

# Case Study

## KLEINER AUFWAND, GROSSE WIRKUNG – OXOMI im Onlineshop von Ottenbruch

- » detaillierte Produktinformationen
- » optimierter Service
- » höhere Kundenzufriedenheit

---

## Höhere Kundenzufriedenheit durch umfassende Produktinformationen: Der Großhändler Ottenbruch bietet seinen Kunden die Produktdaten der Industrie aus OXOMI direkt im Onlineshop an

---

### Die Relevanz von artikelbezogenen Daten im technischen Großhandel

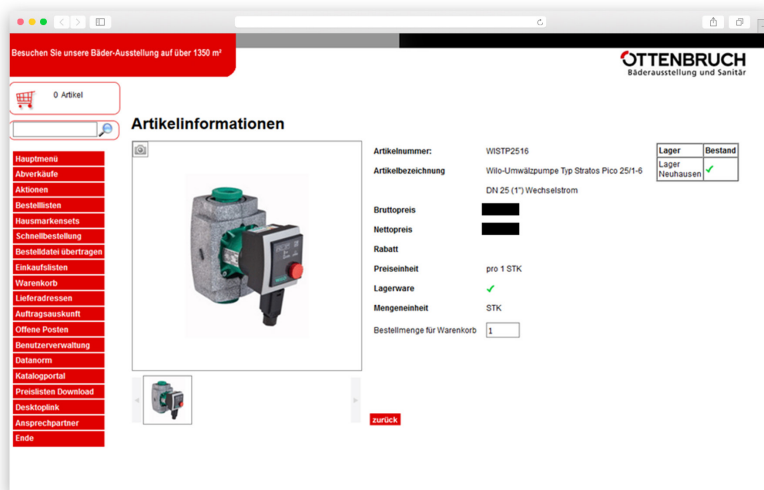
Artikelbezogene Daten im Onlineshop haben einen enormen **Einfluss auf die Kaufentscheidung** der Kunden: Sie liefern Interessenten im Shop über Fotos, Videos, Langtexte, passende Katalogseiten und Dateien nützliche und detaillierte Informationen zu verschiedenen Produkten. Zudem tragen visuelle Inhalte wie Artikelbilder und -videos zu einer **größeren Aufmerksamkeit und einer ansprechenderen Präsentation** der Produkte bei. Insbesondere im technischen Großhandel benötigen die Kunden **Zusatzinhalte** wie z.B. Installations- und Bedienungsanleitungen, Sicherheitsdatenblätter, Pflegehinweise oder Leistungserklärungen. Neben der Vereinfachung der Kaufentscheidung sind die Daten aber auch nach dem Kauf z.B. bei der Montage eines Artikels vor Ort auf der Baustelle relevant.

