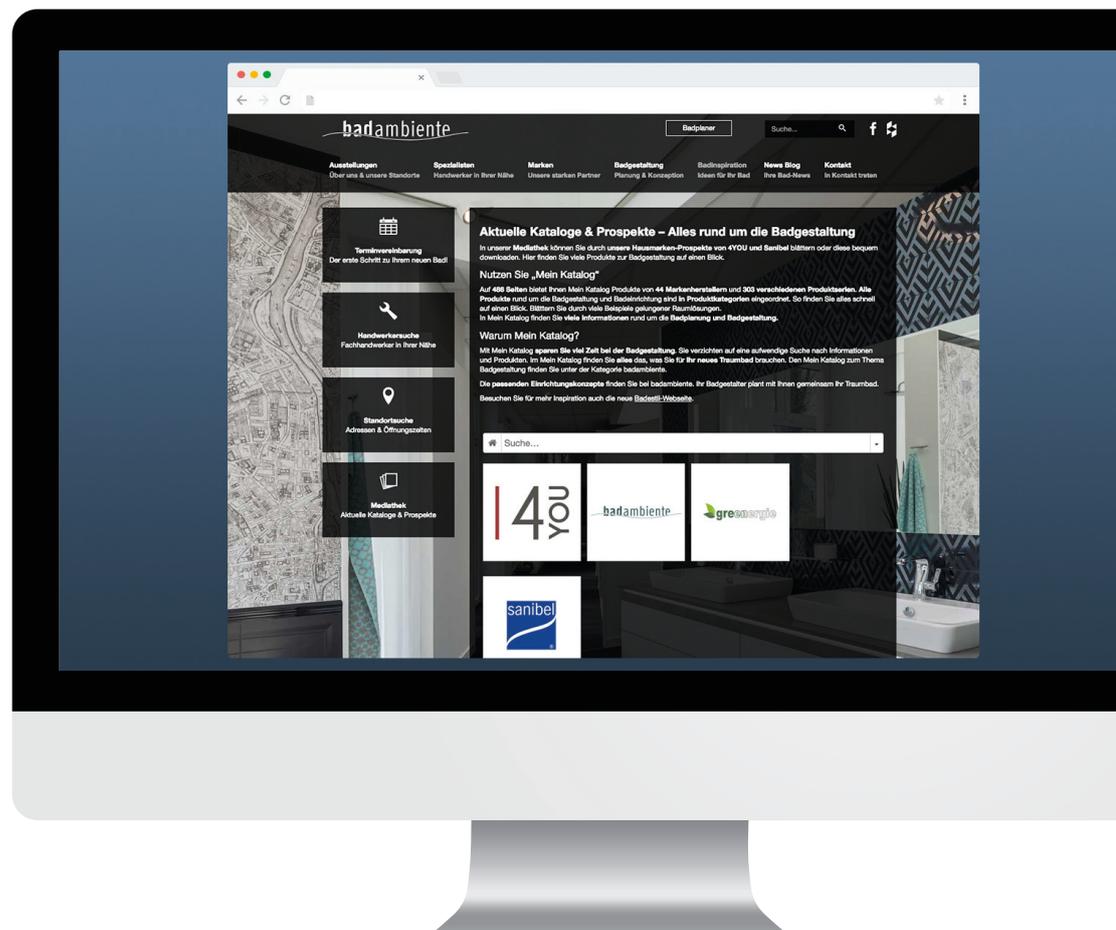


# Wie OXOMI bei Pietsch die Digitalisierung vorantreibt

- » Automatisch aktuelle & voll durchsuchbare Unterlagen
- » Volle Integration in den Marketingprozess
- » Über 20.000 Aufrufe im Monat

## CASE STUDY

Stand: Februar 2019



# Die Pietsch Gruppe, einer der führenden Großhändler für Sanitär, Heizungs- und Klimatechnik in Deutschland, setzt im Vertrieb mehr und mehr auf Digitalisierung – und umfassend auf OXOMI.

