

Unternehmen will die Beschaffung von Sensoren auf den Kopf stellen

Sensoren *kommen* *via* Internet

Beschaffung | Positionssensorik und weitere Komponenten der Automatisierungstechnik über einen für die Branche völlig neuen Vertriebsweg anzubieten: Das ist das Geschäftsmodell der Autosen GmbH.

Was im B2C-Bereich längst selbstverständlich ist, hält mit Autosen Einzug in die Automatisierungsbranche. Wenn man Schuhe, Spielzeug, ja sogar Blumen online bestellen kann, warum dann nicht auch Sensoren für automatische Fertigungsprozesse? Autosen setzt auf ein schlankes Sortiment, hohe Produktqualität und aufeinander abgestimmte Prozesse.

Keine eigene Forschung und Entwicklung, kein Außendienst: Der Vertrieb von Autosen-Produkten erfolgt



Philipp Boehmert ist bei Autosen Handlungsbevollmächtigter und Gesamtverantwortlicher für den Bereich Marketing und Vertrieb.

Bilder: Autosen

ausschließlich online über die Website autosen.com. Das Essener Unternehmen wirbt mit einer Qualitätsgarantie und Lieferung innerhalb von 24 Stunden. Dadurch könne die Firma seine induktiven und optischen Positionssensoren bis zur Hälfte günstiger anbieten als der Wettbewerb, verspricht Philipp Boehmert, Gesamtverantwortlicher für den Bereich Marketing und Vertrieb bei Autosen. „Wir picken uns die Rosinen aus dem Sortiment der Marktführer, kaufen sie in großen Mengen ein und geben die günstigen Konditionen an unsere Kunden weiter“, erläutert er. Autosen wählt aus einer Vielfalt an Sensoren sinnvolle Bauarten aus. Nur Produkte, die den Qualitätsanforderungen genügen, werden unter dem Label Autosen vertrieben.



Keine eigene Forschung und Entwicklung, kein Außendienst: Der Vertrieb von Autosen-Produkten erfolgt ausschließlich online über die Website autosen.com.

Das 2011 als Joint Venture mit einem weltweit führenden Hersteller von Automatisierungstechnik gegründete Unternehmen verfügt inzwischen über einen stabilen Kundenstamm. Mit der schlanken Produktpalette soll möglichst die gesamte Bandbreite der Positionssensorik und Objekterkennung abgedeckt werden. Dafür werden Geräte ausgewählt, die in möglichst vielen Applikationen einsetzbar und durch technische Kompatibilität zu Geräten von anderen Herstellern nach dem Plug-and-Play-Prinzip austauschbar sind.

Namhafte Kunden wie die Valensina-Gruppe, die ihre Produktion 2004 komplett auf den vollautomatischen Betrieb umgestellt hat, zählen zu den Abnehmern der Autosen-Geräte, die auch im Lebensmittelbereich angewendet werden können. Selbst unter härtesten Umweltbedingungen arbeiten sie präzise und funktionieren auch bei Dampf, Rauch und stark spiegelnden Umgebungen sicher. Die Edelstahlgehäuse der optischen Sensoren der Serie AO001-AO004 verfügen über die Schutzarten IP67, IP68 und IP69K. Dass der Onlinevertrieb selbst in einer eher konservativen Branche gut angenommen wird, liege vor allem daran, dass die Produkte weitgehend selbsterklärend seien. Sie können unkompliziert montiert und eingesetzt werden, verspricht Boehmert: „Schließlich gehören Sensoren nicht unbedingt zu den Dingen, mit denen sich ein Produktionsleiter allzu intensiv beschäftigen müssen sollte.“

Bei Bedarf helfen Anleitungen auf der Website weiter. Ein interaktiver Produktvergleich soll zudem helfen, den richtigen Sensor zu finden und den Preis mit anderen Anbietern zu vergleichen. Die Kompatibilität der Autosen-Sensoren soll einen schrittweisen Anbieterwechsel im laufenden Betrieb ermöglichen. Der Kunde gibt die Produktbezeichnung des bisherigen Lieferanten ein und bekommt Sekunden später das günstigere Autosen-Pendant angezeigt. Die virtuelle Produktberatung führt Anwender, die nur die jeweilige Anforderung kennen und noch nicht den passenden Sensor haben, Schritt für Schritt durch den Bestellprozess. (ah)

www.autosen.com