



Das Rad bitte nicht neu erfinden...

Wie die Industrie ihren Vertrieb zum digitalen Erfolgsfaktor ausbaut

Wenn es darum geht, im Wettbewerb zu bestehen, Neukunden zu gewinnen, Bestandskunden zu halten und das Markenimage zu stärken, ist der innovative Webauftritt der Schlüssel zum Erfolg. Das mittelständische Heiztechnik-Unternehmen Interdomo aus Emsdetten hat dies erkannt und gemeinsam mit den Steinfurter Digital-Experten von MNB Kommunikation ein „Produkt-Informations-Management“ („MNB-PIM“) entwickelt, das es den Vertriebspartnern von Interdomo ermöglicht, auf alle Produktdaten stets aktuell, übersichtlich und kanalübergreifend zugreifen zu können. Das spart Zeit und Kosten. Ein Erfolgsmodell auch für andere Industriebetriebe?

Die Aktualität der Daten ist das zentrale Thema, denn die Informationsbeschaffung beginnt heute oft im Internet – ein unaufhaltsamer Trend. Da wird es zwangsläufig zur Herausforderung eines jeden Händlers, die Produktdaten über mehrere Kanäle zu teilen und ständig zu aktualisieren. Im Zeitalter der Digitalisierung verlangt der Kunde zu jeder Zeit und an jedem Ort jede gewünschte Information. Die richtigen Produktinformationen müssen also auf allen Kanälen erreichbar und übersichtlich darstellbar sein – sowohl online, mobil als auch im Unternehmen.

Als Reaktion auf den verschärften Konkurrenzkampf auf dem Heiztechnikmarkt hat sich zum Beispiel das mittelständische Unternehmen Interdomo aus

Emsdetten entschlossen, den Vertrieb in den digitalen Medien auszubauen und zu optimieren. Gleichzeitig sollen dabei im gesamten Unternehmen Kosten gespart werden. Mit dem neuen „Produkt-Informations-Management“ („MNB-PIM“) von der MNB Kommunikation GmbH aus Steinfurt werden die Daten an nur einer Stelle im Unternehmen gepflegt und stehen somit immer aktuell zur Verfügung. Durch die zentrale Datenhaltung spart Interdomo Zeit und Geld und die Fachhändler greifen immer auf den aktuellen Datenbestand zu.

Durch die modulare Bauweise können alle Module von „MNB-PIM“ in andere bestehende Webauftritte von Industrieunternehmen integriert werden.



Foto: Rawpixel.com - Fotolia.com

Bereitstellung von brandaktuellen (Produkt-)Informationen

Um Produkte erfolgreich im Internet zu vertreiben, ist das Image bzw. die Präsentation der jeweiligen Produkte entscheidend – Übersichtlichkeit und Einheitlichkeit verleihen dem Internetauftritt mehr Vertrauen. Die erstellten Produktdaten und -bilder werden über ein Administrations-Modul (CMS) online verwaltet und gepflegt. Dabei sind keine Programmierkenntnisse erforderlich.

Die Datenbank-Module im Überblick:

Produktinformationen:

In diesem Modul können alle Informationen zum Produkt hinterlegt werden. Das sind zum Beispiel beliebig viele Bilder, Produktbeschreibungen, Tabellen und technische Daten, Downloads von Druckunterlagen, Informationen über Fördermittel sowie Videos.

Bedienungsanleitungen:

Hier werden alle möglichen aktuellen Montage- und Bedienungsanleitungen

ErP-Dateien

ErP-Datenblätter und -Labels für INTERDOMO-Verbundanlagen

Kesseltyp:	Niedertemperatur-Ökessel Basic OK-16	▼
Nennleistung	Kessel-Nennleistung	▼
Temperaturregler	Klasse VII : HC 111 oder HC 232 mit Raumgerät HCR...	▼
Warmwasserbereiter	Tiefspeicher TS 150	▼
Lastprofil des Warmwasserbereiters	Warmwasser Lastprofil L	▼
Solkollektoren	- keine Solaranbindung -	▼
Pufferspeicher	- kein Pufferspeicher -	▼
Zusatzheizter	- kein Zusatzheizter -	▼

[Formular zurücksetzen](#)

Liste der verfügbaren Dokumente

LD

330149-00-LD-OK16-KN-7-TS150-L-0-0-0.pdf

1 | Herausforderung Markt:
Im Zeitalter der Digitalisierung verlangt der Kunde zu jeder Zeit und an jedem Ort jede gewünschte Information. Die richtigen (Produkt-) Informationen müssen also auf allen Kanälen erreichbar und übersichtlich darstellbar sein.

