3|2016
www.konstruktion-entwicklung.de

18 K&E besuchte die Make Munich, auf der die Maker-Szene die Technik und sich selbst feierte – inspirierend!

08 Philipp Boehmert von autosen im K&E-Exklusivinterview.

STÄNDIGE RUBRIKEN:

03 MESSEN TERMINE FAKTEN

06 VORWORT

48 FORSCHUNG & ENTWICKLUNG

58 PRODUKTE

62 IMPRESSUM INSERENTEN

63 KONSTRUKTIONS-TECH-GUIDE

66 KREATIVE ZONE

67 VORSCHAU

34 Exemplarisch am nagelneuen Werk von Festo in Ostfildern-Scharnhausen zeigt sich, wie dynamisch sich Industrie 4.0 weiterentwickelt – K&E berichtet.

AUF DEM WEG ZUM VOLLSORTIMENTER

Philipp Boehmer, Handlungsbevollmächtigter und Gesamtverantwortlicher für Marketing und Vertrieb bei autosen Foto: autosen

von Tim Bartl: Autosen ist kein klassischer Distributor sondern vielmehr auf einem äußerst innovativen Weg zum Vollsoritimenter. Dabei leiden weder die hohen Ansprüche an Qualiät oder Praxistauglichkeit noch der Spass an der Arbeit. K&E war in Essen und ließ sich inspirieren.

Herr Boehmert, autosen ist ja in erster Linie als Premiumanbieter von Positionssensorik in der Branche bekannt, der seine Produkte über das Internet vertreibt. Nun macht sich ja auch im industriellen Sektor eine Tendenz breit, Lagerkosten für Ersatzteile zu reduzieren – diese Entwicklung kommt Ihnen doch sicher entgegen, oder?

PHILIPP BOEHMERT : Genau so ist es. Unser Produkt ist eben nicht allein der Sensor, sondern auch die damit verbundene Logistik. Mit unseren Lagerbeständen und schlanken Prozessen können wir eine hohe Verfügbarkeit und kurze Lieferfristen garantieren. Unabhängig von der Stückzahl sind alle Geräte im Regelfall bereits nach einem Werktag im Betrieb unseres Kunden. Abhängig von den Prozessen im Unternehmen ist dadurch das eigene Lager nicht unbedingt die schnellere, sicher aber die teurere Alternative.

Menschen, die online einkaufen, egal ob beruflich oder privat, schätzen vor allem Eines: eine unkomplizierte Abwicklung des Einkaufes. Nichts ist ja bekanntlich ärgerlicher, als wenn man beispielsweise nach dem Erhalt der Ware feststellt, das es in Punkte wie Bezahlung, eventuelle Rückgabe oder Garantieansprüchen plötzlich niemanden mehr gibt, der sich um den Kunden kümmert – wie werden diese Kundenbedürfnisse bei autosen gemanagt?

Online-Geschäfte müssen nicht zwingend anonym sein. Wir legen großen Wert auf Erreichbarkeit und den Austausch mit unseren Kunden. Gerade, wenn einmal etwas nicht optimal gelaufen ist, sehen wir in einer offenen und ehrlichen Kritik die Chance, uns weiter zu verbessern. Zum Glück überwiegen aber die positiven Kommentare bei Weitem. Die durchweg guten Bewertungen durch unsere Kunden

Philipp Boehmert:
»Wir haben im Laufe der Zeit an vielen Stellschrauben optimiert und werden das auch in Zukunft tun müssen. Wichtig ist aber, dass die Grundidee „funktioniert". Daran hatten wir nie Zweifel. «

auf den einschlägigen Portalen wie ekomi und Trusted Shops zeigen uns, dass wir mit unserem Konzept richtig liegen.

Stichwort ‚anonym' – autosen hat ja mit Sicherheit mittlerweile eine ganze Reihe an Stammkunden – wie geht man aber an die Neukunden-Akquise?
Qualität und günstige Preise sind bekanntlich die besten Verkaufsargumente. Mit beiden können wir punkten. Außerdem sprechen sich erfolgreiche Konzepte im Netz schnell herum. Wir haben viele zufriedene Kunden, die ihre Meinung auf unterschiedlichsten Plattformen teilen, das überzeugt täglich neue Kunden. Wir sind im Internet zu Hause, kennen und nutzen die verschiedenen Möglichkeiten. Wer bei Google beispielsweise nach optischen Sensoren sucht, wird mit ziemlicher Sicherheit auf autosen stoßen.

