

Hartmut Kamphausen  vor 3 Tagen 3 Min. Lesezeit

„Das macht hochgradig Sinn.“

Aktualisiert: vor 2 Tagen

- HINTERGRUND -

Nextrade, die zentrale Bestellplattform der Living-Branche, ist vor kurzem live gegangen. Erste Hersteller-Marken-Shops stehen für das Bestellen bereit und erste Händler sind auf dem Marktplatz bereits aktiv. Einer davon ist Nils Holm, Geschäftsführender Gesellschafter der Johannes Zierleyn KG in Nordhorn, dem Fachgeschäft mit Kaufhaus-Charakter. Neben einem breiten Living- und Dining-Sortiment führt Zierleyn auch die Segmente Spiel- und Schreibwaren sowie Taschen und Koffer. Wir sprachen mit Nils Holm über den ersten Eindruck von und die Erwartungshaltung an Nextrade.

tischgespräch.de: Wie intensiv nutzen Sie Nextrade schon jetzt?

Holm: Derzeit befinden wir uns noch in einer ersten Phase sozusagen der Annäherung. Wir werden von den Lieferanten aktuell freigeschaltet, so dass wir mit den Bestellungen starten können. Parallel sehen wir uns an, was die Plattform bietet und wie wir damit arbeiten können. Wenn die in Aussicht gestellte Leistungsfähigkeit des Marktplatzes gegeben ist, kann das ein wichtiges Instrument für uns werden, um beispielsweise auch neue Lieferanten abseits von Messebesuchen kennenzulernen.

Nils Holm vor der Baustelle für das „neue Zierleyn“.

tischgespraech.de: Würden Sie denn neue Lieferanten danach auswählen, ob diese auf Nextrade vertreten sind?

Holm: Zunächst einmal geht es ja um die Chance, neue Lieferanten kennenzulernen, aber sicher kann die Präsenz auf Nextrade zu einem Kriterium werden, wenn wir neue Lieferanten aufnehmen. Bei einem ähnlichen Produktangebot würde ich mich dann immer für die Marke entscheiden, die mir die Nextrade-Option bietet. Denn es geht dabei um mehr als den reinen Bestellprozess.

tischgespraech.de: Worin besteht für Sie denn der reale Fortschritt von Nextrade gegenüber bisherigen Bestellmöglichkeiten?

Holm: Bereits jetzt werden die Bestellungen häufig über EDI mit der Anbindung über Nmedia getätigt, der Fortschritt speziell für das Bestellen ist nicht der entscheidende Vorsprung, den Nextrade liefert. Wichtig sind hier andere Aspekte wie beispielsweise die Verfügbarkeitsabfrage, die enorm wichtig ist, oder auch die Produktbeschreibungen und Bilddaten, die hinterlegt sind. nextrade ist damit weit mehr als eine Bestellplattform, es wird auch zu einer Informationsplattform, die ich direkt im Beratungsgespräch nutzen kann, wenn ich mit dem eigenen System entsprechend angebunden bin.

NEXTRADE

marketplace by nmedia

Nextrade ist ein Projekt der Messe Frankfurt,
Nmedia und der EK Servicegroup . Abb.:
Nextrade

tischgesprach.de: Wie bewerten Sie aktuell die Datenqualität in der Branche, ist sie für einen Händler zufriedenstellend? Und kann Nextrade helfen, die Datenqualität zu verbessern?

Holm: Für den stationären Handel sind die vorhandenen Daten in Ordnung, von zufriedenstellend sind sie aber noch ein gutes Stück entfernt. Vor allem die Aktualität bei Neuheiten oder Preiserhöhungen lässt immer wieder zu wünschen übrig. Viele Lieferanten pflegen dies zu spät ein. Nextrade hilft hier dadurch, dass für Bestellungen individuelle Preise hinterlegt sind und Prozesse erst ausgelöst werden können, wenn diese aktuell sind.

Aber Nextrade hilft auch an anderer Stelle: Wir benötigen heute viel mehr Informationen zu einem Produkt als nur eine EAN-Nummer und einen Preis. Die Liste der erforderlichen Informationen reicht bis hin zu Sicherheitswarnhinweisen o.ä.. Und diese Informationen sind für einen Onlineshop genauso notwendig wie für eine aktive Beratung im Geschäft. Es gibt Lieferanten, die diese Daten bereits liefern, oft aber in unterschiedlichen und nicht standardisierten Formaten, was für uns händische Arbeit bedeutet. Nextrade stellt in Aussicht, diese Daten alle zur direkten Übernahme ins eigene Händlersystem bereitzustellen, dazu kommen dann noch Produktbeschreibungen sowie Bilder und Videos – also das, was für den Content des Onlineshops wichtig ist. Und wenn dann die Verfügbarkeitsinformationen immer aktuell sind, wäre das traumhaft.

So wird Zierleyn in Nordhorn nach der Fertigstellung des Neubaus aussehen. Fotos: Zierleyn

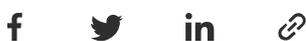
tischgespraech.de: Ist Nextrade damit eine Unterstützung für Online- und Multi-/Omnichannel-Händler oder liefert die Plattform auch Vorteile für den stationären Händler?

Holm: Wichtig ist die Plattform für alle Handelsformen, um die Prozesse zu vereinfachen und die Beratungsqualität zu erhöhen – egal ob online oder offline. Bei einem informierten Kunden muss man auch im Geschäft Fragen nach Lieferzeiten etc. unmittelbar beantworten können, sonst wirkt das wenig professionell. Insofern ist Nextrade auch für den stationären Handel wichtig.

Aus unserer Sicht wäre es ideal, wenn auch andere Sortimentsbereiche wie die Spiel- oder auch die Lederwaren mit in die Plattform integriert werden, was für Geschäfte mit verschiedenen Sortimenten, wie wir eines sind, eine enorme Erleichterung darstellen würde. Aber vielleicht laufen die Gespräche mit den Messengesellschaften in Nürnberg und Offenbach bereits. Wir würden es begrüßen.

www.zierleyn.de

www.nextrade.de



Hintergrund



Aktuelle Beiträge

[Alle ansehen](#)

Wüsthof: Mehr Support, mehr S...

[Kommentar verfassen](#)

1 

Heiß oder kalt – frisch aufgebrüht

[Kommentar verfassen](#)



[Anmelden](#), um einen Kommentar zu hinterlassen.