



Daten



statt Worte.

Erfolgsfaktoren in Print- katalogen und eCommerce

Matthias Gehrig

28. Juni 2007

Online Consulting AG

Weststrasse 38

CH-9500 Wil

Tel. +41 (0) 71 913 31 31

Fax +41 (0) 71 913 31 32

info@online.ch, www.online.ch

Erfolgsfaktoren in Printkatalogen

- Konsistente Daten in allen Medien
- Keine Duplikate = Produktinformationen nicht doppelt pflegen
- Maximaler Automatisierungsgrad
- Flexibilität der manuellen Nachbearbeitung (emotionale Effekte)
- Die neuen Prozesse leben erfordert Disziplin
- Flexibilität der Datenverwendbarkeit
- Verkaufsfördernde Massnahmen integriert

Erfolgsfaktoren im eCommerce

- Den Kaufentscheid fördern und Abschluss ermöglichen
 - Umfassendes Informationsangebot in unterschiedlichen Medien
 - Gutes, vertrauenswürdiges Gefühl vermitteln
 - Individuelle, kundenspezifische Angebote
 - Kaufabschluss, Zahlungsanbindung
- Cross-Selling, Zusatzangebote
- Verwendung / Integration bestehender Systeme
- Gefunden werden im Internet



Asse

statt Doppelfehler.