Welche Voraussetzungen müssen Ihre Kunden mitbringen, wenn es darum geht, den richtigen Sensor zu bestellen? Steht autosen hier auch beratend zur Seite oder sind Ihre Kunden ausschließlich Vollblutteckniker?
Bei uns kaufen routinierte Vollprofis genauso wie interessierte Anwender, die nicht täglich mit Sensoren in Berührung kommen. Beiden muss man gerecht werden. Die Experten finden über den Produktvergleich oder die technischen Daten schnell zum richtigen Sensor, allen anderen bieten wir mit der virtuellen Produktberatung die Möglichkeit, über die geplante Anwendung das passende Gerät zu identifizieren. Während der üblichen Geschäftszeiten stehen außerdem die Spezialisten unseres Innendienstes bereit, um Fragen zu beantworten.

Kompetenz im Bereich Messtechnik

Ihr Partner

- Zeitersparnis beim Einrichten
- Kostenersparnis Material
- Minimierung Ausschuss
- Steigerung der Qualität

Für **Rohr-** und **Rechteckprofilvermessung**

TeZet CAD
3D Rohr-Software

NEU bei TeZetCAD

« Rechteckprofil messen »

Besuchen Sie uns:

Tube 2016 / Halle 5 Stand A22

Control 2016 / Halle 3 Stand 3223

TEZET TECHNIK AG Tel.: +41 56 2490 700 • info@tezet.com

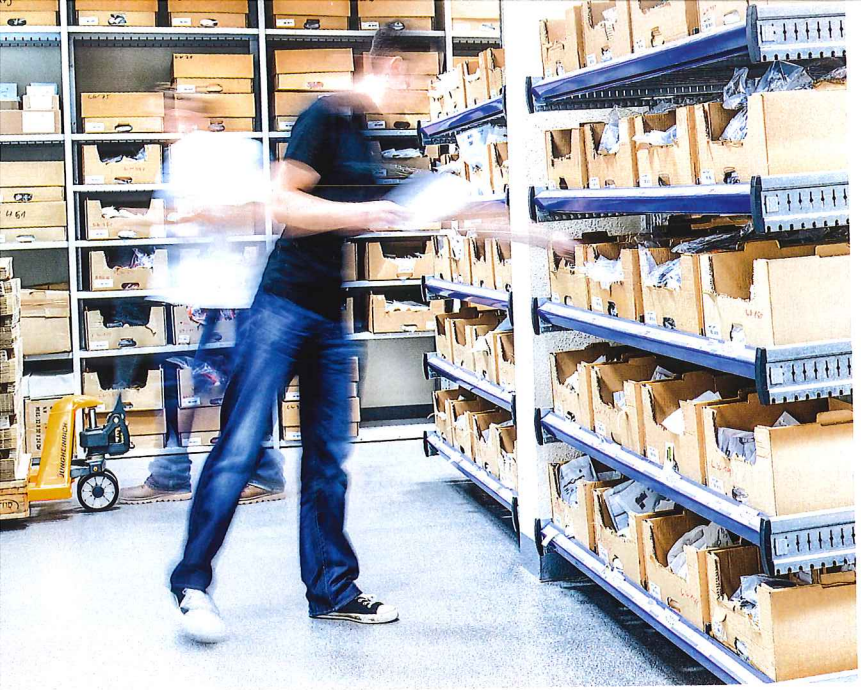

Foto: autosen

Philipp Boehmert
»Wir bleiben unserer Linie treu, ausschließlich die Sensoren ins Portfolio aufzunehmen, die im Hinblick auf die Anwendung die besten sind.«

Beim Thema Onlineshop muss man sich doch sicher erst das Vertrauen seiner Kunden verdienen – gerade bei der älteren Generation ist ja das Thema ‚Internet' nicht durchweg positiv behaftet. Wie hat beziehungsweise baut autosen hier ein ‚Grundvertrauen' auf?
Ganz einfach durch kontinuierliche Qualität. Bei uns gibt es keinen Haken. Die Bestellung ist schnell und intuitiv – und wenn etwas mal doch nicht passen sollte, gehen die Produkte problemlos einfach wieder zu uns zurück. Bei vielen Unternehmen allerdings werden die Prozesse nur schleppend umgestellt und unsere potenziellen Kunden dürfen den denkbar einfachen Weg über unseren Onlineshop nicht gehen. Aber der Wechsel kommt und wir sind dafür bestens gewappnet.

