

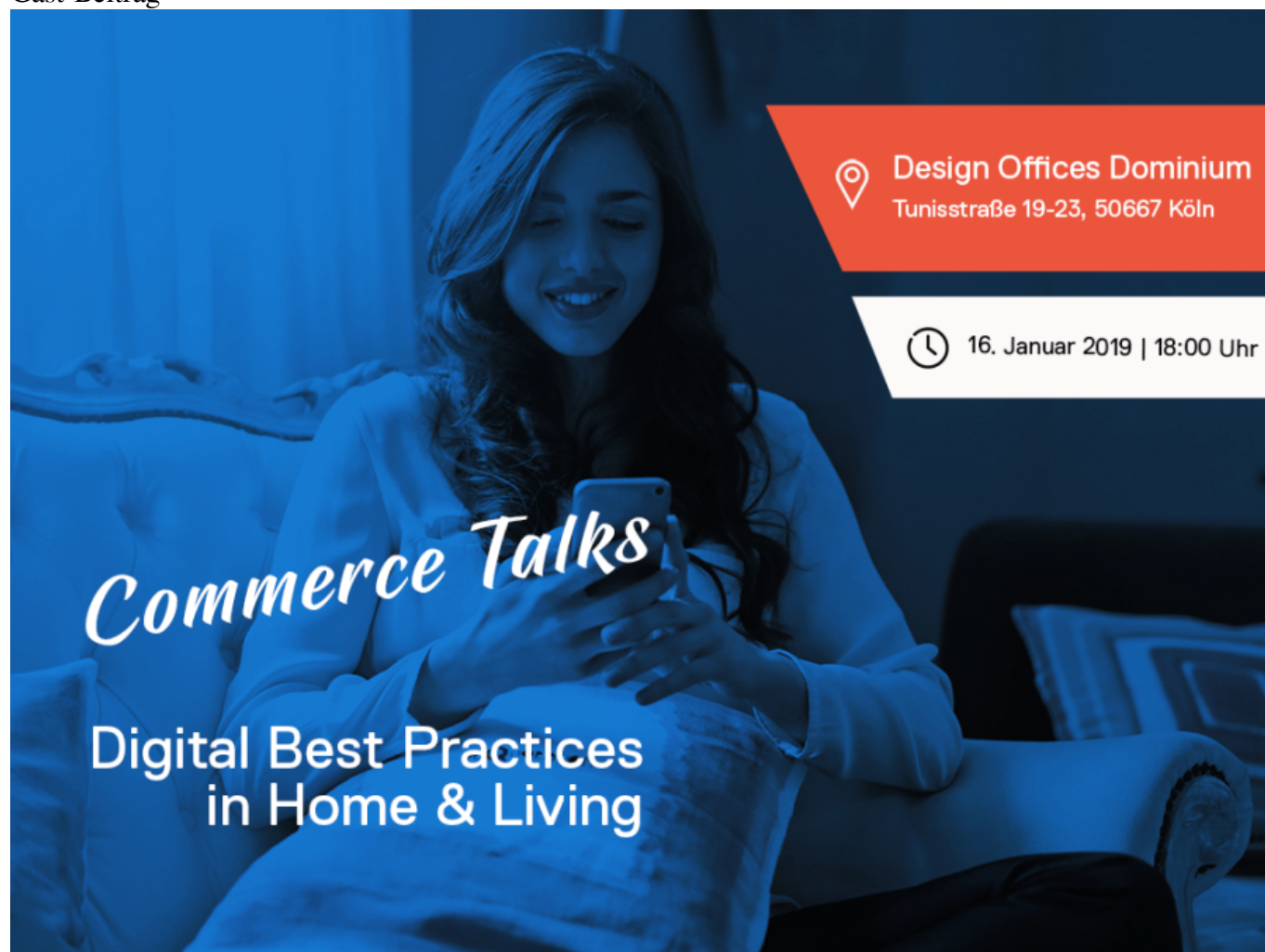
Commerce Talks – powered by MÖBELMARKT

Gast-Beitrag: Digitale Erfolgsmodelle auf den Commerce Talks - Pierre Haarfeld als Speaker

Der folgende Artikel ist ein MÖBELMARKT-Gast-Beitrag. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung unserer Gast-Autorin [Juliane Kissau](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

Mittwoch, 09.01.2019

Gast-Beitrag



Der MÖBELMARKT begleitet die Commerce Talks am 16. Januar in Köln als exklusiver Medienpartner. Im Vorfeld des Events werden wir Ihnen die Speaker vorstellen. Den Anfang macht Pierre Haarfeld (Foto), Gründer und Geschäftsführer der nuucon GmbH

