

# 1 QUELLE, 3 KANÄLE

## *Seefelder realisiert Multi-Channel-Strategie*



### **Seefelder: Produktvielfalt und Rundumservice**

Bereits der Leitspruch "Alles da - alles klar!" weist auf das umfassende Produktsortiment der Seefelder GmbH hin. Das mittelständige, inhabergeführte Großhandelsunternehmen im Vertrieb für Möbel- und Baubeschläge sowie Werkzeug und Befestigungstechnik setzt mit 150.000 Artikeln, davon 30.000 sofort verfügbaren, auf ein umfassendes Produktportfolio. Eine kompetente Kundenbetreuung durch den Innen- und Außendienst sowie an den acht Standorten macht den Erfolg des Unternehmens aus.

### **Produktkommunikation auf weiteren Kanälen ausbauen**

Die Seefelder GmbH mit Hauptsitz in Landshut betreut seine Kunden bundesweit per Telefon, im Internet, über das Fachpersonal in den Shops sowie per Außendienst. Produktkataloge mit rund 1.500 Seiten dienten bisher

der Verkaufsförderung. Das innovative Unternehmen ist stets daran interessiert mit neuen Möglichkeiten seinen Service zu erweitern. So ist es Seefelder ein Anliegen seine Produktkommunikation zu optimieren und auf weiteren Kanälen auszubauen.

### **Firmeninformation**



Branche:	Handel
Gründung:	1995
Sortiment:	150.000 Artikel
Stämpfli Kunde seit:	2010



Mit der Seefelder-App werden die blätterbaren Onlinekataloge auch mobil zur Verfügung gestellt.

## Zielsetzung

Wettbewerbsfähig mit Multi-Channel-Strategie

In einem innovativen Unternehmen muss Produktkommunikation übersichtlich, zielgerichtet und auf unterschiedlichen Kanälen stattfinden. Bis 2010 hat das Unternehmen seine Kataloge mit rund 1.500 Seiten mühevoll händisch im FrameMaker erstellt. Ein weiteres Wachstum und eine Multi-Channel-Strategie waren damit nicht realisierbar.

PIM schafft dabei die Voraussetzung für erfolgreiches Multi-Channel-Marketing. Die Seefelder GmbH suchte dabei eine PIM-Lösung, um Produktdaten medienneutral und zentral an einer Stelle zu verwalten und diese für alle Publikationen abzurufen. In Stämpfli fand Seefelder den geeigneten Partner. "Die Entscheidung für Stämpfli fiel uns sehr leicht. Das Unternehmen hat in unserer Branche hervorragende Referenzen und zählt zu den führenden PIM-Anbietern", erläutert Oliver Nagel, Geschäftsführer der Seefelder GmbH.

Wesentlich für Seefelder war der Wunsch nach einer Lösung, mit der Kataloge zu 100 Prozent automatisiert erstellt werden können. Um den Kunden darüber hinaus eine fortschrittliche Produktpräsentation zu bieten, soll diese künftig auf drei Kanälen erfolgen: gedruckt, online und auf Mobilgeräten.

Mit mediaSolution3 steht dem Großhändler nun eine modulare Softwarelösung zur Verfügung, mit der Produktinformationen in allen Marketing- und Vertriebskanälen dargestellt werden können. mS3 PIM ist dabei Grundlage und wird durch mS3 Publish, mit der die automatisierte Erstellung von Printpublikationen erfolgt, und mS3 Flip zur Erstellung von Blätterkatalogen erweitert.

## Lösung und Nutzen

### Vollautomatisierte Katalogproduktion

Bereits die erste Produktion des Katalogs mit mS3 Publish war ein voller Erfolg: Erstmals seit Jahren konnte Seefelder eine termingerechte Abgabe erreichen ohne Überstunden zu leisten. Eine Besonderheit ist, dass die Seitenzahlen nach Warengruppen aufgebaut und automatisch von mS3 Publish erstellt werden.

