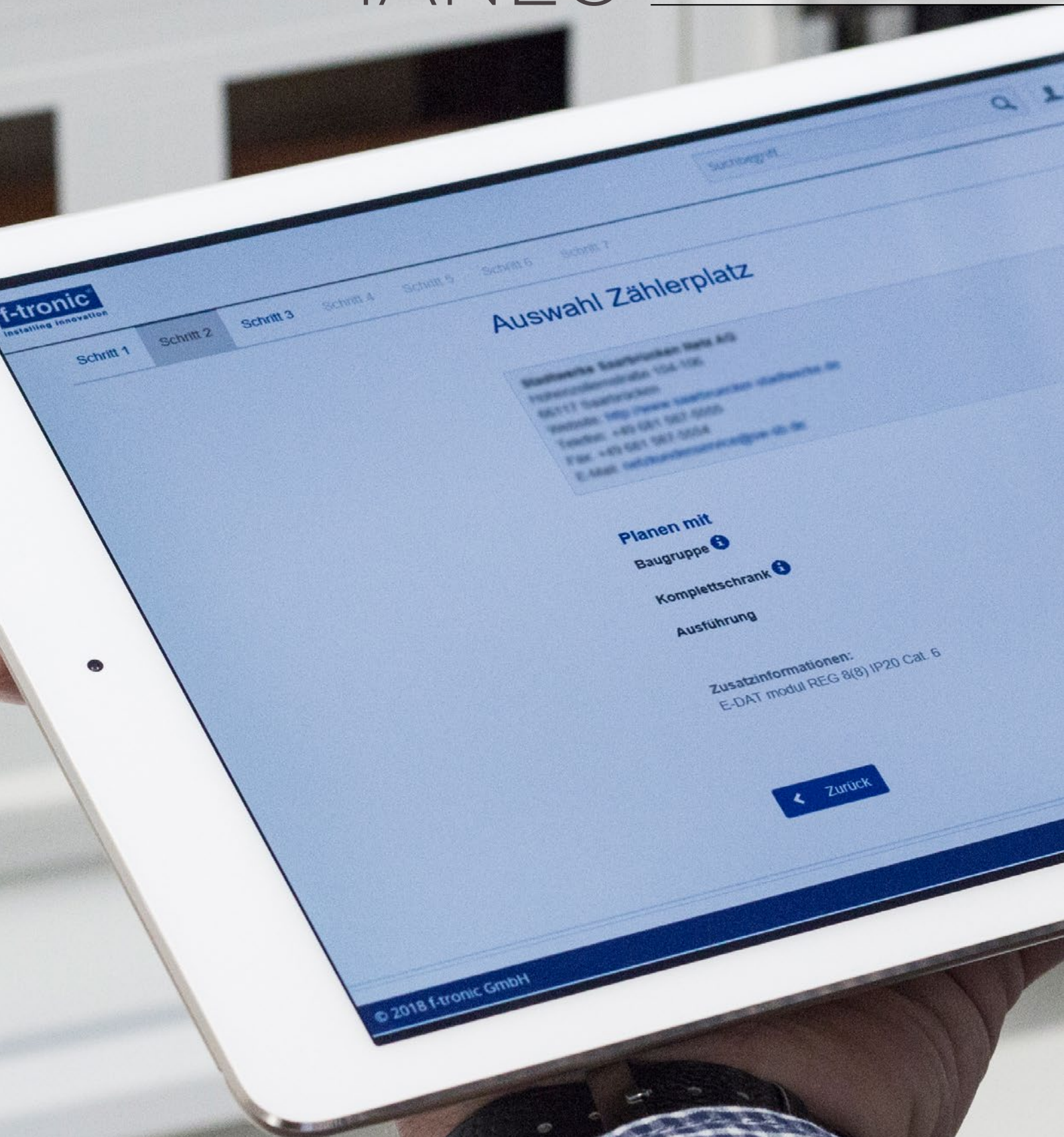




Zählerschrank-Konfigurator von f-tronic:
perfektes Zusammenspiel von Technik und Innovation

f-tronic®



f-tronic GmbH

Ein mustergültiges Beispiel für die Digitalisierung im Mittelstand

Für den saarländischen Mittelständler f-tronic GmbH sind Innovationskraft, Zielstrebigkeit und Qualität „Made in Germany“ Eckpfeiler des Selbstverständnisses. f-tronic entwickelt, produziert und vermarktet seit 1990 innovative Produkte für die Elektroinstallation. Das Unternehmen ist Vollsortimenter in 6 Produktfeldern: Zählerschränke, Verteiler,

Zähleranschlussäulen, Installationsdosen, Kabelbefestigungs- und Brandschutzsysteme. Durch den kontinuierlichen Ausbau des Sortiments bietet f-tronic ein breites Produktspektrum für das Elektrohandwerk. f-tronic überzeugt seine Kunden nicht nur mit der Qualität seiner Produkte, sondern auch mit Innovationen im Bereich seiner Servicedienstleistungen.