Firma Hilti (Schweiz) AG

Der Spezialist für Abbau- und Befestigungstechnik



Online Consulting AG

Weststrasse 38

CH-9500 Wil

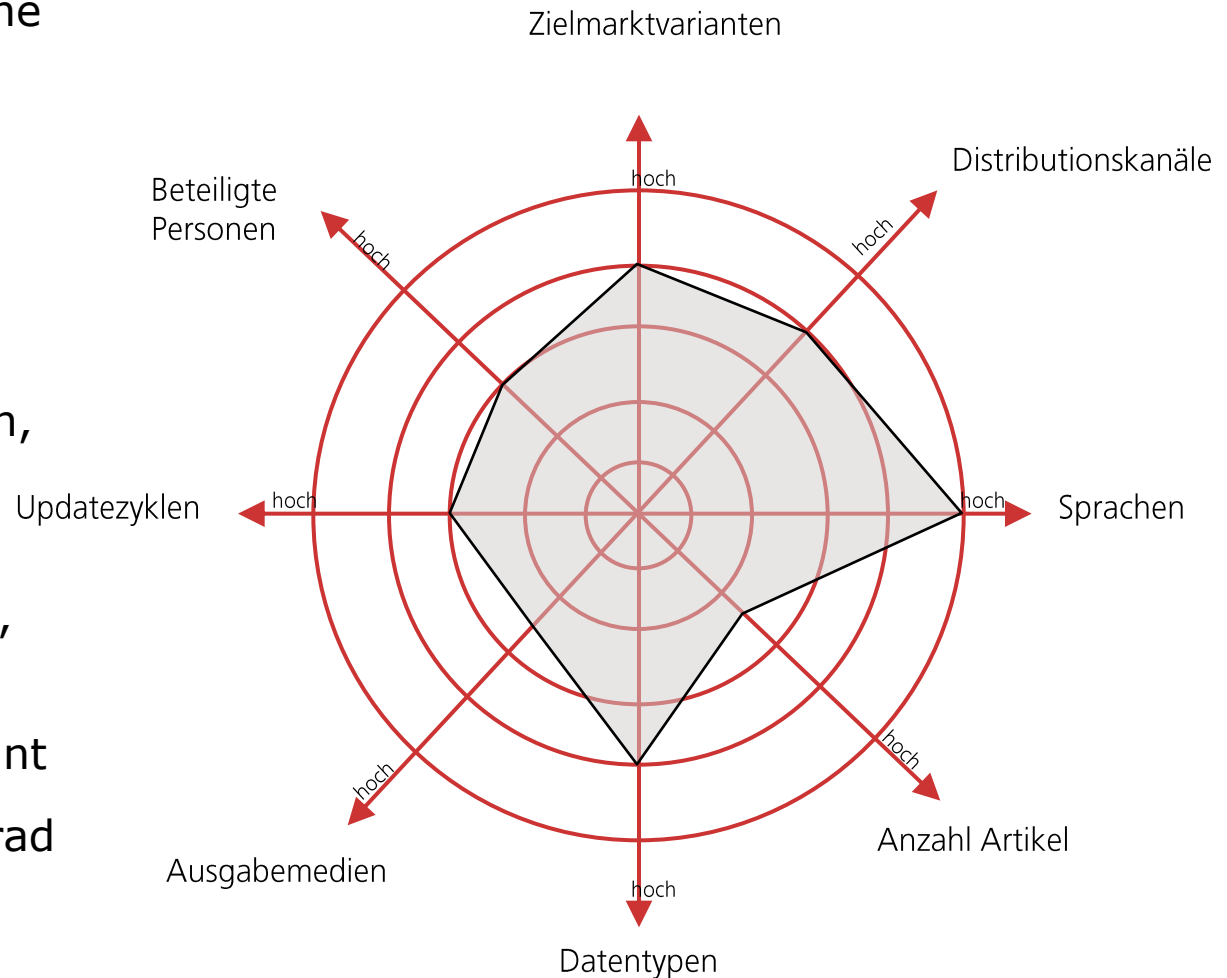
Tel. +41 (0) 71 913 31 31

Fax +41 (0) 71 913 31 32

info@online.ch, www.online.ch

Ausgangslage

- Zielmärkte Baubranche
- 120 Länder
- 10 PM's in CH
- 3 Sprachen in CH
- ~ 4000 Artikel
- Vertrieb über Agenten, Internet, Landesgesellschaften
- Daten aus ERP, Stibo, Bilddaten
- Ausgabe auf Web, Print
- ~ 10% Innovationsgrad



Resultate – Zahlen und Fakten

- Hauptkatalog mit 430 Seiten und 4000 Produkten
 - Ausgabe in 3 Sprachen
 - Automatisierungsgrad: 75%
 - Produktionsdauer für ein Kapitel (~ 30 Seiten in 3 Sprachen)
 - automatisiert: ~ 5'
 - manuelle Nacharbeit: ~ 1-2 Tage
 - Verkaufsfördernde Funktionen (cross-selling)
 - Verwenden von Stammdaten aus vorhandenen Systemen über Schnittstellen

- 8 branchenspezifische Kataloge
 - Gleiche Layouts wie Hauptkatalog

Erfolg bei Hilti

- Reduktion der Katalog Produktionszeit um 40% (früher 40 Wochen, heute 24 Wochen)
- Kosteneinsparungen von 20%
- Gleichzeitig 8 branchenspezifische Kataloge auf dem Markt

Kundenstatement:

«Positive Stimmung wurde geschaffen und auch gehalten»

«erfreulicher erster Schritt...»

Axel Horisberger, Projektleitung Hilti



Daten

statt Worte.

Reichle & De-Massari AG

Convincing Cabling Solutions



Online Consulting AG

Weststrasse 38

CH-9500 Wil

Tel. +41 (0) 71 913 31 31

Fax +41 (0) 71 913 31 32

info@online.ch, www.online.ch

Bedürfnisse

- Zentrale Produkt-Datenbank
 - Alle Produktinformationen zentral an einem Ort
 - Kopplung an ERP AS400
 - Abgleich mit Bilddatenbank Opix
 - Modular ausbaubar
- Automatisierte Printkatalogerstellung
 - Basis InDesign
 - Ziel: Automatisierung von 60% in der Katalogproduktion, d.h. entsprechende Einsparung in der Druckvorstufe
 - Nebeneffekte: bessere Qualität, schneller, differenziertere Kataloge
- Mehrsprachigkeit: Support beim Übersetzungsprozess

Resultate

- Produktdatenbank Smartsite EPM
 - Kopplung an AS400
 - Kopplung der Bilddatenbank opix

- Printkatalog
 - Mehrsprachige Ausgabe
 - länder- und kundenspezifische Kataloge
 - Datennachbearbeitung in InDesign möglich
 - cross-selling Funktion mit Zubehörartikeln

- Tools zur Vereinfachung der Übersetzungsarbeiten
 - Online über Webmasken
 - Excel-Export/ReImport

Erfolg bei R&M

- Automatisierungsgrad von 80% - 90% im Hauptkatalog
- Schaffung einer starken Datenbasis für die nächsten Schritte wie Internet, eCommerce und Branchen-/Länderkataloge

Kundenstatement

«Die hohen Ziele an den neuen Katalog haben wir bereits mit der ersten Ausgabe übertroffen! Wir erreichen einen Automatisierungsgrad von weit über 80% und dies bei einem komplexen und kundenfreundlichen Katalog».

Andi Blöchlinger / Projektleiter R&M



Asse

statt Doppelfehler.

Firma OSRAM

Der Spezialist für Leuchtmittel

OSRAM

Online Consulting AG

Weststrasse 38

CH-9500 Wil

Tel. +41 (0) 71 913 31 31

Fax +41 (0) 71 913 31 32

info@online.ch, www.online.ch

Ausgangslage

- Gesamtkatalog bestehend aus autonomen Teilbereichen -> hoher Aufwand der Produktdatenpflege
- Kunden wünschen Produktinformationen in unterschiedlichen Medien
 - Gesamtkatalog
 - Preisliste
 - Handwerksbroschüren im Taschenformat
 - CD-ROM
 - eShop auf dem Internet
- Kunden möchten selbständig und einfach Produkte bestellen können
- Standardprodukte
- Hohe Produktvielfalt
- Hohe Innovationsrate