### Case: WILO & Ottenbruch: Top Kundenservice mit Einsatz von OXOMI

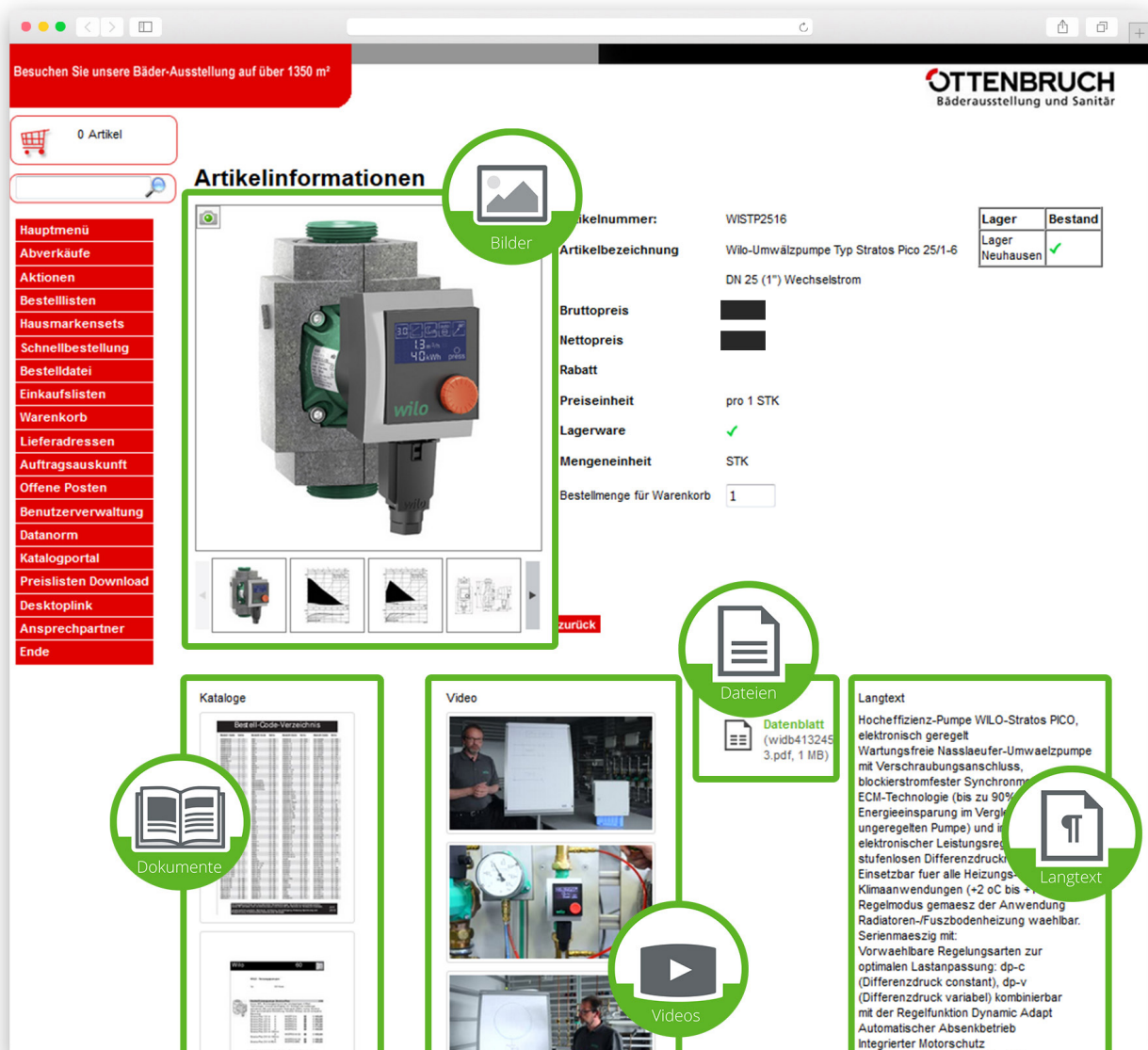
Aus diesen Gründen nutzt der Pumpenhersteller WILO OXOMI nun als Lösung, um dem Großhändler Ottenbruch ein **umfassendes Angebot an Informationsmaterialien** zu verschiedenen Artikeln zur Verfügung zu stellen. OXOMI unterstützt WILO bei der **Distribution der artikelbezogenen Daten direkt an den Point of Sale**, dem Onlineshop von Ottenbruch. Die Kunden von Ottenbruch können sich dadurch wiederum die Zeit für eine aufwändige zusätzliche Recherche nach passenden Informationen sparen, da alle Informationen direkt in den Artikeldetails des Onlineshops angezeigt werden.

Auch die Zahlen in OXOMI sprechen für sich: Im Juni 2016 ist das **Interesse an artikelbezogenen Informationen** in OXOMI noch einmal stark gewachsen – um 35% im Vergleich zum Vormonat. Betrachtet man den Effekt dieser Daten auf Händlerseite, ist dieses stetig steigende Wachstum allerdings gar nicht so überraschend, wie man am Beispiel der Daten von WILO sieht.

Bisher wurden die Artikel vom Hersteller WILO im Onlineshop von Ottenbruch ohne dazu passende Informationen dargestellt. Lediglich die Artikelnummer und -bezeichnung sowie der Lagerbestand und ein Artikelbild wurden angezeigt.



