Digital Business Solutions

Digitaloffensive für den Fachhandel

Hersteller unterstützt seine Handelspartner mit innovativen digitalen Lösungen

Verl. Die Küchen- und Möbelbranche steht vor großen Herausforderungen: Fachkräftemangel und unzureichende Digitalisierung belasten viele Händler erheblich. Hersteller investiert daher gezielt in digitale Services, um seine Partner zu entlasten und ihnen neue Wachstumsperspektiven zu eröffnen. Dabei verfolgt das Unternehmen einen klaren Anspruch: Mit technologischer Kompetenz und zukunftsweisenden Lösungen der verlässlichste digitale Partner des Fachhandels zu sein.

„Als Technologieführer mit hoher Innovationskraft treiben wir die Digitalisierung der Branche aktiv voran und sind überzeugt, auch zukünftig der beste Partner für digitale Lösungen im Fachhandel zu sein", erklärt Dr. Lars Bopf, Vorsitzender der Geschäftsführung. Die Digitalen Business Lösungen von Hersteller optimieren die gesamte Wertschöpfungskette – von der Beratung und Planung bis hin zur Montage. Ziel ist es, Prozesse zu vereinfachen, Kosten zu reduzieren und neue Umsatzpotenziale zu erschließen.

AI by Hersteller – intelligente Planungsunterstützung und Inspiration

Künstliche Intelligenz (KI) – im Englischen Artificial Intelligence (AI) – ist das beherrschende Trendthema in der Wirtschaft und führt auch in der Küchen- und Möbelbranche zu weitreichenden Veränderungen. Hersteller hat dieses Potenzial früh erkannt Bereits seit 2019 entwickelt das Unternehmen in Partnerschaft mit den KI-Experten von Crayon praxisnahe Lösungen unter dem Claim „AI by Hersteller".

Inspiration ist heute ein wesentliches Kriterium für eine bewusste Kaufentscheidung. Das KI-Tool „Swish" erstellt aus Kundenpräferenzen ein erstes Geschmacksprofil, das Fachhändler direkt in die Beratung einbinden können.
Das zweite Tool, „Dream", geht noch einen Schritt weiter: Es ermöglicht Endkunden die Erstellung KI-generierter Bilder auf Basis von Parametern wie Farbe, Form oder Ambiente – und verknüpft diese sofort mit passenden Produkten aus dem Hersteller Sortiment.

Es ermöglicht Endkunden die Erstellung KI-generierter Bilder auf Basis von Parametern wie Farbe, Form oder Ambiente – und verknüpft diese sofort mit passenden Produkten aus dem Hersteller Sortiment. Darüber hinaus lassen sich KI-gestützte Planungen direkt in marktführende Softwares wie Carat, Compusoft oder CanvasLogic integrieren. Erste Entwürfe entstehen so in wenigen Klicks – der Fachhändler gewinnt Zeit für Beratung und Feinplanung. Zukünftig sollen sogar bestellfertige Küchen möglich sein. Auch in der Planungsprüfung eröffnet AI by Hersteller neue Möglichkeiten: Die KI erkennt Fehler im Vorfeld und reduziert so Reklamationen deutlich.

E-Commerce-Lösungen – digitale Sichtbarkeit sichern

Um ihre Online-Präsenz zu stärken, bietet Hersteller Fachhändlern maßgeschneiderte E-Commerce-Lösungen: von Shop-Software und Content-Erstellung über SEO bis hin zu Projekt- und Performancemanagement. „Unsere Lösungen sind individuell auf die Bedürfnisse jedes Partners zugeschnitten", betont Dr. Dirk Fitzke, Leiter IT bei Hersteller.

Möbelnavi – Kunden gewinnen leicht gemacht

Mit Möbelnavi bietet Hersteller eine moderne Plattform, die Küchenhändlern hilft, neue Kunden online zu erreichen – einfach, effizient und ohne große Investitionen in eine eigene Website. Die speziell für Hersteller-Händler entwickelte Seite ist suchmaschinenoptimiert und sorgt dafür, dass potenzielle Kunden den Händler schnell finden und direkt online einen Termin vereinbaren können. So profitieren Händler von einer starken Online-Präsenz, ohne zusätzliche Zeit oder Ressourcen binden zu müssen.

