



Einer von vielen: Mit Hilfe eines Online-konfigurators kann sich der Kunde auf [www.linoleumtische.berlin](http://www.linoleumtische.berlin) seinen Wunschtisch selbst designen

## »Wir sind positiv überrascht«

Innenausbauer Christian Kuhl will unabhängiger vom Objektgeschäft werden. Seit Anfang Januar soll ein Onlineshop für Linoleumtische neue Kundenkreise erschließen. dds hat nachgefragt, wie sich das Projekt entwickelt.

**DIE KUHL MÖBELWERKSTATT** in Schönwalde-Glien, nahe Berlin, ist ein junges Unternehmen, das vorwiegend im individuellen Möbel- und Innenausbau sowie im gehobenen Objektausbau tätig ist. Tischlermeister Christian Kuhl hat den Betrieb nach langjähriger Leitungstätigkeit in einem Innenausbauunternehmen im Mai 2006 gegründet. Heute beschäftigt er 14 Mitarbeiter, darunter zwei angestellte Meister.

Der Werkstoff Linoleum begeistert Christian Kuhl bereits seit der Meisterschule. Schon oft hat er es bei verschiedenen Projekten eingesetzt, v. a. zum Belegen von Tischplatten und Tresen. Selbst für Küchenarbeitsplatten eignet es sich. Die Resonanz vieler Kunden und Architekten auf das natürliche, haptisch angenehme Material war stets positiv. So reifte die Idee, mit Linoleum belegte Tische einem größeren Kundenkreis zugänglich zu machen und sich auf diesem Weg ein zusätzliches Standbein aufzubauen.

Christian Kuhl stellte sich einen Onlineshop mit einem einfachen Konfigura-



»Linoleum? Finde ich gut!« Tischlermeister Christian Kuhl sucht sich seine Kunden

tor vor, an dem der Kunde seinen Wunschtisch definiert und per Klick die Bestellung auslöst. Die Suche nach einem geeigneten Softwareanbieter gestaltete sich schwieriger als gedacht. Shoplösungen gibt es zwar viele, solche, die eine Anbindung an eine CAD/CAM-gestützte Fertigung einer modernen Tischlerei realisieren können, jedoch nicht. Voran ging

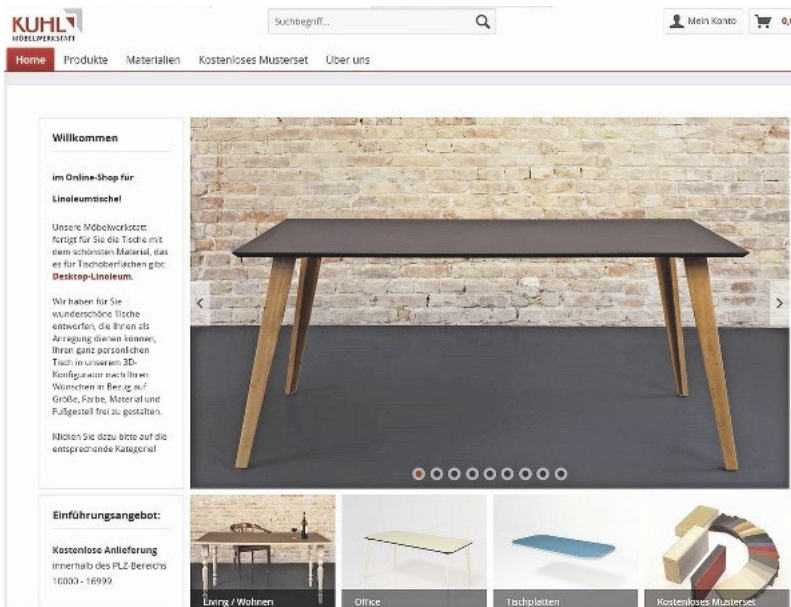
das Projekt erst, als Kuhl, der seit Beginn seiner Selbstständigkeit mit dem CAD-System Imos arbeitet, darauf stieß, dass Imos in Zusammenarbeit mit der Shopware AG, Schöppingen, ein entsprechendes Zusatzmodul anbietet. Seit 1. Januar dieses Jahres ist die Seite [www.linoleumtische.berlin](http://www.linoleumtische.berlin) online.

### Herr Kuhl, wie sind die ersten Erfahrungen mit Ihrem Onlineshop?

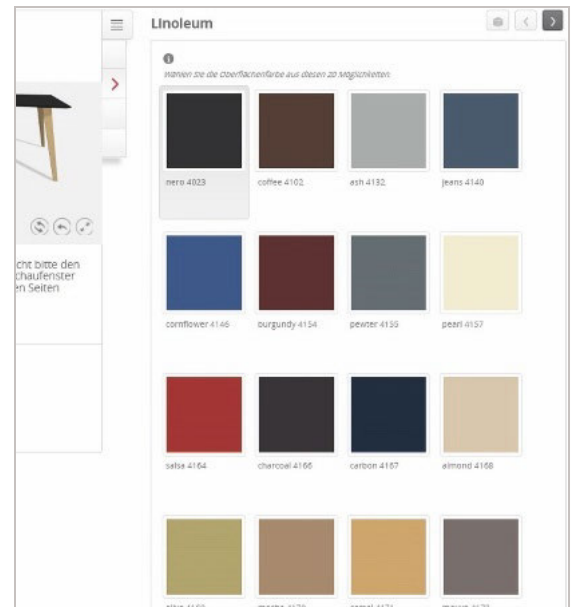
**Christian Kuhl:** Positiv. In den ersten beiden Monaten haben wir jeweils rund 50 Tische verkauft – das ist weit mehr, als ich gedacht hatte.