### Onlinepräsenz ausgebaut

Im Anschluss an den Katalog realisierte man eine Produktdarstellung im Internet mit einem Webshop. Dazu wurden die Produktdaten aus der PIM-Datenbank über eine Standardfunktion als CSV-Datei exportiert und in den Webshop übernommen. "Nachdem die Daten bereits medienneutral vorlagen, war keinerlei Konvertieraufwand nötig", ergänzt Oliver Nagel. "Somit haben wir mit geringem Aufwand eine innovative Produktpräsenz auf unserer Website erreicht."

### Aktualität dank Blätterkatalogen

Mit mS3 Flip erfolgte die Umsetzung eines blätterbaren Onlinekatalogs. Im Vergleich zu gedruckten Katalogen sind dabei deutlich kürzere Produktionszyklen möglich. Kunden profitieren nicht nur von der Aktualität der Blätterkataloge, sondern auch von den verkaufsfördernden Online-Funktionen. Dazu zählen Querverweise, mit denen sich die Cross- und Up-Selling-Chancen erhöhen, sowie direkte Verlinkungen zur Bestellmöglichkeit im Webshop. Seefelder kann dabei auf die im PIM-System hinterlegten Produktdaten samt Verknüpfungen zurückgreifen. So sind die Daten immer am aktuellsten Stand. Die

Verweise zu ergänzenden Produkten oder Zubehörteilen sind für den Kunden einen großen Mehrwert, da er auf langes Suchen verzichten kann. Ein Stichwortverzeichnis, Artikel-Index, Volltextsuche, das Setzen von Lesezeichen und das Navigieren zwischen den Seiten über eine Thumbnail-Ansicht runden den Service ab. Änderungen sowie neue Produkte werden dem Kunden klar erkennbar gekennzeichnet.

Nicht nur Kunden, sondern auch der Innendienst nutzt den blätterbaren Onlinekatalog: und zwar in einer Intranetvariante, die mit dem Warenwirtschaftssystem verlinkt ist. Mit dieser können die Sachbearbeiter direkt Aufträge erfassen und den Lagerbestand überprüfen. Somit erzielt Seefelder einen zusätzlichen Effizienzgewinn innerhalb seiner Verwaltung.

### Mobil jederzeit abrufbar

Die blätterbaren Onlinekataloge werden auch für das iPad und das iPhone angeboten. Die für Kunden kostenlose Seefelder App ist identisch wie der blätterbare Onlinekatalog aufgebaut, bietet ebenfalls komfortable Navigiermöglichkeiten und ist mit dem Webshop verknüpft. Somit kann man überall und jederzeit auf aktuelle Artikel, Beschreibungen, Zubehörteile und technische Daten zugreifen. Ein Tool, welches auch der Außendienst direkt beim Kunden nutzt. Die App ermöglicht auch den direkten Zugriff auf Videofilme und Firmenpräsentationen, sowie die jeweils aktuellste Version der Kataloge.

In der Testphase befindet sich die Umsetzung eines Onlinekatalogs mit mS3 Commerce.

*«Mit mS3 ist uns eine Multi-Channel-Strategie auf höchstem Niveau gelungen. Alle Kanäle werden dabei aus nur einer Datenquelle bedient. Damit erreichen wir mit geringem Aufwand eine innovative Produktpräsenz.»*

GESCHÄFTSFÜHRER OLIVER NAGEL



Blätterbarer Onliekatalog  
der Seefelder GmbH

## Ziele

- Zielgerichtete Produktkommunikation auf mehreren Kanälen
- Vollautomatisierte Katalogproduktion
- Jederzeit, überall abrufbare Produktdaten

## Highlights

- Saubere und medienneutrale Produktdaten
- Termingerechte Abgabe der Publikationen
- Blätterkataloge für kürzere Produktionszyklen
- Seefelder-App für Kunden und Außendienst

## 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](http://www.staempfli.at)  
[www.mediasolution3.com](http://www.mediasolution3.com)