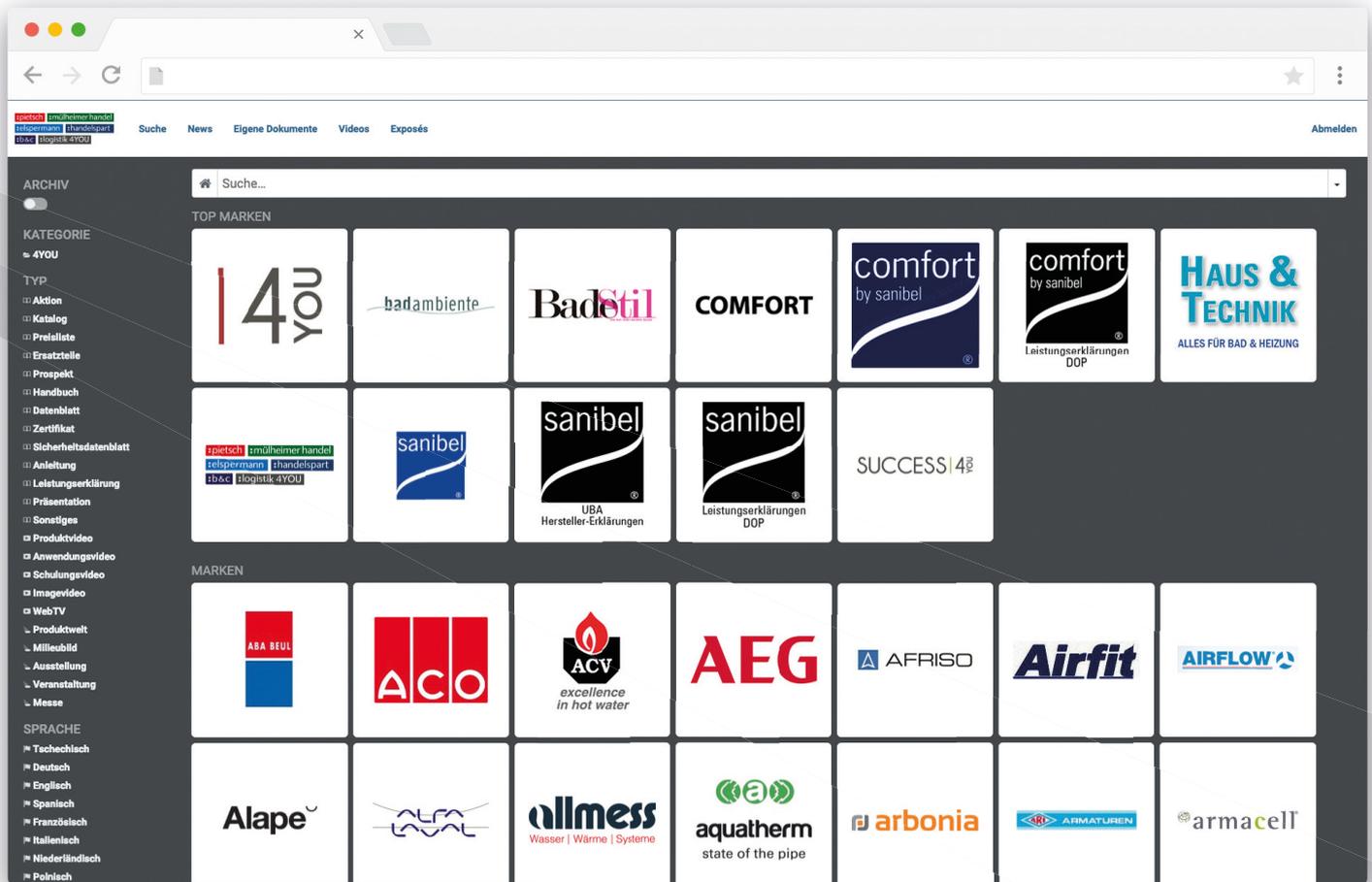
Dabei ist die Plattform inzwischen in allen wichtigen Systemen eingebunden und bringt per Schnittstelle umfassende und **aktuelle Herstellerinformationen** automatisch überall dorthin, wo sie gebraucht werden. Pietsch hat auf dem Weg hierhin Schritt um Schritt die Vorteile von OXOMI erkannt und **Integrationen in weitere Systeme und Abteilungen vorangetrieben**.

## ZUNÄCHST WURDE EIN “DIGITALER KATALOG-SCHRANK” GESUCHT

Der Anfang wurde dabei genau dort gemacht, wo die meisten Händler auf der Plattform beginnen: Bei der Notwendigkeit, eine effiziente und schnelle **Recherchemöglichkeit für Herstellerkataloge** zu schaffen.

