Sensoren aus dem Internet

Der Online-Anbieter von Positionssensorik Autosen verspricht Kostenvorteile und kurze Lieferzeiten. konstruktionspraxis fragte nach bei Philipp Boehmert von Autosen.

› Wer oder was verbirgt sich hinter dem noch jungen Unternehmen Autosen?
Wir sind ein herstellerunabhängiger Anbieter von Sensoren, Sensorleitungen und Sensorikzubehör unserer Marke Autosen. Unser Vertriebskanal ist das Internet und unsere Kunden sind professionelle Anwender von Sensorik, die nicht länger bereit sind, ganze Vertriebsmannschaften und nicht marktgerechte Sortimente mit überteuerten Preisen zu subventionieren. Autosen.com hat sich damit in kurzer Zeit zu einer anerkannten Bezugsquelle von qualitativ hochwertigen Sensoren zu wirtschaftlichen Konditionen entwickelt.

› Warum konzentriert sich Autosen auf bestimmte Produkte?
Die Konzentration auf ein sinnvolles Sortiment ist einer unserer USPs (unique selling proposition oder unique selling point, USP; engl. für Alleinstellungsmerkmal; Anm. der Red.). Wir bieten ausschließlich induktive und optische Sensoren sowie die entsprechende Verbindungstechnik in hoher Qualität an. Dabei hat der Kunde die Wahl zwischen der Standard Class und den besonders robusten Produkten der High Resistance Class für den Einsatz in anspruchsvollen Umgebungen.
Alle Bauformen im Programm sind erprobt und haben ihre Zuverlässigkeit und Präzision in der Praxis vielfach unter Beweis gestellt; jeder einzelne Sensor wird im Werk stückgeprüft. Dieses Qualitätsversprechen ist uns wichtiger als ein unnötig breites Sortiment, unter dem auch die Übersichtlichkeit unseres Portals leiden würde. Die positive Resonanz unserer Kunden und eine minimale Retourenquote bestärken uns in dieser Strategie.

Das Interview führte
Jan Vollmuth
Redaktion konstruktionspraxis

› Welche und wie viele Hersteller umfasst die Produktpalette?
Wir führen ausschließlich unsere eigenen Markenprodukte, welche nach höchsten Qualitätsansprüchen in Deutschland hergestellt werden. In kurzer Zeit ist es uns gelungen, die Marke Autosen als Zeichen für Qualität, Zuverlässigkeit und Kompatibilität in einem wettbewerbsintensiven Umfeld zu etablieren.

› Welche Dienstleistungen bietet Autosen?
Wir sehen uns als wichtigen Teil der Lieferkette unserer Kunden. Deswegen unternehmen wir alles für eine unkomplizierte, schnelle und effiziente Beschaffung. Das schließt zum Beispiel auch die Ersatzteillogistik ein. Im Zentrallager halten wir jederzeit über 40.000 Geräte vor, die in der Regel schon am Folgetag beim Kunden sein können. Das ist eine logistische Dienstleistung mit Mehrwert – aber ohne Mehrkosten.

› Gibt es auf den Internetseiten Ihres Unternehmens eine Auswahlhilfe oder eine telefonische Beratung?
Viele Anbieter begehen den Fehler, den Kunden zu unterschätzen. Wir hingegen arbeiten auf Augenhöhe. Das Anwendungs-Know-how liegt bei unseren Kunden, wir bieten die passende Hardware. Also halten wir uns nicht mit langen Erklärungen auf, sondern führen den Käufer so direkt wie möglich zu dem gewünschten Produkt.
Für Erstkäufer haben wir in einer Datenbank die technischen Daten aller gängigen Fabrikate hinterlegt. Über einen intuitiven Kompatibilitätscheck findet er schnell das passende Autosen-Produkt. Natürlich sind wir auch telefonisch erreichbar. Wir sehen darin aber weniger Beratung, sondern viel mehr den fachlichen Austausch, von dem beide Seiten gleichermaßen profitieren.

BILDER: AUTOSEN

Autosen bietet optische und induktive Sensoren über das Internet an.

› Stellt Autosen dem Konstrukteur Daten bereit, wie zum Beispiel CAD-Daten oder technische Datenblätter?
All unsere Produkte werden auf unserer Plattform als 3-D-Animation mit den technischen Daten visualisiert. Alle Datenblätter stehen kompakt und übersichtlich mit allen relevanten Vergleichskriterien wie Schaltabstand und Schutzart im DIN-A4-Format auch zum Download zur Verfügung. CAD-Daten stehen auf Autosen.com im Downloadbereich des jeweiligen Produktes bereit.

› Wie ist die Preisgestaltung, wieso ist Autosen bis zu 50 % günstiger?
Wir vertreiben unsere Produkte ausschließlich direkt über das Internet und unseren Katalog, dadurch reduzieren sich die Vertriebskosten auf ein Minimum. Durch unser fokussiertes Sortiment haben wir im Lager nur „Renner" mit hohen Umschlagszahlen. Die Einsparungen reichen wir an unsere Kunden weiter – bis zu 50 % gegenüber vergleichbaren Produkten am Markt.

› Welche Idee verbirgt sich hinter Ihrem Angebot einer Rückvergütung?
Wir verfolgen ein ebenso einfaches wie faires Preismodell: Alle Kunden zahlen denselben Preis. Niemand muss sich für Rabatte im Vorfeld zu festgelegten Mengen verpflichten, die sich später als zu hoch herausstellen. Dennoch können Großabnehmer über ihre Umsätze profitieren. Unser Konzept sieht jeweils zum 31. Dezember für das zurückliegende Jahr eine umsatzabhängige Rückvergütung vor, die bis zu 20 % betragen kann.

› Vielen Dank für das Gespräch.

(jv)

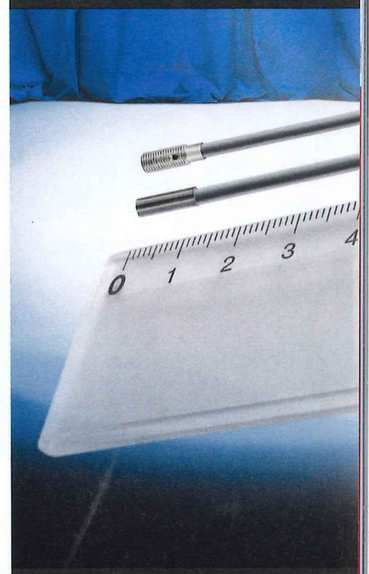
www.autosen.com

STECKBRIEF

Philipp Boehmert, Gesamtverantwortung Bereich Marketing und Vertrieb bei Autosen.

CONTRINEX
SENSORS SAFETY RFID

INDUKTIVE SENSOREN
MINIMINI
VOLLE FUNKTIONALITÄT, KLEINSTE BAUGRÖSSE



HAUPTVORTEILE

- ✓ Der kleinste induktive Näherungsschalter der Welt
- ✓ Ideal für Applikationen mit sehr begrenztem Bauraum
- ✓ Exzellente Temperaturstabilität im Bereich von -25°C bis +70°C
- ✓ Hohe Schaltfrequenz von bis 8kHz
- ✓ Mit IO-Link Funktionalität ausgerüstet

ERHÄLTLICH AUF
www.shop.contrinex.com