### Wer sind die Kunden und wie finden sie zu Ihnen auf die Seite?

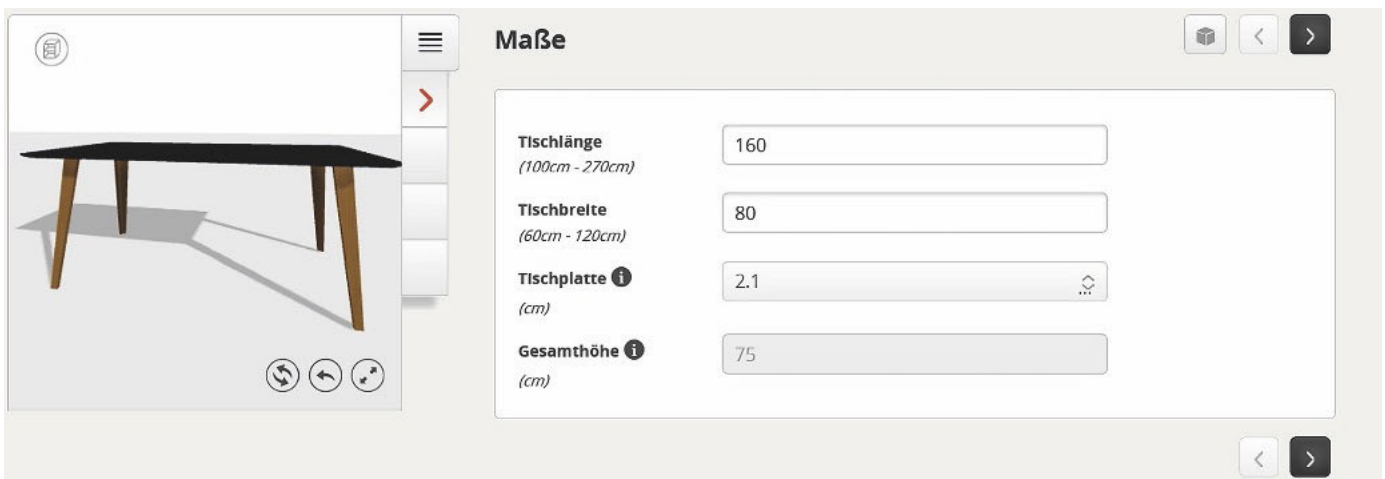
Bisher kommen überraschenderweise fast überwiegend Privatkunden zu uns. Ich hatte nicht erwartet, dass Linoleum als Möbelbelagstoff beim Endkunden so bekannt ist. Dass Architekten das Material lieben, wissen wir. Um den Shop bei Suchanfragen nach oben zu bringen, arbeiten wir mit Google-Adwords. Ich habe



Die Produktlinie »Living« steht mit vier, »Office« mit sechs Modellen zur Wahl



Der Konfigurator zur Wahl des Linoleums ...



... und zur Festlegung der Maße. Der fertig konfigurierte Tisch kann vom User gedreht und aus allen Winkeln betrachtet werden

mir ein festes Budget pro Tag gesetzt, damit kann man schon etwas bewegen. Damit kostet mich zwar jeder Klick auf die Anzeige Geld, das zahlt sich aber auf jeden Fall aus. Mittlerweile werden wir auch bei der organischen Suche schon recht weit oben gelistet.

**Welche Bezahlmöglichkeiten bieten Sie an?**

Vorkasse und Paypal. Bei Vorkasse gewähren wir zwei Prozent Skonto – erfreulicherweise nutzen die meisten Kunden dieses Möglichkeit. Das ist mir natürlich deutlich lieber als Paypal, da sind nämlich jeweils fünf Prozent Gebühren fällig.

**Sie bieten drei Tischmodelle zur Auswahl. Über einen Konfigurator**

**kann man Maße, Farbe des Linoleums, Art der Füße und die Kantenform bestimmen. Wieviel Aufwand steckt in der Programmierung?**

Intensiv waren wir etwa ein halbes Jahr damit beschäftigt. Um genau zu sein: ein Mitarbeiter etwa eineinhalb Tage die Wo-

che. Die einzelnen Produkte müssen als xml-Datei programmiert werden, das muss man erst mal lernen. Bei uns zumindest konnte das vorher niemand. Wir haben zwei Mal drei Tage Schulung bei Imos in Herford bekommen. Beim ersten Mal war ich noch mit, beim zweiten Mal nur mein Mitarbeiter, ich kann aus Zeitgründen ohnehin nicht an dem Thema dranbleiben. Nach der zweiten Schulung war mein Mitarbeiter soweit, dass er unsere Seite aufbauen konnte. Dass wir uns als Tischler mit der Programmierung auseinander gesetzt haben hat den Vorteil, dass wir jede Änderung/Anpassung selbst vornehmen können.

