Baumann Group
Erweiterung der Kooperation mit GO-2B

Dienstag, 07.03.2023



(V.l.n.r.): Philipp Burg, GO-2B, Anja Hayden, Bauformat Küchen, Dirk Böker und Hermann Balke, GO-2B, Dennis Bischoff, Sehle Keles und Torsten Meier, Bauformat Küchen. Foto: Baumann Group

Die Baumann group erweitert ihre Zusammenarbeit mit GO-2B, dem Softwarespezialisten für das Management von Produktdaten. Geplant ist die Einführung des digitalen Verkaufshandbuchs FurniMobile zur Hausmesse kommenden September, und zwar für die Küchenmarken Bauformat und Burger. Motivation hierfür sind ein effizientes und dabei nachhaltiges, papierloses Arbeiten einerseits, zum anderen Synergieeffekte durch die Anknüpfung an das schon jetzt genutzte Content-Management-System FurniData, wo sämtliche Produktdaten im branchenüblichen IDM-Format hinterlegt sind. Beides verschmilzt im übergeordneten Ziel, Handelspartnern neue Möglichkeiten bei Verkauf und Planung zu eröffnen.

Dennis Bischoff, Marketingleiter der Baumann group, ist die Begeisterung deutlich anzumerken, wenn er über die Ausweitung der Kooperation mit GO-2B spricht: „Für 2023 hatten wir ja angekündigt, Gutes noch besser zu machen. Die Einführung des digitalen Verkaufshandbuchs FurniMobile ist in dieser Hinsicht ein weiterer großer Schritt für unser Unternehmen. Wir reduzieren unseren Papierverbrauch und schonen damit natürliche Ressourcen. Wir können unser Handbuch gleichzeitig viel besser an die Bedürfnisse unserer Handelspartner anpassen. FurniMobile ist nämlich individualisierbar, zum Beispiel in puncto Kalkulationen."

Außerdem hat es eine Schnittstelle für die weit verbreitete Küchen-Planungssoftware Winner aus dem Hause Compusoft, das wie die Marke GO-2B zur Cyncly Unternehmensgruppe gehört. Die Software wird aktuell von rund 800 gemeinsamen Kunden an mehr als 3.200 Beraterarbeitsplätzen eingesetzt. Mit Winner zu arbeiten, ist aber keine Voraussetzung für die effektive Nutzung von FurniMobile. Das digitale Verkaufshandbuch ist auch für andere Planungssysteme offen.

Hermann Balke, Geschäftsleitung GO-2B, nennt weitere Vorteile: „Obwohl FurniMobile deutlich mehr Inhalt hat als die Papiervariante, ist das digitale Handbuch als plattformunabhängige, Plugin-freie Applikation wesentlich leichter zu transportieren. Über das browserbasierte System lassen sich zusätzliche Informationen wie zum Beispiel Videos, passendes Zubehör fürs Upselling oder auch eine dynamische Lieferzeitenabfrage aufrufen. Eine Suche mit komfortabler Filterfunktion ersetzt langwieriges Blättern, und die Anbindung an stets aktuelle Produktdaten vermeidet Konfigurationsfehler."

Mit FurniMobile können Händler also zielgenauer, schneller und damit auch effektiver beraten. Kunden profitieren von den zusätzlich bereitgestellten Informationen. Mit dem jetzt sozusagen „erlebbaren Verkaufshandbuch" wird die neue Küche schon während der Planungsphase besser visualisiert. So eröffnen sich neue Möglichkeiten für Gespräche auch jenseits des Küchenstudios. Lediglich ein Internetzugang ist Voraussetzung.

Abschließend noch einmal Dennis Bischoff: „Über einzelne Funktionsweisen des digitalen Verkaufshandbuchs werden wir natürlich noch ausführlich informieren, wenn es soweit ist, und dann auch Schulungen anbieten. Jetzt arbeiten wir erstmal daran, FurniMobile gemeinsam mit GO-2B auf die Bedürfnisse unserer Kunden abzustimmen. Es ist toll, dass wir das Handbuch in der direkten Zusammenarbeit mit dem Entwicklerteam unkompliziert optimieren können. Das macht Spaß – und wird richtig gut!"

Erweiterung der Kooperation mit GO-2B