

LifeStyle

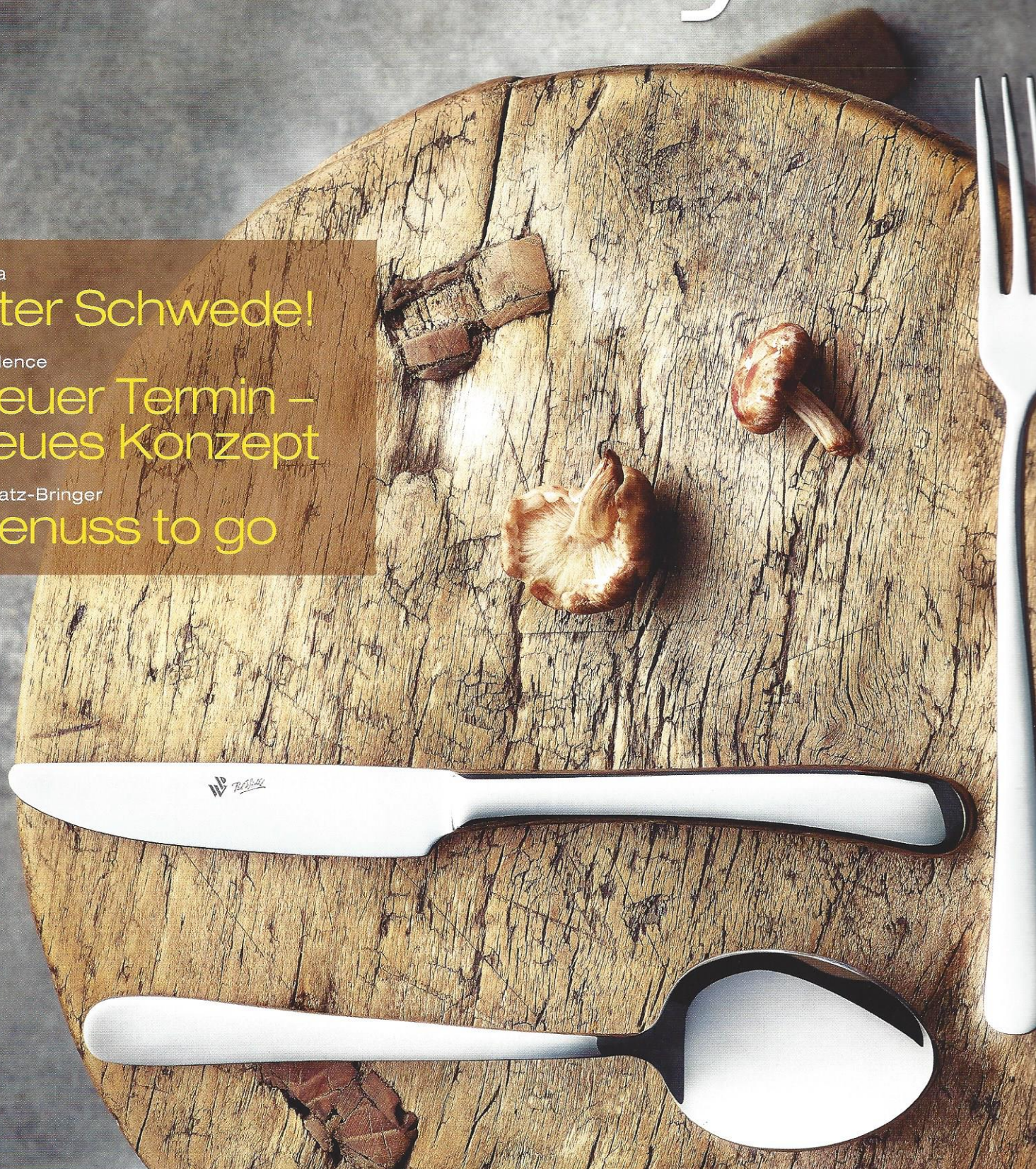
JUNI 2017

EIN MAGAZIN
möb

Rusta
Alter Schwede!

Tendence
**Neuer Termin –
 neues Konzept**

Umsatz-Bringer
Genuss to go



GPK-Branchentagung in Leipzig

Entertainment

... of sale

LifeStyle

JUNI 2017

Weld & Co: Upcycling für Altholz

Möbel oder Accessoire? Egal – die Bilderleisten von Weld & Co bringen Lieblingsmotive und andere Kleinigkeiten ganz groß raus. Durch die genutete Oberseite entsteht an der Front eine schmale, aber haltbare Kante, an der Haken und Klammern befestigt werden können. So lassen sich auch Prints und leichte Wohnaccessoires zusätzlich anhängen. www.weldco.de



