

## **Tradition, Kreativität und ausgeprägtes handwerkliches Können – das Schreinerhandwerk sucht die digitale Zusammenarbeit**

Sven Neumann, Inhaber der Beratungsgesellschaft impacts4u in Dortmund, im Gespräch mit den Gründern Miriam Oheri und Stephan Jaber von moebelmatch.de

Als vor einigen Monaten die Bochum Wirtschaftsentwicklung im Rahmen des Wettbewerbs Senkrechtstarter auf mich zukam und anfragte, ob ich euch, die Gründer von moebelmatch.de, mit meiner Expertise als Mentor in den nächsten Monaten zur Verfügung stehen möchte, merkte ich schnell, dass ihr für euer Produkt brennt und welches zentrale Problem damit gelöst wird.

### **Stellt doch bitte zunächst einmal euch und euer Geschäftsmodell kurz vor.**

Wir sind Miriam Oheri und Stephan Jaber und betreiben unter moebelmatch.de die Onlineplattform für Maßmöbel in deutscher Handwerkskunst. Wir nutzen die Disruptionskraft einer Plattform und setzen auf digitale Vertriebsprozesse unter Einbindung einer effizienten Logistik, um Schreinereien mit Kunden standortunabhängig zusammenzubringen.

### **Welches Problem löst ihr damit?**

Bestehende Onlinelösungen nutzen nur wenigen Schreinereien und machen diese zu abhängigen Produzenten, zusätzlich arbeiten sie oft mit Betrieben aus dem Ausland, um Herstellungskosten zu Lasten der Qualität zu senken. Unsere Onlinelösung baut auf kooperatives Arbeiten mit einer Vielzahl an Schreinereien im Land als eigenständige Händler unter Berücksichtigung der individuellen Gestaltungswünsche von Kunden, die wir ökologisch, wirtschaftlich und zeitlich effizient miteinander zusammenbringen. Unser großer Vorteil ist, dass wir aus dem Marketing und der Informatik kommen und damit branchenfremd sind. Das befähigt uns dazu, mit einem neuen Ansatz und nicht betriebsblind in die Branche zu gehen.

### **Welches sind eurer Meinung nach derzeit die zentralen Themen im Schreinerhandwerk?**

Die Branche sucht nach digitalen Lösungen zur Prozessoptimierung. Mit moebelmatch.de greifen wir genau dieses Thema auf, da wir den Vertrieb von Schreinerhandwerksbetrieben digitalisieren und damit einen weiteren Schritt in der Leistungserstellung optimieren. Wir erwarten außerdem, dass aus der aktuellen Situation Lösungen für den Fachkräftemangel hervorgehen werden. Der wachsende Wunsch von Jugendlichen nach beruflicher Sicherheit in und nach der Krise wird sie vor allem auch in die klassischen Handwerksberufe führen.

### **Wie definiert ihr den Begriff soziale Nachhaltigkeit?**

Unser Ziel ist es, zum einen zu mehr Individualität in der Wohngestaltung zu inspirieren. Vor allem aber möchten wir mit unserem Geschäftsmodell dazu beitragen, die tausenden von Schreinereien und damit lokale Strukturen und wichtige Arbeitsplätze zu erhalten. Unsere Lösung bietet Mehrwerte, die sie zu konkurrenz- und zukunftsfähigen Betrieben machen. Mit mehrheitlich durchschnittlich fünf Mitarbeitern\*innen ist die Branche stark kleinbetrieblich organisiert. Ein eigener Onlinevertrieb rentiert sich für diese Schreinereien daher aufgrund von hohen Kosten für Onlinetechnologien und Logistik nicht.

### **Inwiefern erfüllt eure Plattformlösung die Anforderungen der Interieur- und Möbelbranche?**

Unsere Stärke liegt in der Kundenzentrierung, die auch für die Möbelbranche immer wichtiger wird. Wir können die individuellen Bedürfnisse von Kunden an ihr Wunscharmöbelstück aufgrund der Vielzahl von Schreinereien auf unserer Plattform besonders schnell und flexibel bedienen. Damit bieten wir auch eine unvergleichbare Diversität an Schreinerkompetenzen, von denen unsere Kunden am Ende profitieren. Und durch die plattformtypischen Netzwerkeffekte wird es mit den richtigen strategischen Hebeln schnell und anhaltend zu einer hohen Auftragsdichte kommen.

### **Für die Festigung der Position von Plattformen im Möbelmarkt sind nicht nur ein gutes Angebot und frische Ideen und Innovationen entscheidend, sondern auch 3D-Konfigurationen, 3D-Drucker sowie VR und AR Technologien. Wie sieht euer Ansatz hierzu aus?**

Wie nur wenige andere Anbieter nutzen wir AR und VR Technologien zur Visualisierung von Onlinedesigns. Unser Austausch legt jedoch Wert auf weitere Technologisierung. Wir bieten Kunden zum einen die Möglichkeit, einen handgroßen 3D-Druck des Wunscharmöbelstücks, basierend auf u.a. einem 3D-Baukastensystem, anzufordern. Um nur ein weiteres Beispiel zu nennen, nutzen wir natürlich auch Dialogsysteme wie Chatbots, die sich im E-Commerce als nützliche Hilfestellung für den Kundenservice erweisen. Außerdem bietet die Plattform viel bildhaften und textlichen Content, der Kunden rund um das jeweilige individuelle Möbelstück inspiriert und schult. So nehmen wir Schreinereien aufwendige Kundenberatungen ab, wodurch sie bereits vor Auftragsbeginn Zeit und Kosten einsparen.