Zählerschrank-Konfigurator von f-tronic: perfektes Zusammenspiel von Technik und Innovation

Bei der Entwicklung seiner E-Business-Services wird f-tronic von IANEO Solutions technologisch unterstützt. f-tronic ist bekannt für hochinnovative digitale Konzepte seiner Vermarktungsstrategien. Gemeinsam mit IANEO treibt f-tronic neue Lösungen voran und setzt sie strategisch in mehrstufigen Projektschritten um. Eine dieser Innovationen ist der webbasierte

Zählerschrank-Konfigurator, den IANEO für f-tronic als Individualentwicklung auf Basis von Shopware erstellt hat. „Wir sind Experten für Online-Konfiguratoren. Unsere Lösungen vereinfachen Prozesse und erleichtern dem Endkunden die Bestellabwicklung“, so Bernd Hertel, Head of Web Applications & E-Commerce bei IANEO Solutions.

f-tronic GmbH

Zielgruppengerecht spezifischen Anforderungen entsprechen

Die Zielgruppe des Zählerschrankkonfigurators von f-tronic sind technisch versierte Bauherren, Elektroinstallateure und Elektrofachbetriebe. Er unterscheidet sich deshalb von klassischen Produktkonfiguratoren im B2C-Bereich. Der Zählerschrank-Konfigurator bietet Elektroinstallateuren und dem Großhandel die Möglichkeit, die Zählerschränke nach den individuellen Vorgaben der regionalen Energieversorger (EVU) zusammenzustellen. Dabei beachtet das System die spezifischen Anforderungen der EVU und bildet diese vollautomatisch und regionalbezogen ab.

„Dadurch wird gewährleistet, dass immer nur die jeweils für das Bauprojekt zulässigen Einzelkomponenten verwendet werden. Das

bringt von Anfang an eine große Planungssicherheit“ sagt Sebastian Peter, Leiter Produktmanagement/-marketing von f-tronic GmbH. Er steuerte das Konfiguratorprojekt und legte die Anforderungen fest.

Wenn der Kunde seine Adresse eingibt, wählt das System automatisch das jeweils zuständige Energieversorgungsunternehmen aus. In den nächsten Schritten werden die technischen Auswahlkriterien definiert (z.B. Anzahl der Zählerplätze). Das System schlägt daraufhin proaktiv passende Komponenten vor (z.B. Verteilerfeld oder Kommunikationsfeld). Zusätzlich lassen sich auf Wunsch Zubehörteile auswählen.

Einfache Bestellprozesse verschaffen Wettbewerbsvorteile

Trotz des komplexen Regelwerks, das dem Konfigurator hinterlegt ist, ist der Bestellprozess für den Kunden ganz einfach. Das fertig konfigurierte Produkt wird in einer automatisch generierten pdf. zusammengefasst und kann ohne Aufwand direkt beim Großhändler bestellt werden. Mithilfe des Konfigurators können des Weiteren Angebote erstellt werden, die der registrierte Großhandel selbst mit seinem Logo versehen kann.

„Der Konfigurator eröffnet unseren Kunden komplett neue Möglichkeiten. Durch ihn kön-

nen jederzeit Zählerschränke einfach und unkompliziert konfiguriert werden. Alle Daten der regionalen EVU sind direkt im System hinterlegt.

So wird mit Hilfe der Adressangabe dem Kunden direkt angezeigt, welche Zählerschränke für ihn zugänglich sind. Das bedeutet eine enorme Zeitersparnis für die Kunden“ fasst Sebastian Peter die Vorzüge für die Kunden von f-tronic zusammen. „Die regional spezifischen Anforderungen der EVUs, kann f-tronic jederzeit selbst und ganz unkompliziert einpflegen“ fügt Bernd Hertel hinzu.



f-tronic GmbH

FASTPIM – reibungsfreie Produktkommunikation mit Zusatznutzen

Die für die Konfiguration erforderlichen Produktdaten ruft der Konfigurator über ein PIM-System ab und überträgt sie mit Produktbildern in die Bearbeitungsmaske sowie später ins Angebot.

Auch beim PIM-System setzt f-tronic auf Technologie von IANEO. „Wir haben uns für FASTPIM entscheiden, weil wir hiermit unsere ganze Kundenkommunikation steuern können“ so Sebastian Peter.

Für den Konfigurator bringt die PIM-Anbindung den Vorteil, dass FASTPIM alle wesentlichen Produktdaten zur Verfügung stellt. So können z.B. Vermaßungen und Zusatzinformationen genauso dargestellt werden, wie die über die native Anbindung zum Warenwirtschaftssystem ausgegebenen Informationen zu Lagerbeständen und Preisen. „Alle Daten sind damit für den Konfigurator stets auf dem neuesten Stand und müssen in den Angeboten nicht mehr korrigiert werden“ beschreibt Bernd Hertel den Vorteil der Anbindung des Konfigurators

an FASTPIM und führt weiter aus: „Durch die Anbindung einer Geodatenchnittstelle und eines PIM-Systems konnten wir für f-tronic und seine Kunden Mehrwerte schaffen. Alle Anforderungen und Artikel sind dort hinterlegt. Der Kunde kann sich darauf verlassen und direkt das bestellen, was er benötigt. Ein echter Wettbewerbsvorteil für f-tronic in seiner Branche“ sagt Bernd Hertel, Head of Web Applications & E-Commerce.

Für Großhändler bietet f-tronic ein eigenes Portal, über das Bestellvorgänge direkt abgewickelt werden können. Neben seinem eigenen Logo kann der Händler prozentuale Aufschläge definieren und dem Endkunden somit ein personalisiertes Angebot erstellen.

„Für uns ist es immer eine Freude, mit IANEO zusammenzuarbeiten. IANEO weiß was wir benötigen und ich konnte mir schon bei Beginn des Projekts sicher sein, dass es ein Erfolg wird“ fasst Sebastian Peter die Zusammenarbeit mit IANEO Solutions zusammen.

Zu dem Shop:

www.f-tronic.de



„IANEO weiß was wir benötigen und ich konnte mir schon bei Beginn des Projekts sicher sein, dass es ein Erfolg wird“

Sebastian Peter
Leiter Produktmanagement/-marketing
von f-tronic GmbH