Neben Möbelnavi bietet Hersteller individuell entwickelte Websites, die exakt auf die Anforderungen des jeweiligen Händlers zugeschnitten sind.

EDI – Effizienz durch digitale Standards

Mit einer EDI-Quote von 73 % setzt Hersteller Maßstäbe in der digitalen Prozessoptimierung. Durch die Standardisierung und Automatisierung der Datenübertragung werden Fehlerquellen minimiert und die Genauigkeit sowie Zuverlässigkeit in allen Geschäftsprozessen gesteigert.

EDI vereinfacht nicht nur den Austausch von Bestellungen, sondern auch von Auftragsbestätigungen, Rechnungen, Zahlungs- und Lieferavisierungen. Das spart wertvolle Zeit, senkt Kosten und entlastet die Fachhändler im Tagesgeschäft.

Darüber hinaus unterstützt Hersteller seine Partner aktiv bei der Digitalisierung ihrer Abläufe – und macht es so besonders einfach, neue gesetzliche Anforderungen wie die E-Rechnungspflicht oder die EUDR-Verordnung umzusetzen.

furnplan – das starke Planungswerkzeug am Point of Sale

furnplan ist das führende, vertriebsunterstützende Planungs-Tool für die Bereiche Bad, Wohnen, Schlafen, Garderobe, Hauswirtschaft und Büro. Es ermöglicht eine präzise und effiziente Möbelplanung direkt am Point of Sale.

Als Hersteller-Partner profitieren Händler nicht nur vom Zugriff auf die Software, sondern auch von aktiver Unterstützung bei Planung und Konfiguration. So wird der Beratungsprozess optimiert und der Verkauf erleichtert – mit stets aktuellen, präzisen Planungsdaten.
Alle Neuheiten der Kollektion 2026 stehen bereits in furnplan zur Verfügung. Das Team der Hersteller Digitalen Business Solutions beantwortet Fragen und bietet praxisnahe Unterstützung.

Online-Planer und Web-Konfiguratoren – intuitive Tools für Endkunden

Digitale Planungsanwendungen steigern nicht nur die Reichweite, sondern auch die Beratungsqualität. Online-Planer von Cyncly, Carat und CanvasLogic ermöglichen detaillierte 3D-Planungen. Web-Konfiguratoren bieten Endkunden die Möglichkeit, aus Vorlagen zu wählen und diese einfach in Dekor, Farbe und Ausstattung zu individualisieren.

Ein eigenes Hersteller-Tool sowie der gemeinsam mit eOPUS STUDIO entwickelte 3D-Konfigurator mit Echtzeitrendering bieten maximale Anschaulichkeit. Projekte lassen sich speichern, für Beratungsgespräche nutzen oder direkt in Shop-Systeme überführen – eine nahtlose Verbindung von Inspiration, Planung und E-Commerce.

Digitales Verkaufshandbuch (DVKH) – effizient, aktuell, nachhaltig

Mit der Kollektion 2026 stellt Hersteller sein Verkaufshandbuch bereits zum vierten Mal in digitaler Form bereit – und etabliert damit konsequent eine zukunftsweisende Alternative zum klassischen Printkatalog. Schon heute greifen mehr als 1.500 Handelspartner in 30 Ländern auf das Digitale Verkaufshandbuch (DVKH) zu und nutzen es erfolgreich in ihren täglichen Abläufen.

Das DVKH bietet Zugriff auf 190 marktspezifische Kataloge in 15 Sprachen – jederzeit und überall verfügbar, auf stationären wie mobilen Endgeräten mit Internetzugang. Dank Filter- und Suchfunktionen sowie der direkten Integration in führende Planungssoftwares wird der Beratungs- und Planungsprozess erheblich beschleunigt.

Neben der gesteigerten Effizienz bietet das DVKH auch einen klaren Nachhaltigkeitsvorteil: Durch die digitale Nutzung kann der Bedarf an gedruckten Katalogen langfristig deutlich reduziert werden.

Um die Umstellung bestmöglich zu begleiten, unterstützt Hersteller seine Handelspartner mit regelmäßigen Webinaren und einem individuellen Schulungsprogramm, das gezielt auf die Bedürfnisse der Kunden eingeht.

Hersteller verfolgt das klare Ziel, das Digitale Verkaufshandbuch kontinuierlich auszubauen und an die Anforderungen des Fachhandels anzupassen – für maximale Aktualität, mehr Flexibilität und nachhaltigen Erfolg.