Kann man von einer durchschnittlichen Zeitersparnis – vorausgesetzt der Kunde weiß natürlich was er will – ausgehen im Vergleich zur ‚herkömmlichen' Sensorbeschaffung und wie ausschlaggebend ist diese dann für autosen-Kunden?
Der Kunde spart gleich mehrfach Zeit. Auswahl und Kauf sind in der Regel bereits nach wenigen Minuten abgeschlossen – und das rund um die Uhr, auch an Sonn- und Feiertagen. Danach geht es ausgesprochen zügig weiter: Meist vergehen keine 24 Stunden bis zur Auslieferung.

Herr Boehmert, autosen wirbt ja damit, dass seine Produkte ausschließlich von ISO 9001-zertifizierten Herstellern produziert werden und Ihre Kunden trotzdem einen Preisvorteil von bis zu 50 % erhalten – wie können Sie solche Preisvorteile halten?
Wir verzichten auf den personal- und kostenintensiven Vertrieb, der aus unserer Sicht dem Kunden keinen Mehrwert bietet, aber über hohe Preise finanziert werden muss. Das macht den Löwenanteil unseres Kostenvorteils aus, den wir komplett an unsere Kunden weitergeben. Darüber hinaus haben wir viele Prozesse weitestgehend automatisiert. Das hat zwar Investitionen erfordert, zahlt sich aber bei der wachsenden Zahl an Kunden immer mehr aus.

Kehren wir vielleicht nochmal zu den Anfängen zurück, Herr Boehmert. Sie haben Ihre Website zusammen mit Branchenexperten, Ingenieuren und Medienwissenschaftlern entwickelt – mit Erfolg. Wie kam man aber ursprünglich auf die Idee eines solchen Webshops und wieviel Entwicklungszeit steckt dahinter?
Die Idee eines Webshops ist ja an sich nichts Neues. Aber autosen verfolgt einen anderen Ansatz. Wir denken zwar wie ein Händler, der das Einkaufserlebnis besonders angenehm und effizient gestalten will, aber auch wie ein Hersteller, der mit seinem Namen für die Qualität seiner Produkte bürgt. Und natürlich können wir uns als gemischtes Team mit unterschiedlichen Branchenerfahrungen auch in diejenigen Kunden hineinversetzen, für die die Beschaffung von Sensoren nicht unbedingt zu den alltäglichen Aufgaben gehört.

Lassen Sie uns hier nochmal einhaken – autosen sieht sich also nicht als klassischer Distributor sondern als...?
Autosen vollzieht einen Wandel hin zu einem Vollsortimenter. Wir bleiben unserer Linie treu, ausschließlich die Sensoren ins Portfolio aufzunehmen, die im Hinblick auf die Anwendung die besten sind. Denn nur die Sensoren, die unseren hohen Ansprüchen an Qualität und Praxistauglichkeit erfüllen, werden zu einem echten autosen-Markensensor.

Haben Sie von Anfang an an den Erfolg geglaubt?
Natürlich, allen Beteiligten war von Anfang an klar, wieviel Potenzial das Konzept autosen hat. Aber, man muss sich auch immer wieder neu erfinden. Wir haben im Laufe der Zeit an vielen Stellschrauben optimiert und werden das auch in Zukunft tun müssen. Wichtig ist aber, dass die Grundidee „funktioniert". Daran hatten wir nie Zweifel.

Lassen Sie uns auch noch einen kleinen Blick auf Ihre Hersteller werfen – Zertifizierung nach ISO 9001 ist ja sicherlich nicht das alleinige Kriterium, dass Ihre Hersteller erfüllen müssen. Wie kommen Ihrer Hersteller in den Katalog?
Qualität, Kompatibilität und Praxistauglichkeit sind die wichtigsten Kriterien für ein Produkt der Marke autosen. Wir arbeiten eng mit den Herstellern zusammen, um unsere hohen Standards garantieren zu können. Man kann mit Fug und Recht behaupten, dass sich autosen in der Branche als herstellerunabhängiges Qualitätslabel einen Namen gemacht hat.»

www.autosen.com