

VOLLE FAHRT VORAUS

Fahrzeugbedarf Kotz gibt mit neuem Webshop Gas



Fahrzeugbedarf Kotz: Umfangreiches Sortiment

Von BPW Achsen und Fahrwerken, Kranaufbauten, Ersatzteile für LKW-Anhänger bis hin zu Beleuchtungsanlagen: Das Unternehmen Fahrzeugbedarf Kotz & Co.KG ist ein wichtiger Player der Automobilindustrie. Mit sieben österreichischen Standorten bietet Fahrzeugbedarf Kotz ein flächendeckendes Vertriebsnetz für Nutzfahrzeugersatzteile. Drei Hallen mit insgesamt mehr als 2.500 m² Hochregal-Lagerfläche bieten Platz für ein umfassendes Sortiment mit über 124.000 Artikeln.

Ausbau der Produktkommunikation erforderlich

Das breit gefächerte Produktsortiment, welches unterschiedliche Kunden im B2B- als auch im B2C-Sektor bedient, stellte hinsichtlich der Vermarktung der Produkte eine Herausforderung für das Unternehmen dar. In einigen Bereichen waren keine konsistenten

Informationen hinterlegt. So stieß Fahrzeugbedarf Kotz mit den bestehenden Tools für Produktkommunikation schnell an seine Grenzen. Eine rasche Informationsbereitstellung für die Kunden hat oberste Priorität für das Unternehmen. Gemeinsam mit Stämpfli hat sich Fahrzeugbedarf Kotz nun im Bereich der Produktvermarktung neu aufgestellt.

Firmeninformation



| | |
|----------------------|----------------------|
| Branche: | Handel |
| Gründung: | 1965 |
| Sortiment: | über 124.000 Artikel |
| Stämpfli Kunde seit: | 2014 |



Die automatisierte Katalogerstellung erleichtert die tägliche Arbeit bei Fahrzeugbedarf Kotz.

Zielsetzung

Optimale Produktvermarktung und Bereitstellung von Produktwissen

Zwei Ziele verfolgte das Unternehmen: Für eine optimale Vermarktung des umfassenden Sortiments wurde eine automatisierte Katalog- und Aktionsblatterstellung gewünscht sowie ein übersichtlicher Webshop. Weitere Zielsetzung war es, eine interne Informationsplattform einzuführen. Das Produktwissen der Mitarbeiter sollte in reproduzierbare Form gebracht werden, um dieses auch weitergeben zu können und allen verfügbar zu machen. "Uns ist es wichtig, mit professionellem PIM eine bestmögliche Information über unsere Artikel zu gewährleisten - sowohl intern, als auch extern", betont Philip Maurer, verantwortlich für Produktmanagement und Marketing bei Fahrzeugbedarf Kotz und Projektleiter für das Product Information Management.

Mit der Einführung des PIM-Systems mediaSolution3 (mS3 PIM), gewährleistet Stämpfli dem Unternehmen

einen reibungslosen bidirektionalen Datenaustausch mit dem bestehenden ERP-System. Nach einer sorgfältigen Datenkonsolidierung wurde eine perfekte Ausgangssituation für die Produktkommunikation geschaffen. Mit mS3 Publish gelingt dem Unternehmen eine automatisierte Ausspielung der Kataloge, Flyer sowie Informationsblätter. Parallel dazu wurde ein Webshop eröffnet, um Kunden auch online abzuholen. Wunsch war es, dem Kunden den Kauf eines Produktes durch userfreundliche Funktionen im Webshop zu erleichtern.

An der zweiten Zielsetzung, ein Tool für Wissensmanagement zu schaffen, wird mit Hochdruck gearbeitet. Durch die Einführung des PIM-Systems wird das Know-how der Mitarbeiter dokumentiert und dient als wertvolle Orientierung innerhalb des Unternehmens als auch bei den Kunden. Eine bessere und produktbezogenere Kundenbetreuung ist dadurch möglich.

Lösung und Nutzen

Mit der automatisierten Katalogerstellung spart Fahrzeugbedarf Kotz Zeit und Geld. Per Knopfdruck können nun Verkaufsunterlagen mit den neuesten Produktinformationen den Kunden zur Verfügung gestellt werden. In einem ersten Schritt entstand sogleich ein neuer Beleuchtungskatalog. Neben aktuellen Produktinformationen hat das Unternehmen zwei- bis dreistufige Preis- und Qualitätsschienen eingeführt, um sämtliche Kundenanfragen zu erfüllen.

