

Experten-Talk

Roomle

Montag, 15.10.2018

Unser MÖBELMARKT-Experte Roomle bietet Omni-Channel-Lösungen für Möbelindustrie und -handel. Seit der Gründung 2014 hat sich bei dem Linzer Unternehmen einiges getan. Wir haben uns mit CEO Albert Ortig über die Entwicklung und Zukunft von Roomle sowie den frisch gelaunchten neuen Konfigurator unterhalten. Das Interview führte Andreas Steger.

MM: Wie hat sich Roomle seit der Gründung entwickelt?

Albert Ortig: Seit der Gründung 2014 wurde die Roomle-App weltweit von 3 Millionen Nutzern installiert. Wir haben sowohl im DACH-Raum, als auch international eine sehr positive Resonanz von Endkonsumenten, Herstellern und Händlern. Das beweist, dass wir einen Megatrend bedienen: Customizing lautet das Zauberwort, mit dem wir auf den Kundenwunsch nach Individualität und Einzigartigkeit reagieren. Individuelle Produkte vom Schrank bis zum Sofa, bestellbar und digital so realistisch dargestellt, dass das die Vorstellungskraft beflügelt und die Kaufentscheidung erleichtert.

MM: Welchen Mehrwert bieten Sie Möbelhandel und -industrie?

Ortig: Wir können sämtliche Produkte individuell und in 3D verfügbar machen. Erstmals gibt es die Möglichkeit, Möbel zu konfigurieren, in Online-Shops zu integrieren, sie stationär weiter zu planen und in allen Bestell- und Business-Prozessen abzubilden.

Wir sind derzeit weltweit die einzigen, die das in der Qualität, in der Geschwindigkeit und in der Funktionstiefe können. Das macht Roomle zum weltweiten Standard für individuelle Produkte. Wir sind offen für alle Informationen, Schnittstellen und Drittplattformen. Das ist ein revolutionärer Mehrwert.

MM: Wo wollen Sie mit Roomle in den kommenden Jahren hin?

Ortig: Unser momentaner Fokus liegt auf der Möbel- und Immobilienbranche, und hier können wir alles konfigurieren – vom Regal bis zum Sofa. Natürlich kommen sukzessive andere Produktkategorien ins Spiel, ganz nach dem Motto: One Configurator – all kind of products.

MM: Erklären Sie unseren Lesern bitte kurz den angesprochenen neuen Konfigurator.

Ortig: Denken Sie an einen Hubschrauber und eine Drohne: Als Hubschrauberpilot muss man sehr viele Flugstunden absolvieren und die Herausforderung ein Gerät zu bedienen verlangt viel Zeit und viele Kurse. Drohnen können im Gegensatz dazu ganz einfach von Kindern geflogen werden. Sie sind wendiger, eleganter und intuitiver zu bedienen als ein großer Hubschrauber.

Roomle funktioniert wie eine Drohne für das Konfigurieren und Adaptieren von Produkten: Wir können für komplexe Produkte einen „digital twin“ erzeugen, der jedoch viel mehr kann als das eigentliche Produkt. Kinderleicht können Sofas ergänzt, Materialien verändert und Kriterien definiert werden. Dank

Augmented Reality ist das alles sofort im eigenen Raum erfahr- und erlebbar. Planen und Bestellen funktioniert in Zukunft ohne dicke Möbelkataloge. Das reduziert Papier, Fehlproduktionen und Trainings für Verkäufer. Kaufentscheidungen werden schneller und besser getroffen und Produkte können getestet werden, wenn sie noch in der Planung sind – Stichwort: time-to-market. Der Möbel- oder Wohnungskauf wird zum spielerischen, überall spontan konsumierbaren Vergnügen, wie man es sonst nur vom Innenarchitekten kennt. Roomle ist der „missing link“ zu allem, was sich die Möbelindustrie von der Digitalisierung erwartet.

Alles über den neuen Roomle-Konfigurator lesen Sie [hier](#).

Roomle

Links

- [Experten-Profil Roomle](#)

Downloads

- [MM1018_118_BF_R_ExpertenTalk.pdf](#)