Inhalt

brands+trends

- 3 **Trends** | Philippi: Türsteher von der Waterkant / Weld & Co: Upcycling für Altholz
- 17 **Brands + Trends** | Hölker Verlag / Jarre / Pad Home Design Concept / Smeg / Zwiesel

photo-shoot

- 4 **Alessi & Delta Airlines** | Tabletop zum Abheben

business

- 6 **GPK-Branchentagung** | Entertainment am POS gefragt

events

- 8 **Tendence** | Neuer Termin – neues Konzept
- 10 **Nordstil** | Starke Plattform für den Norden
- 10 **Trendset** | Neue Flächenstruktur
- 13 **Vivanti** | Branchentreff in NRW

e-commerce

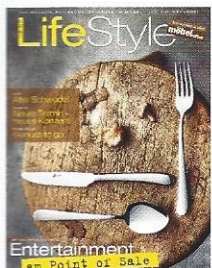
- 12 **Blomus** | Ein echtes Multitalent

store design

- 14 **Rusta** | Neuer Schwede auf Expansionskurs
- 16 **Cerdo Negro** | Mallorca erleben
- 14 **EMV** | Stylish in Szene gesetzt

products

- 18 **To-go-Produkte** | Umsätze zum Mitnehmen
- 20 **Ballarini** | Fit in den Sommer
- 21 **Pro-Art** | Glänzende Aussichten
- 22 **Gefu** | Smarte Lösung für die Küche
- 23 **News / Impressum** | Ambiente Europe / Birkmann / Candle-lite /



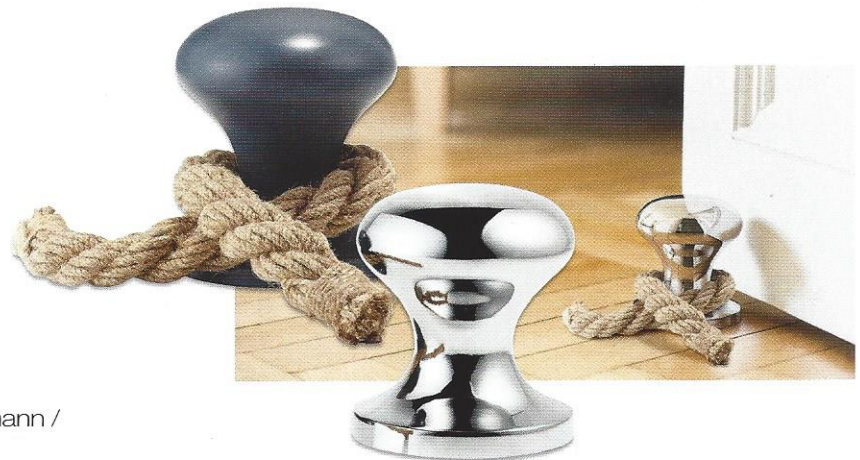
Titelmotiv „LifeStyle by möbel kultur“: Eine große Besteck-Kompetenz bietet Paul Wirths dem Möbelhandel, z. B. mit „Blues“. www.bestecke.de



O-Töne: „Wir müssen Emotionalität spielen. Das ist das, was wir Einzelhändler können.“ Oder: „Wenn Sie samstags bei uns in den Laden kommen, dann geht Ihnen das Herz auf. Diese beiden Aussagen von Dr. Kerstin Schulte-Ecke, Geschäftsführerin der S-Kultur, und Bernhard Homann, Inhaber von Homann Schenken – Kocher

Wohnen, machen Mut. Best Practice vom Feinsten auf der GPK-Branchentagung in Leipzig. Wer mit dieser Einstellung stationären Handel betreibt, muss um seine Zukunft nicht bangen. Auch wenn die Läden in Gunzenhausen oder Dülmen liegen – also nicht gerade in den Metropolen dieser Welt. Die offene Art, auf Kunden zuzugehen oder Netzwerke zu bilden mit regionalen Kooperationspartnern, die dann noch für Frequenz am POS sorgen, sind klasse Ideen, die jeder andere auch umsetzen könnte. Mitarbeiter ins Empfehlungsmarketing miteinzubeziehen, ist ebenso kein Hexenwerk. Als leidenschaftliche Fachhändler und Offliner aus Überzeugung bezeichnen sich zudem das Ehepaar Engelhardt (Bessey und Flammer in Bühl). Bei so viel Enthusiasmus kann man nur zu dem Schluss kommen: Es geht was – man muss es nur anpacken!

