

„Sensoren ohne unnötigen Firlefanz“

Sensorik-Anbieter hält sich bei 4.0-Geräten zurück und setzt auf Qualität

Kontinuierlich neue Produkte und ein starker Präsenzvertrieb gelten als Erfolgsgaranten in der Zulieferindustrie.

Ein Sensorik-Anbieter aus Essen hingegen verzichtet auf beides und konzentriert sich auf ein schmales Sortiment und schlanke, onlinebasierte Prozesse.

2011 als Start-up an den Markt gegangen, verzeichnet der Sensorik-Anbieter *autosen.com* heute laut eigener Aussage europaweit stabiles Wachstum und steigende Umsätze mit einem ungewöhnlichen Geschäftsmodell. Ein Sortiment hunderter Geräte, regelmäßige Besuche vom Vertrieb, Rabatte bei Großbestellungen? – Fehlanzeige. Beratung, Trainings, Schulungen? Habe man nicht auf der Agenda, denn die Kunden seien bestens informiert. Selbst die Frage, ob sich *Autosen* eher als Hersteller oder Händler sehe, läuft ins Leere: „Weder noch“, so die Antwort von Philipp Boehmert, Handlungsbevollmächtigter und Gesamtverantwortlicher für den Bereich Marketing und Vertrieb.

An der Schnittstelle zwischen Herstellern und Anwendern hat sich das Unternehmen als Qualitätsanbieter positioniert, der unter

eigenem Label eine Auswahl induktiver und optischer Sensoren etablierter Hersteller anbietet. *Autosen* wählt aus der Vielfalt an Sensoren sinnvolle Bauarten aus, testet und kontrolliert diese. Bevor die Sensoren ausgeliefert werden, erfolgt immer eine Stückprüfung. Nur wer die Qualitätsanforderungen erfüllt, bekommt das *Autosen*-Gütesiegel und wird unter dem eigenen Namen vertrieben – zu deutlich günstigeren Konditionen. Im Programm

„*Der Kunde bestellt die Sensoren dann, wenn er sie braucht, anstatt sie sich aufs Lager zu legen.*“

Philipp Boehmert, *Autosen*

sind hochwertige Produkte bis in die höchsten Schutzarten, darunter auch Geräte der High-Resistance-Class für raue Umgebungen wie im Werkzeugmaschinenbau. Mittlerweile gilt das grüne Label auf den Geräten als Qualitätsversprechen. Damit unterscheidet sich *Autosen* von Online-Händlern, die vor allem auf Masse setzen. „Aber, wir unterliegen auch nicht den Zwängen der Hersteller“, so Philipp Boehmert. Kurze Modellzyklen und breite Sortimente könnten zusätzliche Umsätze generieren, würden aber auch die Entwicklungs- und Vertriebskosten in die Höhe treiben. „Wir fragen nicht, was technisch möglich ist, sondern was für den Anwender nötig ist.“

Hohe Qualität bei niedrigen Preisen – die Rechnung geht auch deshalb auf, weil teure und wenig gefragte Geräte für seltene Anwendungen nicht im Sortiment sind und auf den kostenintensiven Präsenzvertrieb verzichtet wird. Stattdessen erfolgen Auswahl und Bestellung der Sensoren rund um die Uhr über das Internet. Ein Win-Win-Geschäft, auch weil Kunden bei der Onlinebestellung einen

On-Top-Preisvorteil von 5,5 Prozent genießen können.

Vereinfachte Ersatzteillogistik durch kurze Lieferzeiten

Auf der Kundenliste finden sich Unternehmen aller Größen und Branchen. Was den typischen *Autosen*-Kunden ausmacht? „Eine ausgeprägtes Qualitäts- und Kostenbewusstsein sowie eine gesunde Skepsis gegenüber unnötigem Firlefanz.“ Über 1.500 Unternehmen loggen sich, Stand heute, regelmäßig ein, um Sensoren oder Zubehör zu ordern. Der durchschnittliche Umsatz pro Bestellung ist etwas geringer als im konventionellen Vertrieb. „Der Kunde bestellt die Sensoren dann, wenn er sie braucht, anstatt sie sich aufs Lager zu legen“, erklärt Philipp Boehmert. Durch die einfache Online-Bestellung und ein großes eigenes Lager kann das Unternehmen kurze Lieferzeiten garantieren, was die Ersatzteillogistik der Kunden erheblich vereinfacht. „In vielen Fällen sind wir ein fester Bestandteil der Supply Chain der Unternehmen geworden – Kundenbindung 4.0 sozusagen“, so Philipp Boehmert in Anspielung auf das Schlagwort der Industrie 4.0, dem er wenig abgewinnen kann: „Das Label 4.0 kommt selten mit konkreten Verbesserungen – aber immer mit einem neuen Preisschild.“ *Autosen* hat beschlossen, sich bei intelligenten Sensoren vorerst noch zurückzuhalten.

Autor

Philipp Boehmert, *Autosen*

KONTAKT ■■■

autosen GmbH, Essen
Tel.: +49 201 74918921 · www.autosen.com

