

MDS: Visual Furniture – Neue Konzepte Emotionales Verkaufen mit Erfolgsgarantie

MDS: Visual Furniture sorgt für höhere Abschlussquoten und bessere Margen

Freitag, 07.04.2017



Visual Furniture: 3D-Planung bis ins kleinste Detail – Schritt für Schritt zum Erfolg.

MDS – Marketing Dienstleistung und Service – GmbH ist seit über fünf Jahren erfolgreich mit der Vermarktung von Eigenmodellen mit den dazugehörigen Marketingmedien tätig. Nicht nur der normale Prospekt, sondern auch zusätzliche Dienstleistungen, die am Markt in dieser Weise nicht geboten werden, sind neben den erfolgreichen Modellen Faktoren, für die Teilnahme von Möbelhändlern aller Größen in ganz Deutschland. Ein zusätzlicher Punkt – das 3D-Planungsprogramm – ist seit knapp drei Jahren am Markt und hat sich zu dem Top-Produkt in diesem Bereich entwickelt.

Im Interview erklärt Geschäftsführer Thomas Mittler, wie sich sein „Visual Furniture“ entwickelt hat.

MM: Herr Mittler, wie sind Sie zu der Idee und diesem Angebot einer 3D-Planungssoftware

gekommen?

Thomas Mittler: Die Firma Rom hat mir vor knapp vier Jahren auf der Kölner Messe den eigentlichen Anstoß gegeben, wie auch vielen anderen Verbänden und Herstellern. Alle waren am Anfang begeistert und wollten das Thema auch umsetzen, leider haben am Markt viele Hersteller auf das falsche Pferd gesetzt oder sich nicht bzw. nur halbherzig auf das Thema eingelassen. Es ist halt leider so, dass viele Lieferanten sich vor dem Aufwand und den Kosten scheuen und erst mal sehen was denn sonst noch passiert.

MM: Warum haben Sie es trotzdem gemacht?

Mittler: Wenn man den Erfolg der Firma Rom gesehen hat, die von 0 auf 100 an den Markt gekommen ist, stellt sich die Frage eigentlich gar nicht. Dabei sein ist alles. Man muss möglichst schnell eine Variante am Markt haben die mindestens genauso gut ist wie das Original. Man muss auch mal bereit sein zu investieren, ohne gleich an Profit zu denken. Und wenn man es macht, muss man es richtig machen!

MDS hat sich zum Ziel gesetzt, den Partnern den bestmöglichen Service und super Verkaufsunterlagen zu liefern und das ist ein Baustein vom Ganzen.

Sehen Sie, wir schulen die Verkäufer rhetorisch und psychologisch, um Aufträge zu schreiben. Wenn es aber darum geht, das Bild von einem Element mit Anbauhocker zu zeigen, sind wir dazu nicht in der Lage, da der Hersteller noch keine Bilder hat! Zeigt das die Kompetenz eines Fachhändlers?

Außerdem werden die Modelle doch immer ähnlicher und wenn man sich mit etwas absetzen kann, hat man deutliche Vorteile. Die Händler berichten auch von höheren Kalkulationen, da es für den Kunden glaubhafter ist, wenn der Preis aus dem Computer kommt und nicht aus dem Taschenrechner!

MM: Haben Sie Ihr Ziel erreicht?

Mittler: Ich würde sagen Ja. Die Software von Rom ist vielleicht noch ein Tick besser als mein System, man kann das aber auch nicht direkt miteinander vergleichen. Jeder hat sein eigenes System und seine Logik. Bei Visual Furniture ist die Komplexität noch viel größer, da es ja für alle Lieferanten kompatibel sein muss. Vom kleinen System bis zur eierlegenden Wollmilchsau – mit der MDS Software können alle Modelle dargestellt werden. Und das so realitätsgetreu wie möglich. Falten, Kontrastnähte, Funktionen, Zweifarbigkeit, alles was zum Verkaufen wichtig ist.

MM: Das war doch mit Sicherheit mit erheblichen Kosten verbunden?