**Welche konkreten Chancen bieten sich dem lokalen Schreinerbetrieb durch moebelmatch.de?**

Unser Ansatz folgt dem Full-Service-Gedanken. Wir helfen Schreinereien dabei, online sichtbar zu werden, unterstützen sie bei der Steigerung des Auftragsvolumens, übernehmen die Buchungserstellung, den Kundenservice und sogar die Logistikkoordination – ob von Hamburg bis nach München oder von Köln nach Berlin. Schreinereien können so ohne den Einsatz zusätzlicher Ressourcen und durch eine effektive Kapazitätsauslastung wachsen, Kosten einsparen und ihre Geschäftslage flexibler und sicherer gestalten.

**Seht ihr darin eine grundlegende Revolution? Wie beurteilt ihr die Wettbewerbssituation?**

Als wir uns mit der Geschäftsidee intensiv auseinandersetzten, hatten wir die Vision, in Deutschland produzierte Maßmöbel anders als traditionell üblich zu vermarkten. In der aktuellen Situation sehen wir uns nun in unserem Fokus auf eine stärkere Lokalisierung bestätigt und als Treiber der Branche mit realistischen Preisen für lokale Produkte. Mit unserem Ansatz reduzieren wir Abhängigkeiten vom stationären Vertrieb, zudem sparen wir CO<sub>2</sub>-Emissionen ein, indem wir kürzere Transportwege ermöglichen als Mitbewerber, die ihren Versand zentralisiert abwickeln. Unser Geschäftskonzept ist somit tatsächlich ein Gamechanger für die Maßmöbel-Branche.

**Könnten wir bitte einmal einen Blick auf eure Logistikprozesse werfen? Wie stellt ihr eine effiziente Logistik sicher?**

An dieser Stelle setzt ein intelligenter Matchingprozess zwischen Schreinereien und Kunden ein, der die Sichtbarkeit der Kundenanfragen für Betriebe steuert. Mit dem Algorithmus können wir die Logistik so indirekt zu höchstmöglicher Effizienz treiben. Für die Zustellung arbeiten wir mit bewährten Logistik- und Montagepartnern zusammen, die den sicheren Transport und Aufbau gewährleisten.

**Wenn einmal einem\*r Kunden\*in die Ware nicht gefällt, wie geht ihr dann vor?**

Die beste Retoure ist keine Retoure. Wir versuchen, Warenrücksendungen im Vorfeld durch Beratungen und die Anfertigung von 3D-Modellen, die den eindeutigen Kundenwunsch visualisieren, vorzubeugen. Eine eindeutige Kommunikation ist hier das A & O. So und durch zuverlässige Logistikpartner streben wir eine Retourenquote von unter 1 % an – ein optimistisches, aber nicht unrealistisches Ziel. Sollte das Möbelstück am Ende trotzdem nicht den Kundenvorstellungen entsprechen, entwickeln wir gemeinsam mit dem Kunden eine individuelle Lösung.

## Welche strategischen Ziele verfolgt ihr?

Unsere Vision ist es, der führende Marktplatz für in Deutschland hergestellte Maßmöbel zu werden, auf dem Schreinereien auch ihr eigenes Sortiment anbieten können. Als Ergänzung zum Möbelsortiment planen wir, uns langfristig zum Vermittlungsprofi im Bereich B2B für Schreinergrösaufträge für den Innen- und Außenbau in der DACH Region zu entwickeln.

## Und wie sehen eure nächsten Schritte aus?

Durch erfolgreiche Teilnahmen an Gründungswettbewerben und das Gründerstipendium.NRW haben wir die Entwicklung eines funktionsfähigen MVPs der Plattform abgeschlossen und wichtige Kontakte zu Experten und Entscheidern der Branche gewonnen. Noch in diesem Jahr wird so der Release Candidate erstellt mit dem Ziel, Ende 2020 ersten Pilotbetrieben die Umsetzung von Maßmöbeln auf unserer Plattform anzubieten. Derzeit ist für uns der Erhalt einer passenden Finanzierung zur schnellen Geschäftsentwicklung von großer Bedeutung. Dazu nutzen wir die Möglichkeit, Business Angels und Venture Capitals zu überzeugen und durch staatliche Programme und Initiativen gefördert zu werden.

Vielen Dank, Sven Neumann, für unseren Dialog und die tatkräftige Unterstützung beim Aufbau unseres Unternehmens. Nach den guten Erfahrungen empfehlen wir Sie gerne weiter.

Ich danke euch, liebe Miriam Oheri und lieber Stephan Jaber, wünsche euch von Herzen viel Erfolg beim Ausbau des innovativen Geschäftsmodells und freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.

Mein besonderer Dank gilt der Bochum Wirtschaftsentwicklung, die als innovatives Netzwerk des Ruhrgebiets die Impulse in der NRW Gründerszene setzt und das Kennenlernen als Initiator möglich gemacht hat.