2 | Mit diesem „MNB-PIM“-Modul werden ErP-Effizienzlabel und -Datenblatt durch eine menügeführte, einfache Konfiguration von Verbundanlagen dem Nutzer (Fachhandel/Heizungsbau) bereitgestellt. (Grafiken: MNB)

Hydraulik-Pläne

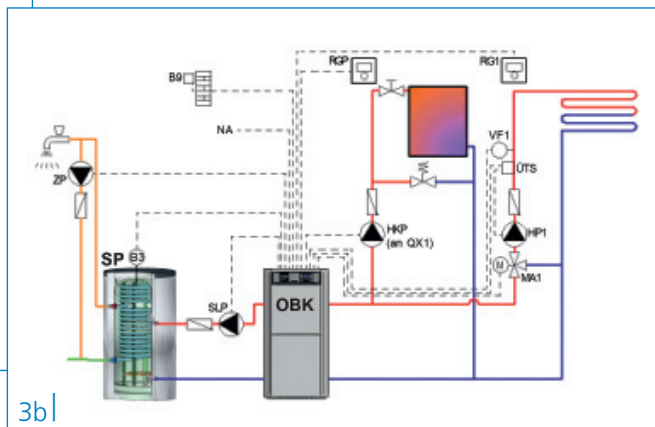
Hydraulikpläne und Regelungsparametrierungen für Heizungsanlagen mit Interdomo-Komponenten

Kesseltyp:	Öl-Brennwertkessel OBK Bicon
Anzahl Kessel	Einzelkessel
Pufferspeicher	kein Pufferspeicher
Trinkwasserspeicher	Frischwasserenwärmer mit Solarwendel
Zusatzwärmeerzeuger	kein Zusatzwärmeerzeuger
Anzahl Mischerheizkreise	2 Mischerkreise
Anzahl direkter Heizkreise	1 direkter Heizkreis
Solar	1 Solarthermie-Kollektorfeld

Liste der verfügbaren Dokumente

326105-01-HP-4-1-0-4-0-2-1-1.pdf

3a|



3b|

3a + 3b| Jede Heizungsanlage besteht aus einem Wärmeerzeugungs- sowie Wärmeverteilsystem und kann nur dann effizient funktionieren, wenn beide Systeme hydraulisch und regelungstechnisch optimal aufeinander abgestimmt sind. Mit diesem Modul können Heizungsanlagen konfiguriert werden – inklusive der Ausgabe des passenden Hydraulikplans und der Parametrierung der Heizungsregelung.

pro Produktbereich dem Fachhändler zur Verfügung gestellt. Sind die Bedienungsanleitungen veraltet, aber die Geräte noch in Betrieb, können diese Dokumente per Mausclick ins Archiv verschoben werden.

Archivliste:
In dieser Liste erscheinen alle archivierten Dokumente als Download. Über eine Spezialfunktion können Zusatzdokumente ebenfalls hochgeladen werden.

Preislisten:
Dem Fachhändler werden hier die aktuellsten Preislisten als Download zur Verfügung gestellt.

Aktuelles & News:
Aktuelle Nachrichten, Informationen und Videos können mit diesem CMS-System kompakt vermittelt werden. Dabei können die News je nach Wichtigkeit in der Rangfolge gelistet werden.

Fachpartnersuche:
Über eine datenbankgestützte Händler-suche wird den Kunden der Weg zum individuellen Angebot gewiesen – direkt auf der Website oder per mobiler Applikation für unterwegs. Die Datenbank ist mit **Google** verknüpft und liefert somit die Koordinaten und den genauen Standort des Fachpartners.

Messe & Events:
Wichtige Messetermine und Events können in beliebiger Reihenfolge dem Interessenten dargestellt werden. Messetermine, die abgelaufen sind, erscheinen nicht mehr auf der Oberfläche. Sie können dann zum nächsten Jahr wieder eingestellt werden.

Newsletter-Abo-Verwaltung:
Das Newsletter-Abo ist ein wichtiges Kundenbindungsinstrument. Interessenten können sich in einer Datenbank eintragen, um aktuelle Informationen zu erhalten. Diese Adressen können dann später exportiert und mit einem anderen Programm verwertet werden.

