Möbelhandel durch. Hans-Jürgen Wiemer: „Zum einen ist es ein Stück Kundenservice, den wir dem Möbelhandel bieten. Zum anderen dienen die Schulungen natürlich auch der Kundebindung, indem wir unsere neuen Produkte den Verkäufern in den Veranstaltungen vorstellen.“

Verkaufsquote steigern

Pro Woche erstellen die Röhr-Bush-Mitarbeiter ca. 40 Planungen für den Handel. Nach Ansicht von Hans-Jürgen Wiemer könnte der Möbelhandel die Verkaufsquote bei konsequenter Nutzung von KPS Ambiente durch die Verkäufer aber noch steigern: „Unser Planungsservice im Haus und unsere sieben Außendienstmitarbeiter fertigen sehr viele Planungen für

den Möbelhandel an. Dies schätzt der Handel sehr, weil man einerseits die Vorteile der 3-D-Planung erkannt hat, andererseits zum Teil die notwendige Manpower oder die Hardware nicht hat, um zeitgemäß planen zu können. Ich würde mir wünschen, dass der Handel die nachweislich verkaufsfördernden Effekte der 3-D-Planungen nutzt und verstärkt selbst mit dem Kunden am POS plant, um noch erfolgreicher zu verkaufen.“

Schnell und fehlerfrei planen

„Ein weiteres Ziel unserer Schulungen ist es, dass nicht nur die Fachkräfte, sondern auch die Aushilfskräfte im Möbelhandel korrekte Planungen erstellen können. Auch deswegen führen wir die Schulungen vor Ort durch. Wichtig für den Handel ist doch, dass der Verkäufer am POS schnell und fehlerfrei Aufträge erfassen kann. Damit können im Handel und auch bei uns viele Fehler und Reklamationen vermieden und viel Zeit und somit auch Kosten eingespart werden. Die Planung hat zudem den Vorteil, dass sie den Kunden beeindruckt. Der Kunde reagiert doch ganz anders, wenn er sein Zimmer mit seinen neuen Möbeln vor sich sieht. Verkäufer und Möbelhäuser, die das erkannt haben, nutzen KPS Ambiente und setzen die Lösung auch mit Erfolg ein“, so das Fazit von Hans-Jürgen Wiemer. ■