Pierre Haarfeld ist einer der führenden Köpfe der digitalen Möbelbranche. Der Branchenexperte agiert als Brückenbauer zwischen etablierten Unternehmen und Start-Ups. Seit 2017 ist er Gründer und Geschäftsführer des B2B-Marktplatzes für Möbel und Inneneinrichtung www.nuucon.io. Zuvor hat er die

Unternehmensberatung Digital Apartment GmbH gegründet und ist seit 2014 Partner des Hamburger Unternehmernetzwerks Etribes. Haarfeld ist außerdem Autor zahlreicher Fachartikel und Analysen im Home & Living Umfeld.

Commerce Talks: Am 16. Januar werden zum ersten Mal die Commerce Talks im Rahmen der imm Cologne stattfinden. Welche Themen haben Sie in den letzten Monaten besonders stark beschäftigt und welche Inhalte dürfen wir von Ihnen erwarten?

Pierre Haarfeld: Aus den vielen Gesprächen und Projekten lassen sich aus meiner Sicht vor allem drei große Themengebiete ableiten, die auch 2019 weiter an Relevanz zunehmen werden. Sicherlich wird uns das Thema digitale Mono-Brands weiter stark beschäftigen. Unternehmen, wie mycs, made.com oder sofa-company werden vom Konsumenten als Hersteller wahrgenommen und genießen die maximale Vertriebsfreiheit. Die zur Zeit sicherlich größte Herausforderung ist die massive Umverteilung der bisherigen Absatzwege. Hersteller werden mit einer zunehmend größeren Anzahl an B2B-Bestellprozessen konfrontiert. Auf der einen Seite lösen Bestandskunden Ihre B2B-Bestellungen immer noch über unterschiedlichste analoge Kanäle aus. Auf der anderen Seite nimmt die Vielzahl und die Heterogenität der neuen Absatzkanäle zu. Zuletzt ist noch das sogenannte "Best-practice"-Dilemma zu nennen. Unternehmen, die im digitalen Handel eine relevante Rolle spielen wollen, versuchen sich zunehmend mit den unterschiedlichen Top-Anbietern zu messen. Die Shop-Navigation von AboutYou oder das Serviceangebot von Amazon nachbilden zu wollen (Was so oder so nicht gelingt) ist sicherlich nicht der geeignete Weg.

Commerce Talks: Welche Rolle spielt Ihr Unternehmen bei der Digitalisierung der Branche?

Pierre Haarfeld: In den letzten Jahren haben wir durchweg in allen Gesprächen festgestellt, dass die o.g. Umverteilung der Absatzwege sehr große Herausforderungen für Hersteller und Händler bedeutet. Concept-Stores, Möbelhändler, Interior-Designer, Hotels & Co. schauen zunehmend online, wie und wo sie neue Produkte und Marken bestellen können.

Gleichzeitig steigt die Anzahl der grenzüberschreitenden Bestellungen und Händlerbeziehungen. Aus diesen Gründen haben wir 2017 den B2B-Marktplatz nuucon.io gestartet. Wir verbinden Marken und Händler direkt miteinander und sparen auf beiden Seiten Zeit, analoge Prozesse und teure Vertriebsaktivitäten ein. Geschäftskunden bekommen über nuucon den Zugang zu einer digitalen Möbelmesse und können Bestandsprodukte und Produktneuheiten unkompliziert online bestellen. Aktuell nutzen mehr als 200 Einrichtungsmarken nuucon, um ihre B2B-Prozesse zu verschlanken und neue Kunden in ganz Europa zu gewinnen.

Commerce Talks: Worauf freuen Sie sich bei den Commerce Talks und welche Erwartungen haben Sie?

Pierre Haarfeld: Ich freue mich ganz besonders auf einen offenen Austausch zu interessanten Geschäftsmodellen und den Einblick in Best-Practices auch aus anderen Branchen. Die imm cologne ist wie jedes Jahr der Branchentreffpunkt schlechthin. Daher würde es mich auch freuen, wenn viele der etablierten Anbieter auf den Commerce Talks anzutreffen sind.

Digitale Erfolgsmodelle auf den Commerce Talks - Pierre Haarfeld als Speaker

Links

- [Commerce Talks](#)
- [Anmeldung](#)

Weiterführende Links

- [Spryker](#)