RITA BR



Philippi: Türsteher von der Waterkant

In Häfen wie Hamburg gehören die typischen Schiffsfestmacher ganz klar zum Stadtbild. Der „Hamburger Stopper“ von Philippi ist diesen in seiner Form nachempfunden und sucht nun als kleine Variante ein neues Zuhause. Für große Pötte ist er zu klein, für Tore und Türen hingegen genau richtig. Die Neuheit hat es sich zur Aufgabe gemacht, charmant und unermüdlich Türen sicher aufzuhalten. Mit seinen 1,4 Kilogramm Schwergewicht samt Tau gelingt ihm das im Handumdrehen – wahlweise in Silber vernickelt oder Mattgrau verzinkt. www.philippi.com

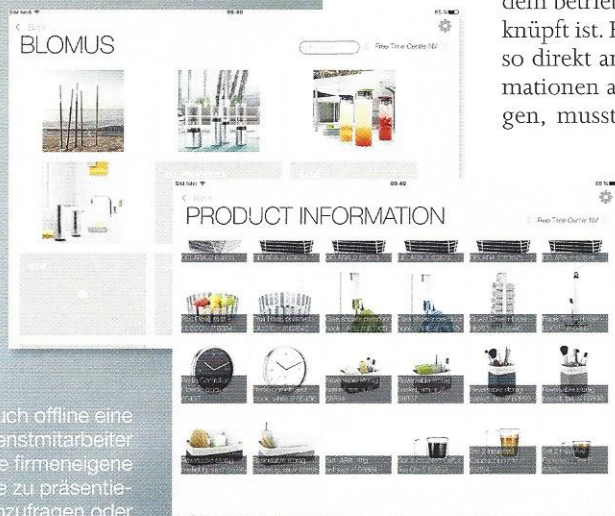
Blomus: Sales-App erleichtert das Kundengeschäft

Ein echtes *Multitalent*

Drei in einem: Egal ob Onlinekatalog, Datenbank oder Bestellportal – mit dem Verkaufstool auf Basis einer Flexmobility-Plattform hat die „Blomus-Sales-App“ alles vor Ort. Und das nicht nur online, sondern auch offline. Anstatt eines schweren Katalogs und zahlreicher Anrufe genügt ein iPad für einen erfolgreichen Außentermin.

Wappy

Sowohl online als auch offline eine echte Hilfe: Die Außendienstmitarbeiter von Blomus nutzen die firmeneigene Sales-App, um Produkte zu präsentieren, Kundendaten abzufragen oder Bestellungen aufzunehmen.
de.blomus.com



Designaccessoires für Haus und Garten gehören zum Portfolio von Blomus. Um ihre Produkte zu vertreiben, verlässt sich die Firma auf geschulte Außendienstmitarbeiter in ganz Europa. Das Kundengeschäft funktioniert aber längst nicht mehr mithilfe schwerer Kataloge. Stattdessen nutzt das Unternehmen die „Blomus-Sales-App“ – eine individuell per Konfiguration erstellte App auf Basis der Flexmobility-Plattform des Digitalisierungsspezialisten 3mobility solutions aus Düsseldorf. Bei der Gestaltung der Anwendung legte das Vertriebsteam großen Wert auf die Benutzerfreundlichkeit.

Bisher ist die App ausschließlich für iPads verfügbar. Dort wird die gesamte Blomus-Produktpalette als Basisdatensatz hinterlegt. Bei Bedarf kann der Kundenberater nicht nur auf Katalogbilder zugreifen, sondern auch Auftragsstatus, Rechnungsdeckung oder Lieferdatum einzelner Artikel abfragen. Bestellungen werden ebenfalls über die App aufgenommen. Die Daten sind immer aktuell, da die Anwendung mit dem betriebsinternen ERP-System verknüpft ist. Eingehende Aufträge gehen so direkt an die Zentrale. „Um Informationen abzufragen oder zu bestätigen, mussten unsere Mitarbeiter oft

mehrere Anrufe beim Innendienst während eines Kundentermins tätigen“, erinnert sich Ohlig. „Jetzt reicht bereits ein schneller Blick in die App des iPads aus, um alle relevanten Daten zu einem Kunden oder einer Bestellung zu erhalten.“

Weiterhin war es für die Blomus-Mitarbeiter wichtig, dass

die App auch offline einsatzfähig bleibt, da der Standort des Kunden außerhalb des mobilen Funknetzes liegen kann. Die Lösung für dieses Problem ist der vorhandene Offline- und Hybrid-Modus für die Anwendung: Vor dem Außentermin werden alle relevanten Daten wie beispielsweise Artikelbestände und Informationen über den Kunden auf das Tablet heruntergeladen. Während des Gesprächs oder auf Messen können neue Aufträge offline erfasst und gespeichert werden. Sobald das Gerät wieder mit dem Internet verbunden ist, werden die aktualisierten Daten mit dem Server synchronisiert und mit dem ERP-System abgeglichen. Der mobile Zugriff auf alle relevanten Kundendaten sowie der integrierte Produktkatalog sind für die Außendienstmitarbeiter eine echte Erleichterung.

Deshalb will Blomus die Entwicklung der Anwendung zukünftig weiter vorantreiben. Beispielsweise soll es eine Webversion auf Basis der Flexmobility-Plattform geben. Zusätzlich ist die Nutzung auf anderen mobilen Endgeräten im Gespräch.