Dem Kunden wurden **nur wenige Informationen zu dem Produkt** geliefert. Zudem konnte er Einsatzmöglichkeiten nur schwer nachvollziehen und Produktdetails waren anhand eines Artikelbildes nur schwer erkennbar. Unter der Verwendung von OXOMI kann der Großhändler Ottenbruch seinen Kunden nun einen **optimierteren Service** anbieten:



Artikel von WILO werden ab sofort im Onlineshop von Ottenbruch mit **hochauflösten Bildern, passenden Videos, Datenblatt, Langtext und natürlich Katalogseiten aus OXOMI angereichert**. Der Einsatz von OXOMI führt zu einem Ergebnis von dem **alle Beteiligten profitieren**: Die Kunden sind zufriedener, da sie im Onlineshop von Ottenbruch **umfassender und detailreicher** über die Produkte von WILO informiert werden. Auch Ottenbruch profitiert vom Einsatz von OXOMI im Onlineshop, indem sich das Unternehmen als Großhändler durch einen **optimierten Kundenservice** profilieren kann. Dies zeigt auch die Reaktion von Jörg Ottenbruch, Geschäftsführer der Ottenbruch GmbH & Co KG:

“Für den Großhandel ist es eine enorme Herausforderung, umfangreiche und gute Produktinformationen in den Onlineshops bereitzustellen. Durch die stetig wachsenden Sortimente und die steigenden Qualitätsansprüche unserer Kunden, sind wir hier zwingend auf die Unterstützung durch die Industrie angewiesen.

Mit OXOMI haben wir endlich eine Möglichkeit das qualitativ hochwertige Marketingmaterial unserer Lieferanten im Onlineshop automatisch zugeordnet zum jeweiligen Artikel anzuzeigen – dabei sind die Daten immer auf dem aktuellsten Stand, das ermöglicht einen erstklassigen Service für unsere Kunden.

Außerdem macht es mit OXOMI keinen Unterschied von wie vielen Lieferanten ich Daten beziehe, oder wie oft diese geändert werden, der Aufwand bleibt immer gleich gering.”



*Jörg Ottenbruch*

*Geschäftsführer der Ottenbruch GmbH & Co KG*

Die Vorteile für den Händler WILO liegen darin, dass sich der Hersteller über umfangreiche und detaillierte Produktinformationen am Point of Sale **von der Konkurrenz abheben** kann. Dementsprechend erfreut zeigt sich auch Julia Sahm, Project Manager Marketing bei WILO:

“Dass wir unsere produktbezogenen Marketinginformationen jetzt direkt über OXOMI bereitstellen können ist hervorragend – unser aufwändig produziertes Marketingmaterial kommt damit direkt dahin, wo es für den Handwerker leicht erreichbar und gut sichtbar ist: in den Shop des Großhändlers.

Wir erreichen damit eine höchst relevante Zielgruppe und ermöglichen dem Großhändler einen umfangreichen Service für seine Kunden. Minimaler Aufwand – maximale Reichweite!”

*Julia Sahm*

*Project Manager Marketing WILO*

The WILO logo is displayed in a bold, green, lowercase sans-serif font.

### **Für den Großhandel skaliert diese Lösung natürlich hervorragend.**

Je mehr Hersteller auf diese Weise Daten bereitstellen, umso mehr Artikel werden in Shop und ERP automatisch mit den aktuellsten Informationen der Industrie in OXOMI ergänzt – ohne dass man bei Ottenbruch zusätzliche Datenpflege betreiben müsste.



## Traumbad. Wärme. Ottenbruch.

**OTTENBRUCH**  
Wärme- und Haustechnik

Ihr Partner für hochwertige Einrichtungsberatung auf 1800 m<sup>2</sup> Ausstellungsfläche. Erste Anlaufstelle für Traumbad-Interessenten, Architekten, Planer, Handwerker, Sanitär-, Elektro- und Heizungsinstallateure der Region Stuttgart.

## Über die scireum GmbH:

Die scireum GmbH ist ein innovatives Software- und Beratungsunternehmen mit Sitz in Remshalden. Das Geschäftsfeld ist die Softwareentwicklung, mit den Schwerpunkten Handelssysteme und E-Commerce. Die scireum GmbH ist eigenständig und durch Andreas und Michael Haufler inhabergeführt.

**scireum**  
[skIRé:um]



Interesse geweckt?

Fabian Spangenberg

Unternehmenskommunikation

Tel.: 07151 / 90316 – 10

fas@scireum.de

**scireum**  
[skIRé:um]

Stand: September 2016

Eisenbahnstraße 24 | 73630 Remshalden | <http://www.scireum.de>