



„Die Sensorik-Branche muss gleichziehen“

Online-Shop für Sensoren will den Markt verändern – ein Interview mit Philipp Boehmert

Privat werden täglich mehrere Millionen Waren online bestellt. In der Industrie haben sich in der Vergangenheit bereits Unternehmen am Verkauf ihrer Produkte über Online-Shops versucht – oft mit mäßigem Erfolg. Autosen möchte das nun bei Sensoren ändern. Chefredakteur Dirk Schaar sprach mit dem Marketing- und Vertriebsleiter Philipp Boehmert über die Ziele und Vorteile der Online-Plattform.

Schon vor ein paar Jahren haben große deutsche Automatisierungsunternehmen versucht, ihre Produkte über das Internet zu verkaufen – oft ohne Erfolg. Was macht autosen.com anders?

Unser Konzept ist ganzheitlich. Während der Wettbewerb versucht, das traditionelle Geschäft eins zu eins auf das Internet zu übertragen, passen wir auch unser Sortiment an unsere direkten Absatzwege an. Unser Portfolio ist schlank, übersichtlich und für den tatsächlichen Bedarf der Industrie optimiert – das macht nicht nur die Suche um ein Vielfaches leichter. Durch die Verknüpfung von Sortiments- und

Absatzpolitik können wir unsere Stärke im Internet voll ausspielen. Eine zusätzliche Hilfe ist unser Kompatibilitäts-Check, mit dem Kunden direkt prüfen können, ob sie ihre aktuell genutzten Sensoren durch unsere hochwertigen, aber größtenteils weitaus günstigeren Produkte austauschen können.

Sie möchten mit einem Klick die gesamte Branche revolutionieren. Was verbirgt sich hinter diesem Motto?

Obwohl sich die Technologie in unserer Branche rasant entwickelt, es immer neue Anwendungen gibt und der Bedarf wächst, kommt der Einkauf häufig noch nicht hinterher. Andere Branchen haben schon vorgemacht, wie das Internet mehr als erfolgreich den Beschaffungsprozess nicht nur wirtschaftlicher, sondern auch



schneller gestalten kann. Es ist Zeit, dass die Sensorik-Branche gleichzieht.

Welche Produkte kann denn der Kunde bei Ihnen kaufen?

Wir haben unser Sortiment auf induktive und optische Sensoren in etablierten Bauformen inklusive der dazugehörigen Verbindungstechnik fokussiert. Wir decken mit unserem Portfolio einen Großteil der Einsatzmöglichkeiten in den unterschiedlichsten Branchen unserer Kunden ab. Die flache Produktstruktur erleichtert die Orientierung und verhindert Fehlbestellungen.

Automatisierer müssen neben den Kosten auch auf Qualität und Service der Zulieferer achten. Bleiben wir bei den Kosten. Heißt online bestellen gleich Kostenvorteile?

Durch den Direktvertrieb über unseren Onlinestore www.autosen.com und unseren Katalog sparen wir erhebliche Kosten ein, die wir an unsere Kunden ungefiltert weitergeben können. So sparen Einkäufer bei uns bis zu 50 % gegenüber anderen vergleichbaren Produkten.

Philipp Boehmert ist verantwortlich für den Bereich Marketing und Vertrieb bei der autosen GmbH in Essen



Sie bieten nicht nur den Preisvorteil, sondern vor allem auch eine Preisgarantie von fünf Jahren. Wie können Sie diese aufrecht halten in einem ständig beweglichen Markt?

Als junges Unternehmen am Markt müssen wir erst einmal das Vertrauen der Kunden gewinnen. Deshalb haben wir uns dazu entschieden, dass wir alle Sensoren mit einer fünfjährigen Gewährleistung liefern und über den gleichen Zeitraum auch eine Preisgarantie bieten. Das verschafft Einkäufern, für die Sensoren ein klassisches Durchlaufprodukt sind, eine klare Planungssicherheit bei der Bestellung von autosen-Sensoren.

Qualität ist ein weiterer Aspekt...

