**Deutlich schneller zum Ziel**

**Premiere des ersten digitalen Verkaufshandbuchs für die Küchenbranche**

**Dein-Konfigurator GmbH (Zülpich) ist bekannt für smarte Softwareentwicklungen. Die intensive Zusammenarbeit mit Küchenmöbelhersteller Neue Alno führt zu einer den Küchenvertrieb umwälzenden Neuentwicklung, die zur ‚Küchenmeile A30‘ im Löhner „cube30“ Weltpremiere feiert. Handel und Industrie profitieren, weil Dein-Konfigurator einen Schritt vor die übliche Küchenplanung geht und mit dem neuen Tool neben Elektrogeräten nun auch die Küchenmöbel in Echtzeit auf Basis vorhandener IDM-Daten konfiguriert. Der Verbraucher wird schneller und umfassender über seine Optionen informiert, volle Preistransparenz und Budgetanpassungen sind gewährleistet.**

Alle heutigen Planungsprogramme für den Küchenkauf machen Verkaufshandbücher zwingend erforderlich, ob gedruckt oder als PDF. Die gesamte Beratung basiert auf Katalogen, die Jahr für Jahr in mehreren Sprachversionen von jedem Hersteller an die jeweiligen Händler ausgeliefert werden.

In der gängigen Praxis steht am Ende eines längeren Verkaufsgesprächs der interessierte Kunde dann zwar meist vor seiner geplanten Traumküche, aber ebenso häufig vor kaufentscheidenden Fragen: z.B. nach seinem Budget – und fast immer dann nach Produktalternativen. Sie zu beantworten verursacht Recherche und eine erneute Planung, der Kreislauf beginnt von neuem und dies vielleicht sogar mehrere Male…

Diesen ineffizienten Prozess zu ändern, zu beschleunigen, Kosten zu sparen und für Preistransparenz von Beginn an zu sorgen, war Intention von Dein-Konfigurator und Neue Alno für das neue Konfigurationstool, welches der weiterhin erforderlichen Küchenplanung nun vorgeschaltet ist. Die jetzt mögliche Konfiguration der Küchenmöbel vor Planungsbeginn verkürzt die Küchenplanung auf eine einzige Routine, alle Optionen werden mit den zugehörigen Preisen im Vorfeld zwischen Händler bzw. Berater und dem Kunden abgeklärt.

Fragen zur Schrankgröße, zu Dekor oder Beschichtungsart von Front oder Korpus, zur Schubkastenanzahl und Gestaltung, zu Eckschränken und ihren Drehböden, zu Zierbeschlägen und vielem mehr werden geklärt und gewählte Optionen auf eine Merkliste zum späteren Abgleich gesetzt. Parallel erläutern hinterlegte Videos oder Bilder die verfügbaren Produkte und ihre Ausstattungsmöglichkeiten. Für den Kunden stehen aber nicht nur sofortige Informationen zur Produktauswahl, sondern auch zu den jeweiligen Preisen zur Verfügung. Jetzt ist es ein Leichtes, Anpassungen vorzunehmen und die Kalkulation zu präzisieren.

Dank der genutzten IDM-Daten können die Daten des digitalen Katalogs ohne zusätzlichen Aufwand für Datenerfassung oder Handling, beispielsweise durch Dienstleister, übergeben werden. Es ist leicht verständlich und nutzbar – gemeinsam mit seinem Fachberater selbst für Laien. Die Herstellerseite kann unterjährige Produktveränderungen sofort 1:1 umsetzen und kontinuierlich an den Handel kommunizieren. Das erfüllt die bekannte Forderung aus dem Handel, kurzfristig und aktuell Informationen über Änderungen oder Neuheiten zu erhalten – und nicht mehr darauf zu warten, bis ein neuer Katalog gedruckt wird.

Auch die immer stärker werdenden Wünsche der Verbände und Händler nach Eigenmarken lassen sich sofort und ohne großen Aufwand umsetzen. Der Küchenhandel im Ausland wird dank des digitalen Verkaufshandbuchs ebenfalls unterstützt, denn dort werden Küchen zwar mit VK-Handbuch, jedoch meist ohne die in Deutschland üblichen Planungsprogramme entworfen bzw. vertrieben. Deshalb ist zur Premiere im September das neue Tool nicht nur in Deutsch, sondern auch in Englisch, Französisch, Niederländisch und Spanisch verfügbar. In Kürze folgen Chinesisch, Italienisch und weitere Sprachversionen.

Für die Industrie sind weitere Mehrwerte schnell genannt. So werden die häufig fünf- bis sechsstelligen Druckkosten plus Porti gegen Null gefahren, was „ganz nebenbei“ das verantwortungsvolle nachhaltige Wirtschaften der Unternehmen fördert. Auch lassen sich alle Inhalte im Tool sofort vom Industriepartner selbst aktualisieren, wobei ganz unterschiedliche Kataloginhalte darstellbar sind: z.B. für die Schweiz, wo ein 55er Raster benötigt wird, oder für die USA, die ganz andere Schränke planen als in Europa üblich. Natürlich ist auch eine Blockverrechnung integriert für denjenigen Industriepartner, die diesen Vertriebsweg nutzen.

Mit dem ersten digitalen Verkaufshandbuch für die Küchenvermarktung von Dein-Konfigurator wird die Neue Alno GmbH zum Pionier und das erste Unternehmen, das künftig keine gedruckten Verkaufshandbücher mehr erstellt, sondern seine Produktkommunikation vollständig digital realisiert. Das spart viel Aufwand und Geld, erhöht die Flexibilität und das Vertrauen zwischen Industrie, Handel sowie Endkunden und sollte ein wegweisendes Signal für alle Küchenhersteller und den Küchenhandel sein. Da Dein-Konfigurator den Branchenstandard IDM für dieses hilfreiche Tool nutzt, kann jeder IDM verarbeitende Industriepartner auch sofort partizipieren.