**STECKBRIEF**

- Ziel:** Aufbau eines zweiten Standbeins für mehr Unabhängigkeit vom Stammgeschäft
- Idee:** Onlineshop für Linoleumtische
- Anwender:** Kuhl Möbelwerkstatt GmbH, Tischlermeister Christian Kuhl, 14621 Schönwalde-Glien, www.linoleumtische.berlin
- Software:** Imos AG, www.imos3d.de

**Wie geht es weiter, wenn der Kunde seinen Tisch konfiguriert hat und**

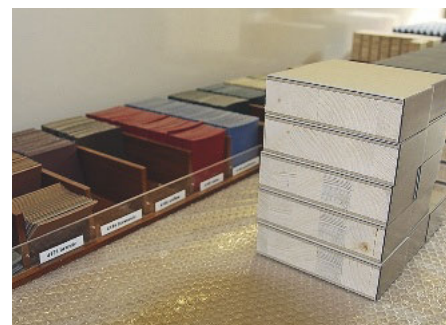
## Titelthema Strategie



Ganz ohne Handarbeit gehts nicht: Bündigfräsen des Linoleums an einer Tischplatte



Serienmäßige Vorfertigung der Tischbeine



Kuhl versickt auf (Online-)Anfrage kostenlos Sets mit Linoleummustern

Fotos: Kuhl, Möbelwerkstätten

### eine Bestellung auslöst?

Wir bekommen dann eine Mail und loggen uns in Shopware ein. Dort ist der Auftrag bereits angelegt. Mit einem Klick wird er in den Imos-Organizer importiert, wo automatisch Stücklisten und CNC-Daten generiert werden. Der ganze Prozess, bis wir in der Werkstatt loslegen können, dauert keine fünf Minuten.

### Welcher finanzielle Aufwand steckt hinter dem ganzen Projekt?

Das Shopmodul von Imos kostet rund 14000 Euro. Dazu kommt der beschriebene Aufwand für die Programmierung.

Einige Vorarbeit hatten wir bereits früher erledigt, z.B. Materialdatenbanken anlegen und Fotos der Tische machen lassen etc. Im Betrieb haben wir eigentlich nur in einen Paternoster für die Linoleumrollen investiert, den konnten wir günstig aus einer Teppichmarkt-Insolvenz bekommen.

### Ihr Ziel ist es, sich ein zweites Standbein aufzubauen und unabhängiger vom Objektgeschäft zu werden. Ist das Ziel in Reichweite?

Wenn es so weiterläuft, ja! Ich strebe an, 25 Prozent vom Umsatz über den Online-

shop bzw. mit den Tischen zu erzielen. Stand heute ist das realistisch.

### Wo müssen Sie noch nachlegen?

Unsere Logistik ist ausbaufähig. Wir liefern viel per Spedition, das führt leider schon mal zu Reklamationen. Außerdem entwickeln wir gerade neue Tischgestelle. Wir wollen ja nicht stehenbleiben, sondern uns kontinuierlich entwickeln!



dds-Chefredakteur **Hans Graffé** hat sich unter [linoleumtische.berlin](http://linoleumtische.berlin) probenhalber mal einen Schreibtisch konfiguriert – und war überrascht, wie günstig der Preis ist.

## Christian Kuhl verkauft Möbel online – die Software dazu kommt von Imos

**Als CAD/CAM-Anbieter ist die Imos AG** den meisten Tischlern und Schreibern ein Begriff. Mit dem internetbasierten Präsentations- und Bestellsystem »ImosNet« ist das Softwarehaus aus Herford im eBusiness einer der Vorreiter der Branche. Unter dem Motto »Sales to machine« bietet ImosNet durchgängige Online-Lösungen für den Möbelverkauf im Internet mit direkter Anbindung an das ImosCAD/CAM-System für die Möbelproduktion. Mit einer Individualisierung in Oberfläche und Funktion wird der Bestellvorgang im Internet lückenlos mit Auftrags- und Fertigungsprozessen verbunden. Zahlreiche Lösun-

gen sind im Einsatz – sowohl für B2B als auch für B2C. Für [www.linoleumtische.berlin](http://www.linoleumtische.berlin) kam das Modul »myDesign« zum Einsatz. Es bietet u.a. folgende Features:

- Katalog für konfigurierbare und fixe Artikel
- editierbarer Warenkorb mit Bestellfunktion
- integrierte Preiskalkulation
- Auswahl verschiedener Zahlungsbedingungen inkl. optionale Anbindung an Online-Bezahlsysteme
- Übernahme der Kundenaufträge in ImosCAD/CAM

Infos unter [www.imos3d.de](http://www.imos3d.de)