Im Digitalzeitalter ist der im Handel übliche riesige Schrank voller Papierkataloge schlichtweg überholt. Zu lange dauert es, bis ein Mitarbeiter die richtigen Kataloge und dort jeweils die richtigen Seiten gefunden hat – der Kunde muss warten, wertvolle Zeit geht verloren. Noch länger dauert es, bis die Informationen dann dem potenziellen Kunden übermittelt werden. In Zeiten, in denen man privat längst bis ins Detail perfektionierte Onlineshops nutzt, erfüllt der Service so nicht die Anforderungen.

Bei Pietsch hat man daher OXOMI als innovative Lösung eingeführt und dadurch die Arbeit mit diesen Unterlagen radikal vereinfacht – mit großem Erfolg. Das OXOMI-Portal für die Mitarbeiter wurde hervorragend angenommen. Die **Vorteile der automatisch aktuellen und voll durchsuchbaren digitalen Unterlagen** sprachen für sich.



## DAS MITARBEITER-PORTAL VON PIETSCH: ÜBER 10.000 DOKUMENTE, NACH MARKEN SORTIERT

Heute werden in dem Portal monatlich rund **20.000 Mal Dokumente** verschiedenster Art **aufgerufen** und hunderte – mit der Paperclip-Funktion erstellte – **individuelle Dokumente** verschickt.

Inzwischen nutzen einige Pietsch-Mitarbeiter zudem die App "OXOMI Pocket" und können so auch offline mit ihren iPads auf Inhalte des Portals zugreifen.



## **SCHNITTSTELLEN ERLEICHTERN DEN EINSATZ ÜBER MEHRERE PLATTFORMEN HINWEG**

“Nachdem OXOMI intern so hervorragend angenommen wurde, war das Suchen nach weiteren Einsatzmöglichkeiten der nächste logische Schritt für uns. Dafür bietet sich natürlich jedes System an, auf dem Produktinformationen gesucht werden.

Nicht zuletzt weil die Integration so einfach ist, ist OXOMI daher perfekt für den Kundenservice – dementsprechend haben wir die Integration auf Website und im Shop schnell umgesetzt.”

**Christian Wedding, Abteilungsleiter IT / Stammdaten**



Die Kombination aus den Handelsstufen in OXOMI und der leicht umsetzbaren JavaScript-Integration erlaubt es, **in kürzester Zeit** eine beliebige Zusammenstellung von Produktinformationen an gewünschter Stelle einzubinden. So konnte man bei Pietsch auf der eigenen Website "Badambiente" ausgewählte Dokumente inklusive einer **einfachen**

**und intuitiven Suchfunktion** platzieren.

Für potenzielle Kunden eine großartige Informationsmöglichkeit – dank der HTML5-Oberfläche auch auf Mobilgeräten. Mit nur leichten Anpassungen war auch die Integration von Dokumenten aus OXOMI für den eigenen Online-shop umgesetzt.



“Als über OXOMI auch die Weitergabe anderer Formate wie Videos und Artikeldaten möglich gemacht wurde, war uns klar, dass wir uns damit intensiv auseinandersetzen müssen. Das Potenzial ist enorm – wir können ohne Datenpflegeaufwand für unser komplettes Sortiment ein **bestmögliches Niveau an Produktinformationen** anbieten. Dafür muss der Hersteller uns auf OXOMI lediglich als Partner bestätigen und die Daten bereitstellen. Die Informationen fließen also direkt überall dorthin, wo sie benötigt werden,”

freut sich Wedding über die Optionen, die OXOMI im E-Commerce eröffnet.

# HEUTE: OXOMI ALS ZENTRALE PLATTFORM FÜR PRODUKTINFORMATIONEN

Aufgrund dieser sich bietenden Möglichkeiten, hat man bei Pietsch inzwischen OXOMI **voll in den Marketingprozess** eingebunden. Neben der Integration auf der "Badambiente"-Website ist dabei vor allem die Anbindung in den "SHK4YOU"-Shop der Pietsch-Gruppe von zentraler Bedeutung. OXOMI wird so zum effizienten Dreh- und Angelpunkt für das **Beziehen und Platzieren** von Marketingmaterial der Industrie. Produktinformationen werden dadurch stets aktuell dort angezeigt, wo sie auch gebraucht werden

## INGESETZTES OXOMI-PAKET

Die Umsetzung der Pietsch-Gruppe lässt sich bereits mit einem OXOMI pro-Paket und den Upgrades "Zugriff auf Artikeldaten, Videos und Exposés" und "mobile Nutzung" realisieren.