Die Herstellung unserer Sensoren erfolgt durch weltweit führende, DIN9001:2008 zertifizierte Unternehmen ausschließlich in Deutschland und unterliegt damit den höchsten Qualitätsauflagen. Neben umfangreichen Härte-Tests werden unsere Geräte zu 100 % stückgeprüft. Auf Basis dieses hohen Qualitätsstandards bieten wir unseren Kunden fünf Jahre Gewährleistung auf unser gesamtes Sortiment.

Dann wäre da noch der Service: Findet man den im Internet und bei autosen.com?

Wir haben autosen.com gemeinsam mit Branchenexperten und Medienwissenschaftlern auf einfache, intuitive Nutzung hin entwickelt. Webshop, Datenblätter und Sortiment sind z. B. mit anschaulichen 3-D-Animationen selbsterklärend, Kompatibilitäts-Checks und Abfrage der Spezifi-

kationen automatisiert. Unsere Kunden können so schnell und einfach für den nächsten Tag auf Rechnung bestellen. Eine eigene Bevorratung entfällt und ist die Ware einmal da, haben unsere Kunden die größtmögliche Sicherheit mit unseren Garantien.

Und was mache ich bei konkreten Fragen? Kann ich mich auch dann an autosen wenden?

In Zweifelsfällen können sich Kunden immer telefonisch oder per Mail an uns wenden. Unsere Erfahrung zeigt aber, dass unsere Kunden sehr kompetent sind und sich gut auf autosen.com zurechtfinden.

Sie sind nun seit knapp drei Jahren am Markt. Wie würden Sie die ersten Geschäftsentwicklungen bezeichnen?

Wir sind zufrieden. Viele Kunden werden zu „Wiederholungstärkern“ und bestellen regelmäßig bei uns. Dabei liegt die Retouren-Quote bei nur 0,01 %. Insgesamt sind



01 Der Produktvergleich auf der Homepage www.autosen.com ist selbsterklärend



02 Das Sortiment umfasst induktive und optische Sensoren in etablierten Bauformen

wir unserem Ziel, die Beschaffungsstrukturen in der Sensorik-Branche aufzubrechen, ein großes Stück näher gekommen. Unsere Kunden bestellen schnell, unkompliziert und rund um die Uhr für den nächsten Tag über unseren Onlineshop – und nicht mehr in aufwendigen Angebots- und Auftragsprozessen.

Wo sehen Sie weiteren Bedarf, den Sie für die Zukunft als Online-Markt im Auge behalten sollten?

Sensoren sind aus der Automatisierung nicht mehr wegzudenken. Sie werden in nahezu allen Produktionsstätten mit meist hohen Stückzahlen verbaut. In dieser Vielzahl liegt enormes Einsparpotenzial bei der Erstausrüstung und vor allem auch in der Instandhaltung, denn aufgrund ihrer hohen Beanspruchung müssen die „unsichtbaren Helden“ regelmäßig kontrolliert und ggf. ausgetauscht werden. Der Austausch wird in Zukunft immer häufiger mit einem qualitativ hochwertigen und einem um bis zu 50 % günstigeren Sensor von autosen stattfinden, denn welcher Einkäufer hat keinen Bedarf an einem erheblichen Kostenvorteil?

www.autosen.com

BERÜHRUNGSLÖSE INDUKTIVE DREHGEBER

- ✓ Absolut verschleißfrei dank berührungslosem Messprinzip
- ✓ Dauerhaft Schutzart IP69K durch komplett vergossen und dichtungsfreie Bauweise
- ✓ Höchste Auflösungen selbst bei hohen Drehzahlen
- ✓ 100 Charakteristiken und Konfigurationen parametrierbar
- ✓ Ausgezeichnet



Sense it! Connect it! Bus it! Solve it!

TURCK

Industrielle Automation

www.turck.com

Über diesen Code gelangen Sie direkt in die TURCK-Produktdatenbank: www.turck.de/qr24



Hans Turck GmbH & Co. KG
Witzlebenstraße 7
45472 Mülheim an der Ruhr
Tel. +49 208 4952-0, Fax -264
E-Mail more@turck.com
www.turck.com