Resultate

- Bedienung unterschiedlicher Medien mit gleichen Daten
 - Print Hauptkatalog
 - Preisliste
 - Handwerkskatalog
 - CD-ROM
 - eShop
- Berücksichtigung von branchenüblichen Normierungen bzgl. Strukturierung von Artikelstammdaten
- Katalog mit 450 Seiten in 2 Sprachen

Erfolg bei Osram

- Markante Reduktion des Aufwandes für die Aufbereitung der Kommunikationsmedien
- Flexiblere Produktdatenverwendung
- Konsistente Daten in allen Kommunikationskanälen
- Einfache Bestellmöglichkeit: Kunden von Osram bestellen gerne bei Osram

Kundenstatement

«Die Katalogproduktion sowie die Bedienung der unterschiedlichen Kommunikationskanäle mit den gleichen Daten ist heute ohne System nicht mehr denkbar».

Albert Studerus / Projektleiter Osram



Asse

statt Doppelfehler.

Firma Avidox / TOPMODEL

Modellbau-Baukästen und spezifisches Zubehör



Online Consulting AG

Weststrasse 38

CH-9500 Wil

Tel. +41 (0) 71 913 31 31

Fax +41 (0) 71 913 31 32

info@online.ch, www.online.ch

Bedürfnisse und Ziele

- Produktpräsentation und eShop im Internet
- Umsatz erhöhen
 - Umfassende Cross-Selling Funktionen (Online Beratung)
 - Intuitiver, benutzerfreundlicher eShop
 - Experten-Forum
 - Mehrere Währungen unterstützen
 - Optimale Präsentation der Produkte (z.B. Detailbilder der Verpackungsinhalte)
- Betriebsaufwand senken
 - Daten direkt Online pflegen
 - Kopplung zum ERP-System
 - Stamm-Daten übernehmen

Resultat

- Schneller, attraktiver Webshop für über 3'000 Artikel, mit exklusiver Produktdarstellung
- Übersichtlicher Online Shop mit verkaufsfördernden Massnahmen
- Spezieller Zugang für Experten
- Kopplung an Auftragsbearbeitung WinWare

- Kunden beziehen beinahe ausschliesslich die Produkte vom Online Shop
- Umsatz konnte mehr als verdoppelt werden
- Der Abwicklungsaufwand konnte massiv reduziert werden



Asse

statt Doppelfehler.

Firma Spühl

Das Maschinenbauunternehmen mit den Geschäftsfeldern Drahtverarbeitungsmaschinen und digitale Grossdrucker



Online Consulting AG

Weststrasse 38

CH-9500 Wil

Tel. +41 (0) 71 913 31 31

Fax +41 (0) 71 913 31 32

info@online.ch, www.online.ch

Ziele extern und intern

- Selektion und Bestellmöglichkeit von Ersatzteilen über Internet
 - Kundenbezogene Darstellung: jeder Kunde sieht seine Maschine
- Ziele extern:
 - Steigerung der Produktivität
 - Reduktion der Gesamtlieferzeit, Abbau des Ersatzteillagers beim Kunden
 - Erhöhung des Kundenservices: 4 h Verfügbarkeit, Schnelligkeit, Handling,
 - Reduktion des Aufwandes für die Auftragsabwicklung, insbesondere für Grosskunden, zum Beispiel für das Mutterhaus
- Ziele intern:
 - Erhöhung des Deckungsbeitrages/der Marge, Reduktion der Durchlaufzeit
 - Kundenbindung (Halten/Steigern Marktanteile, einfaches Bestellsystem)
 - Umsatzsteigerung
 - Höhere Datenqualität

Resultat

- Service- und Supportprozess mit allen Dokumenten steht bereits zum Zeitpunkt der Maschinenauslieferung
 - Ordner mit ausgedruckten Plänen und Beschreibungen
 - Individueller Ersatzteilshop
 - Visualisierung der gelieferten Maschinen
- Sämtliche Daten sind vollständig und aktuell online verfügbar
- Benutzerfreundlicher eShop mit niedrigen Anforderungen an die Technik beim Kunden
- Reduktion des Aufwand in der Auftragsabwicklung
- Kopplung von Drittsystemen zwecks Übernahme von Artikelstammdaten

Erfolg für Spühl

- 1 Jahr nach Einführung gingen bereits 30% der Ersatzteilbestellungen über das System ein
- Der Umsatz konnte dank dem eShop-System verdoppelt werden

Kundenstatement

«Massive Reduktion des internen Aufwandes: weniger Preisanfragen und bessere Identifikation der Teile bei gleichzeitig massiv erhöhtem Umsatz»

Paul Krämer, Leiter IT Spühl AG



Daten

statt Worte.

Wie nutzen Sie das riesige
Potenzial von eCommerce?

Online Consulting AG

Weststrasse 38

CH-9500 Wil

Tel. +41 (0) 71 913 31 31

Fax +41 (0) 71 913 31 32

info@online.ch, www.online.ch