

COR Sitzmöbel Helmut Lübke GmbH & Co. KG

KPS online erfüllt bei COR höchste Ansprüche

COR

Seit Mai 2017 nutzt der Polstermöbelhersteller COR für sein Modell Conseta die Planungs- und Visualisierungssoftware KPS online in einer individuellen und genau auf die Ansprüche des Unternehmens zugeschnittenen Variante. Gründe für den Einsatz des neuen B2C-Online-Marketing-Tools und erste Erfahrungen schildert COR-Marketingleiter Berthold Strüve im Interview.



Herr Strüve, seit wenigen Monaten setzen Sie KPS online auf Ihrer Internetpräsenz ein. Wie haben Sie Ihre Sitzmöbel bisher präsentiert?

Zur Präsentation unserer Möbel bespielen wir ein weites Feld an Kommunikationsmitteln: Wir präsentieren in unserem COR-Haus in Rheda-Wiedenbrück auf fast 3.000 m² Ausstellungsfläche und einem Showroom die komplette Kollektion für den Living- und Objektbereich. Das COR-Haus macht unsere Produkte erlebbar. Zudem nutzen wir die einschlägigen Messen im In- und Ausland, wo wir unsere Fachhandelspartner, aber auch viele Endkunden ansprechen. Hinzu kommt selbstverständlich die Präsentation unserer Möbel bei den Fachhandelspartnern.

Im Printbereich werden wir auch in Zukunft nicht auf unsere hochwertigen Kataloge verzichten. Sie sind unsere analoge Visitenkarte für Handel und Endkunden. Flankiert werden die COR-Kata-

loge von dem Neuheitenmagazin „CORcooning“, Streuprospekten und vielem mehr.

Eine große Rolle spielt mittlerweile auch unser Onlineauftritt. Zeitgleich zum Erscheinen der neuen Kataloge ging im Mai KPS online bzw. unser neuer B2C-Konfigurator mit dem Modell Conseta ans Netz.

Hatten Sie vorher schon eine entsprechende Lösung im Einsatz?

In der Vergangenheit hatten wir eine Eigenentwicklung implementiert, die bereits hohe Userzahlen vorweisen konnte. Die Lösung entsprach jedoch in keinsten Weise mehr den Anforderungen, die wir heute an einen Konfigurator mit Animation, 3D-Ansicht, Stückliste, Preisinformation oder an das Responsive Webdesign stellen. Der neue Conseta-Konfigurator übertrifft seinen Vorgänger bei Weitem.

Was waren Ihre Beweggründe, KPS online einzusetzen?

Mit Conseta haben wir ein Polstermöbelprogramm, was aufgrund der vielfältigen komplexen Planungs- und Visualisierungsmöglichkeiten



Berthold Strüve, Marketingleiter COR

heute zwingend eines Konfigurator bedarf. Der zweite Grund ist, dass wir dem Endkunden die Marke COR und Conseta über den Konfigurator viel näher bringen möchten.

Für SHD und KPS online haben wir uns entschieden, weil wir mit SHD schon einige Jahre zusammen arbeiten und tolle Projekte erfolgreich realisiert haben. Neben KPS online haben wir zwei andere Lösungen getestet, die jedoch unseren sehr hohen Ansprüchen nicht gerecht werden konnten.

Warum haben Sie ausgerechnet mit solch einem komplexen Möbelprogramm begonnen?

Wir waren der Überzeugung, wenn die Umsetzung mit Conseta, unserem Modell mit dem höchsten Anspruch, funktioniert, dann gelingt auch jedes andere Modell. Und so war es auch. Mittlerweile stecken wir mitten in der Umsetzung des zweiten Produkts, dem Sofamodell Trio. Ich bin sicher, dass auch dies sehr gut wird.

Der Endkunde muss bei COR im letzten Schritt seiner Online-Planung aber noch zum Fachhändler gehen, um z. B. das Material und die Farbe auszusuchen ...

Richtig. Es wäre mit KPS online technisch zwar möglich, jede Farbe und jedes Muster auf das Sofa zu projizieren, aber dies wollten wir ganz bewusst nicht. Der Konfigurator soll bei uns den Vertrieb und die qualifizierte Beratung im Einrichtungsfachhandel nicht ersetzen. Er bietet aber einen sehr guten ersten Planungsstand, an den der Berater anknüpfen kann. Nur im Fachhandel

besteht die Gelegenheit, aus den rund 430 Stoffen und 80 Lederarten, die in der COR-Kollektion geführt werden, den passenden Möbelbezug zu wählen und diverse Polsterungen in weicheren oder festeren Qualitäten zu testen. Erst die fachliche Beratung kann den Kundenwunsch im Detail präzisieren. Auch wenn es um eine der vielfältigen Erweiterungslösungen wie Kopfstützen oder um Sondermaße geht.

Wie geht es weiter?

Wie schon gesagt, sind wir in der Umsetzungsphase zu unserem Sofamodell Trio. Wir werden es kostengünstiger und schneller umsetzen können, da wir auf die erste Lösung aufbauen und viele Synergien nutzen können. Wir gehen davon aus, dass wir den Trio-Konfigurator noch

in diesem Jahr auf unserer Webseite integrieren können. Die dritte und vierte Modellreihe folgen dann im kommenden Jahr. Hier vertrauen wir auf unsere Partner SHD und Factor, die super und professionell mit uns zusammenarbeiten. ■

Wie verlief die Implementierungsphase?

Einfach wäre bei solch einem anspruchsvollen Projekt langweilig. Die Einführung war schon sehr aufwendig, was zum einen an unserem Modell Conseta liegt. Zum anderen haben wir als Premiummarke den Anspruch, etwas zu gestalten, das in jeder Hinsicht premium, einzigartig und besser ist. Unser Ziel war daher, dass KPS online eine individuelle, hochästhetische und auf COR zugeschnittene Oberfläche – Optik und User experience – erhält. In Sachen Design haben wir auf das Know-how eines weiteren langjährigen Partners, der Agentur Factor Design aus Hamburg, zurückgegriffen, der für unser gesamtes Corporate Design verantwortlich ist. Durch die enge Zusammenarbeit aller Beteiligten ist die Umsetzung sehr gut gelungen. Der Konfigurator funktioniert super. Wir sind sehr zufrieden mit der neuen Lösung!

Macht der Einsatz eines B2C-Online-Konfigurator in Ihrem Premiumsektor überhaupt Sinn?

COR-Möbel sind für Individualisten gemacht, die ihrer Einrichtung eine private Handschrift verleihen und deshalb Möbel mit Charakter in einer eigenständigen Designsprache bevorzugen. Mit Hilfe unseres Konfigurator kann der Endkunde sein individuelles Möbel spielerisch und ästhetisch konfigurieren. Der Endkunde soll intuitiv mit der Konfiguration umgehen, Spaß an seiner geplanten Conseta haben und ein Gefühl für seinen Raum und Conseta entwickeln. „Einfach im Umgang und visuell stark“, so das Feedback der Endkunden für die es ein tolles Medium ist, um das man gar nicht mehr herumkommt. Und auch die Resonanz aus dem Handel ist super. Unsere Fachhandelspartner nutzen, obwohl sie meist eigene Profi-Planungslösungen im Einsatz haben, vermehrt unsere Lösung, weil das Handling so einfach und überzeugend ist. An den eingehenden Bestellungen der Händler sehen wir, dass sie immer häufiger mit dem Online-Konfigurator generiert werden.