



Hartmut Kamphausen vor 2 Tagen 3 Min. Lesezeit



# Hohe Erwartungshaltung

- CATEGORY: KONZEPTE -

Während der Ambiente wurde der B2B-Branchenmarktplatz Nextrade vorgestellt. Das Gemeinschaftsprojekt von Nmedia, Messe Frankfurt und EK soll als zentrale Anlaufstelle für die digitale Bestellabwicklung ebenso dienen wie als Datenpool. Wir haben Nicolaus Gedat, Geschäftsführer von Nmedia, gefragt, wie die erste Resonanz ausgefallen ist und was Nextrade bewirken kann.



Nicolaus Gedat, Geschäftsführer Nmedia. Fotos: Nmedia

Wie lassen sich die (ersten) Reaktionen auf Nextrade zusammenfassen?

Gedat: Das Interesse ist groß, sehr, sehr groß! Und ich erlebe in den Rückmeldungen eine andere Qualität. Noch bevor das Projekt online geht, wollen zahlreiche Marken den Vertrag bereits unterzeichnen. Das ist neu für die Branche! Aber es ist auch logisch: Den Lieferanten wie den Händlern ist inzwischen mehr als klar, dass die Digitalisierung der Prozesse vorangetrieben werden muss. Zahlreiche Unternehmen haben intern bereits das Thema angefasst und sehen die positiven Effekte. Und sicher spielt es auch eine Rolle, dass hinter dem Projekt das gemeinsame Auftreten von Messe Frankfurt, EK und Nmedia steht. Zu diesen beiden Faktoren kommt für die Hersteller hinzu, dass wir mit Nextrade in der Kooperation mit dem weltweiten Vertriebsnetz der Messe Frankfurt, wir reden über die Präsenz in 178 Ländern, eine Möglichkeit der Internationalisierung bieten. Kurzum: Die Gesprächspartner erkennen sehr schnell, dass dieses Projekt ohne Abstriche sinnvoll ist.

Kommt das Interesse und die Zustimmung denn eher von Seiten der Hersteller oder ist auch der Handel positiv eingestellt?

Gedat: Auch auf Seiten des Handels wird das Projekt ausgesprochen begrüßt, denn es gibt viele Handelshäuser, die ihre Bestellungen über EDI versenden wollen, denen aber der Aufwand, sich in zig B2B-Shops einzuwählen, einfach zu hoch ist. Die Möglichkeit, dies über einen zentralen Marktplatz, auf dem dann auch internationale Marken vertreten sein werden - denn davon

Und wie stehen die Branchenverbände zum Projekt:

Gedat: Auch hier sind die Reaktionen positiv, aus den Industrieverbänden sind die meisten Mitglieder bereits an Nmedia angebunden und auch auf Handelsseite wirken die Vorteile von Nextrade überzeugend. Insbesondere die Prozessoptimierung auf beiden Seiten, sowohl des Handels wie auch der Hersteller, ist als Argument eigentlich ausreichend. Aber es kommen noch andere Effekte hinzu: Die angesprochene Internationalisierung gehört dazu, aber auch, dass mit Nextrade ein Tool für die Hersteller zur Verfügung steht, die Betreuung des Fachhandels auch bei einer geringeren Außendienstbetreuung in Deutschland aufrecht zu erhalten. Zudem stellen wir alle fest, dass sich das Orderverhalten auf Messen kontinuierlich reduziert. Auch hier bietet Nextrade einen Ansatzpunkt, die Bestellungen im Nachgang zu vereinfachen.



Bleibt es denn beim vorgesehenen Zeitplan?

Gedat: Absolut, wir wollen die Pilotversion zur Tendence präsentieren und dann im Herbst live gehen. Wir können jetzt schon sagen, dass viele der großen Lieferanten mit am Start sein werden. Aber ich gehe davon aus, dass auch viele sogenannte kleinere Marken dabei sind, zumal das finanzielle Engagement sehr überschaubar ist: Die Basisgebühr von 600,- Euro im Jahr ist erstens nicht hoch und wird für Ambienteaussteller zweitens in den ersten beiden Jahren von der Messe Frankfurt übernommen. Durch die breite Akzeptanz der deutschen Marken werden sich, davon sind wir überzeugt, die internationalen Marken dann spätestens zur Ambiente 2020 auf Nextrade einfinden, wenn dieser Marktplatz international ausgerollt wird. Auch wenn es für den einen oder anderen derzeit noch etwas unwahrscheinlich erscheint: Nextrade wird DER weltweite Marktplatz der Branche werden.

Ein wünschenswerter Nebeneffekt wäre es, dass sich insgesamt die Datenqualität der Branche erhöht. Ist es realistisch, davon auszugehen?


Gedat: Bislang führen die Daten gewissermaßen ein Schattendasein, sie fließen durch Leitungen und verschwinden in lichtlosen Warenwirtschaftssystemen. Durch Nextrade werden die Branchendaten ans Licht geholt. Dann lässt sich der Status der einzelnen Daten vergleichen und dann wird auffallen, dass an der einen Stelle die Fotos zum Produkt fehlen, an der anderen Stelle der beschreibende Text vergessen wurde. Dabei ist die Vollständigkeit der Daten für den Handel extrem wichtig, insbesondere dann, wenn eigene Kataloge oder auch Onlineshops bestückt werden müssen. Deshalb erhoffen sich gerade die Händler, mit denen wir gesprochen haben, die Verbesserung der Datenqualität und eine bessere Organisation der Daten bei den Herstellern. Aber das wird Nextrade neben den anderen positiven Effekten sicher auch bewirken.

[www.nextrade.market](http://www.nextrade.market)


Aktuelle Beiträge

[Alle ansehen](#)


Offline kann von online lernen

[Kommentar verfassen](#) 

Der Bamberger Bürstenmacher

[Kommentar verfassen](#) 

Ein neues Lozuka entsteht

[Kommentar verfassen](#) 

Anmelden, um einen Kommentar zu hinterlassen!

MIT UNSEREM NEWSLETTER IMMER AUF DEM  
LAUFENDEN BLEIBEN!

JETZT ANMELDEN



[Impressum](#) | [Datenschutz](#) | [AGB](#) | [Mediadaten](#)

© 2019 by tischgesprach.de