[scireum.de/oxomi/preise](http://scireum.de/oxomi/preise)

## DIE INTEGRATION VON HERSTELLERDATEN AUS OXOMI IM SHK4YOU-SHOP:

**BILDER**

**LANGTEXT**

**DATEIEN**

**801.50.01099**

HEWI WC-Papierhalter Serie 801 nachrüstbar reinweiß

**STAMMDATEN**

Artikel-Typ	Produkt
GTIN	4014884790717
Einheit Inhalt	Stück
Einheit Bestellung	Stück
Preisbezugsmenge	1
Mindestbestellmenge	1 Stück
Bestellschritt	1 Stück
Ursprungsland	DE
Zolltarifnummer	39249000

**ABMESSUNGEN ARTIKEL**

Breite	123 mm
Höhe	37 mm
Tiefe	165 mm
Gewicht	0.173 kg

**BESCHREIBUNG**

Aufrüstsatz WC-Papierhalter

- rechtwinklig angeordneter Aufsatzrollenhalter
- dient zur Nachrüstung am HEWI Stangensystem Durchmesser 33 mm sowie an HEWI Stützklappgriffen der Serie 801
- leichte Montage
- mit integrierter harter, flexibler Rollenbremse
- 35 mm breit, 131 mm hoch, 136 mm tief
- aus hochwertigem Polyamid nach HEWI Farbtabelle
- in HEWI Farbe 99 (Reinweiß)

Als Marktführer im Bereich Barrierefrei setzt HEWI Maßstäbe. Serie 801 war die erste barrierefreie Sanitärserie für den deutschen Markt und steht seitdem für Qualität made in Germany. Mit Serie 801 müssen keine Kompromisse eingegangen werden. Die enorme Produktvielfalt ermöglicht eine optimale Ausstattung des Sanitärraums, die exakt an individuellen Anforderungen ausgerichtet werden kann.

Pietsch hat so eine besonders effiziente und wirksame Möglichkeit gefunden, mit bestmöglichen Produktinformationen **top Kundenservice** zu leisten, ohne viele Ressourcen in Datenpflege investieren zu müssen.

Dementsprechend optimistisch blickt Wedding in die Zukunft bei Pietsch:

“Im E-Commerce zählt vor allem eine besonders hohe Qualität der Informationen. Sie müssen schnell verfügbar, ansprechend präsentiert und topaktuell sein. Gleichzeitig muss eine Lösung für Produktinformationen hervorragend skalieren, sonst ist sie langfristig nicht tragbar.

**OXOMI bietet uns all das – wenig Aufwand, große Wirkung!** So sind wir für die Zukunft perfekt aufgestellt.”

## ÜBER DIE UNTERNEHMENSGRUPPE PIETSCH

Die Pietsch Gruppe gehört zu den führenden Großhändlern für die Bereiche Sanitär, Heizung, Umwelt, Klima und Lüftung und ist geprägt durch Persönlichkeit und die Nähe zu Kunden und Marktpartnern. Täglich engagieren sich rund 1.100 Mitarbeiter an 69 Standorten in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Sachsen und Thüringen und arbeiten im Auftrag des Kunden. Dabei verstehen wir Pietsch sich als Bindeglied zwischen Industrie und Handwerk und hat sich dem dreistufigen Vertriebsweg verschrieben.

:pietsch :elspermann :mülheimer handel :handelspart  
:b&c industrietechnik :logistik 4YOU

## 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 Handelsinformationssysteme und E-Commerce. Die scireum GmbH ist eigenständig und durch Andreas und Michael Haufler inhabergeführt.

scireum  
[skIRÉ:ʊm]



### INTERESSE GEWECKT?

Fabian Spangenberg  
Unternehmenskommunikation  
Tel: 07151 / 90316 - 10  
fas@scireum.de

scireum  
[skIRÉ:ʊm]

Stand: Februar 2019

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