

# Digital Interior Day 2018 – powered by MÖBELMARKT

## Thomas Seifert im Interview

Montag, 17.09.2018

*Thomas Seifert (Foto) ist bei Pamono, ein Shop für Antiquitäten, Vintage, Mid-Century und Contemporary Möbel und Lampen, für den gesamten Tech-Bereich zuständig, den er seit 2016 leitet. Davor konnte er bei verschiedenen Stationen bei kleinen und großen Unternehmen Erfahrungen, zuerst in der Software-Entwicklung (Diplom-Informatiker), später als Teamleiter, in der Entwicklung von komplexen und skalierbaren Shop-Systemen mit ihren vielfältigen angebundenen Systemen sammeln.*

Seine Erfahrungen teilt Seifert als Speaker beim Digital Interior Day (DID) am 24. und 25. September 2018 im Tanzbrunnen in Köln. Wir haben uns mit ihm im Vorfeld unterhalten.

**MM: Wie weit ist die Digitalisierung der Branche aus Ihrer Sicht vorangeschritten?**

**Thomas Seifert:** Während in der Produktion oft Digitalisierung für die Effizienz notwendig war, wird im Verkauf oft eher auf den klassischen Verkauf, ohne größere Digitalisierung, gesetzt. In diesem Bereich ist, insbesondere im Mittelstand, noch ein ziemlicher Nachholbedarf gegeben.

**MM: Welches sind aus Ihrer Sicht die größten Wachstumstreiber und digitalen Trends?**

**Seifert:** Der größte Wachstumstreiber aus unserer Sicht ist die Rückbesinnung auf wertige Möbel, sowohl was Materialauswahl, als auch Herkunft angeht. Weiterhin wollen Kunden ein möglichst einfaches und transparentes Shopperlebnis, was online dem in einem stationären Geschäft in nichts nachsteht – mit zusätzlichen Möglichkeiten, wie der größeren Auswahl, als auch Suche über Ähnlichkeiten oder Darstellung in der eigenen Wohnung.

Apropos Auswahl, wir haben mehr als 80.000 Unikate und kleinere Editionen im Angebot, das kann man stationär in diesem Segment nicht vorhalten.

**MM: Welche Rolle spielt Ihr Unternehmen bei der Digitalisierung der Branche?**

**Seifert:** Wir digitalisieren den Kontakt zwischen Kunden, und Händlern und Möbelspeditionen aus verschiedenen Ländern im Bereich von typischerweise nicht zerlegbaren, wertvollen und massiven Vintage Möbeln, beseitigen Sprachbarrieren und Verständnisprobleme und bringen Transparenz in den gesamten Prozess für Händler und Kunden. So zahlen Kunden gerne 40.000 Euro für ein Stück auf einem anderen Kontinent mit Vorkasse.

**MM: Worauf freuen Sie sich beim DID2018 und welche Erwartungen haben Sie?**

**Seifert:** Einsichten in die Digitalisierung der gesamten Branche, Zukunftsaussichten und die Möglichkeit mit entsprechenden Partnern zusammenzukommen.

**Thomas Seifert im Interview**

## **Links**

- [Digital Interior Day](#)
- [Digital Apartment GmbH](#)
- [Panomo](#)

## **Weiterführende Links**

- [DID 2018 - Ticketregistrierung](#)