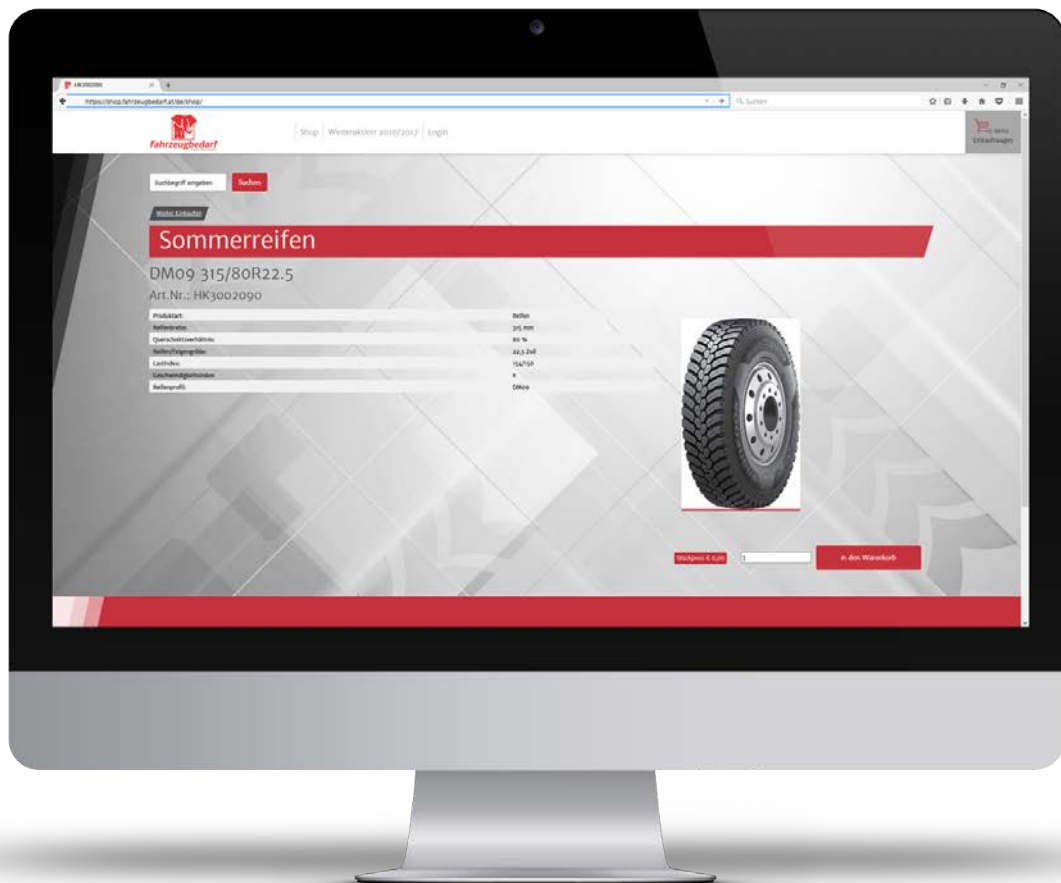
Der neue Webshop wartet mit einigen Highlights auf: Nach Eingabe des Suchbegriffes werden Produktvorschläge mit Bildern dargestellt. Ein persistenter Warenkorb bietet die Möglichkeit, zu unterschiedlichen Zeitpunkten den Warenkorb zu befüllen, ohne bereits ausgewählte Artikel zu verlieren. Eine filterbare Produktübersicht ermöglicht eine Detailsuche nach weiteren Kriterien wie zum Beispiel OE-Nummern. Für Bestandskunden steht außerdem eine Schnellbestel-

lung-Erfassungsmaske zur Verfügung: Nach Eingabe der Artikelnummer wird das Produkt unverzüglich in den Bestellkorb überführt. Das responsive Design ermöglicht eine Darstellung auf sämtlichen Endgeräten. Der Shop läuft auch mit sehr hohen Anforderungen performant. Für eine reibungslose Funktion sorgt die perfekte Zusammenführung der Produktdaten per API-Schnittstelle. Preise und Lagerbestände kommen aus dem ERP-System, produktbezogene Daten aus dem mS3 PIM-System.

Der Vorteil des PIM-Projekts liegt auf der Hand: Die Daten von Katalog und Shop werden gemerget, die Produktverwaltung in englischer und deutscher Sprache erfordert wenig Aufwand und die Artikel werden perfekt vermarktet.

«Mit mediaSolution3 ist uns eine optimale Vermarktung unserer Produkte gelungen. Mit dem PIM-System ist es nun möglich, schneller auf die Neuerungen im Markt zu reagieren und Neusortimente rasch und effizienter für die Kunden zu publizieren.»

PHILIP MAURER, PRODUKTMANAGEMENT UND MARKETING



Webshop mit hoher Usability für eine optimale Produktvermarktung.

Ziele

- Optimale Produktvermarktung
- Automatisierte Katalogerstellung
- Kundenfreundlicher Webshop
- Tool für Wissensmanagement

Highlights

- Modernste E-Commerce-Technik
- Produktvorschläge bei Suchanfragen
- Detailsuche dank filterbarer Produktübersicht
- Schnellbestellung-Erfassungsmaske

KONTAKT



Hansjörg B. Gutensohn
Geschäftsführer
Tel. +43 5574 58 998-10
hansjoerg.gutensohn@staempfli.at

Stämpfli GmbH
Quellenstrasse 16
6900 Bregenz
Tel. +43 5574 58 998-10

www.staempfli.at
www.mediasolution3.com