

WERDEN SIE NOCH BERATEN ODER KAUFEN SIE SCHON?

Seine Einkäufe bestellt man heutzutage übers Internet, zumindest im Consumer-Bereich. Ein junges Team aus Essen treibt diesen Trend in der Automatisierungsbranche voran.

TEXT & FOTO: Simone Kifer, A&D www.aud24.net/PDF/20582AD

Niemand hat mehr Zeit, alles muss schnell gehen. Warum nicht auch der Einkauf von Standardsensoren? Das dachte sich auch der Gründer von Autosen, Gerd Marhofer. Mit seinem Online-Handel für induktive Sensoren versucht er seit April 2013 den Vertrieb der Automatisierungsbranche zu revolutionieren. Das Konzept scheint aufzugehen, denn inzwischen konnte das junge Unternehmen sein Portfolio bereits um optische Sensoren erweitern. „Der Onlinehandel wird die Standardaufgaben des persönlichen Vertriebs früher oder später komplett ersetzen - auch in der Automatisierungsbranche“, prognostiziert Philipp Boehmert, der für das Marketing bei Autosen verantwortlich ist.

Grundlage des Geschäftsmodells ist ein einfacher und schneller Bestellweg. Auf der Webseite von Autosen gibt der Einkäufer im Kompatibilitätscheck die Serien- oder Artikelnummer eines bereits verwendeten Sensors ein. Der Hersteller des Geräts spielt keine Rolle. Das System schlägt nun die passenden Alternativen von Autosen vor. Sobald das gewünschte Gerät bestellt ist, ist es in wenigen Minuten versandfertig und kommt bereits am nächsten Tag beim Käufer an - sofern die Bestellung bis 14 Uhr einging. Alles geschieht über die Online-Maske, es gibt keinen persönlichen Verkauf, keinen Vertreter, keinen Außendienst. „Wir bieten eine Menge Service, aber keine persönliche Beratung an“, sagt Boehmert. Die Geräte sind klar beschrieben und die Datenblätter einfach gehalten.



„Der Onlinehandel wird die Standardaufgaben des persönlichen Vertriebs früher oder später komplett ersetzen.“

Philipp Boehmert, Autosen

Sie fühlen sich wie Pioniere der Automatisierung. Denn Autosen ist weder Großhandel noch Distributor; sondern ein Anbieter, der seine eigenen Produkte ausschließlich über seine Webseite verkauft. Ziel ist, dass Kunden ihre Sensoren nicht mehr über den klassischen Vertrieb, sondern nur noch übers Internet beziehen. Das geht schneller und bringt Kostenvorteile. Autosen wirbt sogar damit, dass ihre Sensoren nur halb so viel kosten wie die Äquivalente führender Hersteller. Qualitätsprodukte, die nur die Hälfte kosten - wie kann das sein?

Eigentlich ist es ganz einfach: Das Essener Unternehmen kauft bei führenden Herstellern in großen Mengen ein. Dadurch will Autosen gewährleisten, immer die besten Geräte anbieten zu können. Da die Sensoren in großen Stückzahlen eingekauft werden, kann sie das Unternehmen zu einem günstigen Preis anbieten. Der Bestellung wird noch hinzugefügt, dass die Geräte mit Autosen als Markenname versehen werden, und schon ist das eigene Qualitätsprodukt fertig. Für den Online-Händler selbst fällt der Fertigungs- und Entwicklungsprozess weg. Allerdings garantiert Autosen mit allen Zertifikaten, Prüfungen, Tests und Zulassungen dafür, dass die Geräte auch gut sind. „Das ist uns wichtig“, versichert Boehmert. Diese Einsparungen können direkt an den Käufer weitergegeben werden.

Hinzu kommt, dass keine Exoten angeboten werden, sondern nur Sensoren, die häufig im Markt verkauft werden. Es sind die einfachsten Bauformen, die in jeder Maschine vorkommen. Dafür ließ das junge Unternehmen Hersteller und Anwender befragen. Auch für jede Produkteinführung wird eine umfassende Studie erstellt. Sie informiert sogar darüber, wo der Sensor eingebaut wird. So bietet Autosen nur bewährte Geräte an, die bereits erprobt und millionenfach eingesetzt werden. Daher ist auch die fehlende persönliche Beratung kein Manko. Der Käufer kennt das Produkt ja bereits. □