RMTsoft – cloudbasierte Prozessoptimierung

Gemeinsam mit RMTsoft bietet Hersteller cloudbasierte Softwarelösungen für Planung, Warenwirtschaft, Lager und Montage. Zu den Kernmodulen zählen ATAK, eine automatische Auftragskontrolle, die Reklamationen um bis zu 80 Prozent reduziert, WORKXX für eine effiziente Warenwirtschaft sowie STORAGE für eine smarte Lagerverwaltung. Ergänzt wird das Portfolio durch die Mobile Service App (MSA), die eine digitale Steuerung und lückenlose Dokumentation von Montagen ermöglicht und dabei direkt mit dem Montagenetzwerk von montas verknüpft ist.

Rund 6.000 Händler weltweit vertrauen bereits auf diese Services.

montas – Full-Service-Montage gegen den Fachkräftemangel

Mit montas, dem 2024 gegründeten Montage- und Lieferservice, begegnet Hersteller aktiv dem Fachkräftemangel im Küchen- und Möbelhandel. Mehr als 300 ausgebildete Monteure an 40 Stützpunkten übernehmen bundesweit Lieferung, Montage und Logistik.

Die Leistungen reichen von Einzelmontagen zum Festpreis über Objektküchen-Montagen mit eigener Bauleitung vor Ort bis hin zu einem neuen Lieferservice für Einbauküchen, der auf Wunsch auch Verpackungsentsorgung und das Aufstellen nach Plan umfasst. Besonders attraktiv für Händler: Bei Hersteller-Kommissionen gilt die exklusive Hersteller-Reklamationsversicherung.

Die Buchung ist einfach und schnell: Leistungen lassen sich direkt über führende Planungssoftwares integrieren oder per Online-Preisrechner kalkulieren. montas-Dienstleistungen stehen grundsätzlich allen Herstellern offen – in Kombination mit Hersteller ergeben sich jedoch zusätzliche Vorteile.

Wipoz – das erste Montage-Netzwerk in Frankreich & Belgien

Wipoz ist das erste Netzwerk unabhängiger Montageunternehmen in Frankreich und Belgien. Mit über 1.000 Partnerunternehmen deckt Wipoz die Montage von Küchen, Bädern, Ankleidezimmern und weiteren Innenausstattungen ab. Darüber hinaus unterstützt das Netzwerk bei Ladenbauprojekten, Ausstellungsküchen oder groß angelegten Immobilienentwicklungen.

Einzigartig ist der Service „Métré–Livré–Posé“ (Aufmaß–Lieferung–Montage), der auf den Logistikplattformen von Hersteller basiert und Händlern eine besonders einfache Abwicklung ermöglicht – von der Bestellung bis zum letzten Servicefall. Eine benutzerfreundliche Verwaltungsoberfläche sorgt dabei für Transparenz und Effizienz.

Darüber hinaus ist Wipoz auch eine Softwarelösung für das Management sämtlicher Montageaktivitäten. Sie ist kompatibel mit gängigen 3D-Planungs- und ERP-/CRM-Tools und ermöglicht Planung, Nachverfolgung und Archivierung aller Aufträge – egal ob von selbstständigen Monteuren, angestellten Teams oder Partnerfirmen.

Der Vorteil für Händler liegt auf der Hand: Zeitersparnis in der Einsatzplanung und mehr Raum für das Wesentliche – Kundengewinnung und Kundenzufriedenheit.

Zukunftsweisender Service für den Fachhandel

Mit seinen Digitalen Business Lösungen etabliert sich Hersteller als führender Dienstleistungspartner entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Von Inspiration über Beratung bis hin zur Montage schafft das Unternehmen digitale Mehrwerte – damit sich Fachhändler ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können: Beraten und Verkaufen.

Auch in Zukunft wird Hersteller seine digitalen Services konsequent weiterentwickeln – mit dem klaren Ziel, den Fachhandel zu entlasten, Umsatzpotenziale zu erschließen und die Digitalisierung der Branche maßgeblich voranzutreiben.

Kontakt:
Hersteller
Sonja Diermann
Seçkin Sk. No: 2-4A / 58
34406 İstanbul
Tel.: +90 542 448 47 82
info@vistaprofesyonel.com

Belegexemplar erbeten.