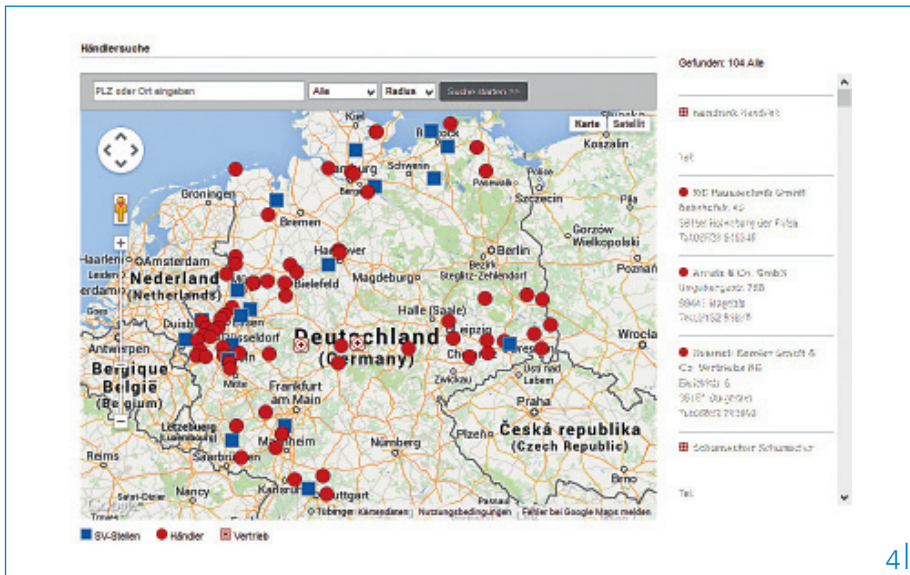
ErP-Label erstellen und verwalten:
Mit diesem Modul werden ErP-Effizienzlabel und -Datenblatt durch eine menügeführte, einfache Konfiguration von Verbundanlagen dem Nutzer (Fachhandel/Heizungsbau) bereitgestellt.

Hydraulikpläne erstellen und verwalten:
Jede Heizungsanlage besteht aus einem Wärmeerzeugungs- sowie Wärmeverteilsystem und kann nur dann effizient funktionieren, wenn beide Systeme hydraulisch und regelungstechnisch optimal aufeinander abgestimmt sind. Mit diesem Modul können Heizungsanlagen konfiguriert werden – inklusive der Ausgabe des passenden Hydraulikplans und der Parametrierung der Heizungsregelung.

Datanorm-Download:
Datanorm ist ein Dateiformat für den Datenaustausch von Artikelstammdaten zwischen Produktlieferant, Fachgroßhandel und Handwerksbetrieb. Mit diesem Modul wird den Nutzern diese Schnittstelle zur Verfügung gestellt.

ErP-Label und -Datenblätter erstellen und verwalten

Die EU-Kommission hat das erhebliche Potential für Energieeinsparungen bei der Heiz- und Raumlufttechnik erkannt und



4 |

die Einführung eines Energielabels für Wärmeerzeuger beschlossen: Seit dem 26. September 2015 gelten für Wärmeerzeuger, Warmwasserbereiter, -speicher und Verbundanlagen neue Informationsanforderungen. Seit diesem Stichtag müssen die genannten Produktgruppen mit einem Energielabel, ähnlich dem für Haushaltsgeräte, gekennzeichnet werden. Dies ergibt sich aus den EU-Regelungen zur Energieverbrauchskennzeichnung.

Die Vorteile des „MNB-PIM“-Moduls für die Industrie: Durch eine passgenaue Kalkulation der Anlagen erfolgt eine bessere Zuordnung. Vorhandene internetgestützte Rechentools geben dagegen teilweise fragwürdige Ergebnisse aus. Nicht praktikable Produktkombinationen können ausgeschlossen werden.

Fazit

Die dargestellte, erfolgreiche Kooperation zwischen Interdomo und MNB Kommunikation zeigt, wo digitale Konzepte heute ansetzen müssen, um die gegebenen Verkaufsziele zu erreichen: beim Vertrieb. Denn hier müssen alle Produktdaten brandaktuell, übersichtlich und kanalübergreifend zusammenlaufen. So wird der Webauftritt zum verkaufsaktiven Schaufenster eines Unternehmens. ■

[Dipl.-Ing. Laurenz Kordt,

4 | Über eine datenbankgestützte Händlersuche wird den Kunden der Weg zum individuellen Angebot gewiesen – direkt auf der Website oder per mobiler Applikation für unterwegs. Die Datenbank ist mit Google verknüpft und liefert somit die Koordinaten und den genauen Standort des Fachpartners. Auch der Fachhandwerker selbst kann nach einem „Login“ schnell Ansprechpartner für den Vertrieb, Handel und Service finden.