Mittler: Natürlich ist es für eine kleine Firma wie MDS ein großer Brocken gewesen, aber wenn man etwas bieten will, muss man eben investieren. Und wenn die Teilnehmer in Zukunft mehr Garnituren von MDS verkaufen, ist es für alle Beteiligten ja irgendwann wieder passend. MDS hat das Programm bis jetzt kostenlos angeboten, seit Ende 2016 wird eine kleine Lizenzgebühr fällig. Neue Kunden erhalten auch noch im ersten halben Jahr die Lizenz kostenlos zum Testen.

Ich finde es allerdings enttäuschend, dass die Big Player am Markt es bis heute nicht geschafft haben, ihren Kunden und vor allem dem Verkäufer, ein Medium dieser Qualität zu Verfügung zu stellen. Auch das Projekt gemeinsam zu machen, wurde von vielen ohne Angabe von Gründen leider nicht verwirklicht. Das ist aber doch die Zukunft! Alle schimpfen über das Internet, aber keiner macht was dagegen. Hier

wird in Kürze diese Art des Planens Standard sein, und bei uns machen sich viele noch gar keine Gedanken dazu, obwohl es bereits möglich wäre.

MM: Wie hat der Handel Ihre Software angenommen?

Mittler: Wie es oft so ist, wird alles Neue immer erst einmal beobachtet, erst wenn einige Händler den Erfolg damit haben, springt man auf den Wagen auf. Gut, dass es immer wieder eine Handvoll Händler gibt, die hier nach vorne preschen und beim Start dabei sein wollen. Auch wenn es am Anfang leichte Probleme gegeben hat, haben diese Händler weiter zu dem Thema gehalten und sind jetzt Profis beim Planen und Verkaufen!

Immer mehr Händler sehen zwischenzeitlich den Nutzen und wenn die Verkäufer die kleine Hemmschwelle überwunden haben, gibt es kein halten mehr. Durch das extrem einfache Bedienen ist es für jeden Berater eine Leichtigkeit mit dem Tablet umzugehen. Das Verkaufen wird zu einem Erlebnis und macht Spaß, dem Kunden und dem Berater. Ob mit iOS oder mit Windows – Visual Furniture läuft zweigleisig und lässt sich auch beim Kunden vor Ort ohne Internetverbindung einsetzen.

MM: Wie sehen die Kunden den zusätzlichen Mehrwert?

Mittler: Die Kunden sind begeistert, endlich im Vorfeld zu sehen, was sie bekommen. Wir wissen doch alle wie groß die Vorstellungskraft bei den Kunden ist. Bei den älteren Kunden ist das ein ganz wichtiger Faktor, den Stoff und die Kombination zu sehen, bei den jungen Kunden ist es auch der Punkt, die eigene Garnitur zusammenstellen zu können und dann mit Bezügen und Typen zu spielen. Die Darstellung der Funktionen beeindruckt aber Jung und Alt. Für den Endkunden, der alle paar Jahre Polstermöbel kauft, ist das ein Aha-Erlebnis. Bei Küchen ist das heute doch schon ein Pflichtprogramm.

MM: Wie sehen Sie in diesem Bereich die Zukunft?

Mittler: MDS hat jetzt über 40 Modelle im Sortiment, alle Neuheiten werden mit eingepflegt und vom Start weg mit angeboten. Die Qualität ist in den letzten zwei Jahren immer besser geworden und wird auch noch besser werden!

Weitere Features mit Raumplanung, Visualisierung mit Brille, Anbindung ins Internet sind geplant. Ebenso die Verknüpfung mit dem Einheitssystem IDM, um auch in Zukunft das interne Sortiment zumindest in 2D planen zu können.

Das Thema kann man intern groß aufziehen – 3D-Planungstage – große Leinwände mit Beamer oder große Flat Screen Fernseher – man muss den Vorteil jetzt nutzen, solange man diesen hat. Und der ist bei MDS gegeben.

MM: Danke für Ihre Ausführungen, Herr Mittler, und weiterhin viel Erfolg!



Thomas Mittler: "MDS hat sich zum Ziel gesetzt, den Partnern den bestmöglichen Service und super Verkaufsunterlagen zu liefern."

[zum Seitenanfang](#)