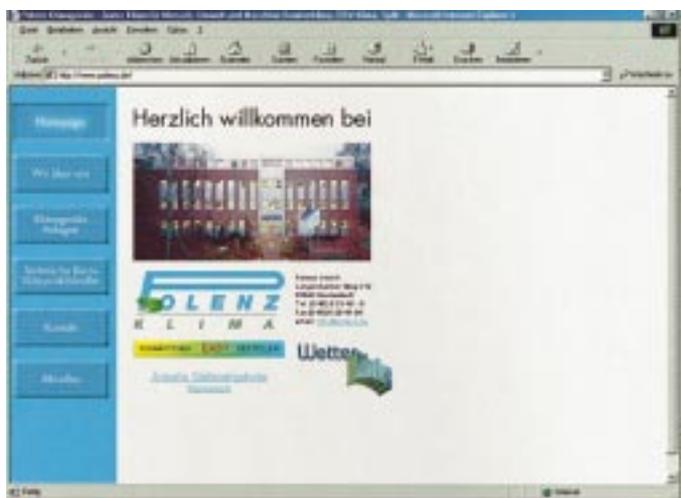


Kälte- und Klimabranche im Internet

„Verkaufen in Partnerschaft“

Seit nunmehr 3 Jahren ist die Polenz GmbH, Norderstedt, mit einem eigenen Auftritt im Internet präsent. Damit ist die Lehrzeit vorbei, die von dem Anbieter klimatechnischer Produkte auch genutzt wurde, um die eigenen Seiten komplett zu überarbeiten. Das Ergebnis unter www.polenz.de zeigt eine große Transparenz des Unternehmens für seine Kunden und ebenso auch die Kunden der Kunden. Welche Strategie sich dahinter verbirgt und welche Bedeutung das Internet generell für die Kälte- und Klimabranche hat bzw. haben wird, erläuterte u. a. Polenz-Geschäftsführer Ulrich Thaufelder.

Niemand kann genau sagen, wie groß der derzeitige Anteil der im Internet vertretenen Beteiligten aus der Kälte- und Klimabranche ist, sei es mit einem eigenen Auftritt oder auch in Verbindung mit dem eines anderen Unternehmens. Komponentenhersteller, Großhändler, Planer, Architekten wie auch der Anlagenbau zieht es in das Netz der Netze mit sehr unterschiedlichen Ideen, die Gestaltung und den Inhalt ihrer Seiten betreffend. Insofern ist es auch unmöglich, herauszustellen, wer den besten Auftritt kreiert hat, handelt es sich dabei doch um eine sehr subjektive Angelegenheit, die letztendlich im Auge des Betrachters liegt.



Die alte . . .



. . . und die neue Homepage von Polenz

Ein transparentes Konzept

Aus diesen Gründen handelt es sich bei der Vorstellung des Polenz-Auftritts auch um keine Bewertung, ob die neuen Seiten gut oder vielleicht sogar besser als andere sind. Es geht vielmehr darum, einmal etwas näher zu beleuchten, welches Konzept hinter der Visualisierung eines Unternehmens im Internet stecken kann. Im Falle von Polenz stand eine Aussage klar

im Mittelpunkt aller Bemühungen: „Verkaufen in Partnerschaft“. Das Ziel war es, eine möglichst große Transparenz zu schaffen, um für jeden, der sich mit Polenz befasst, jede mögliche Information hinsichtlich Personen, Produkten oder der Technik zu bieten. Hierzu gab Ulrich Thaufelder, Geschäftsführer bei Polenz, auf die

Frage nach dem Konzept sowie der erhofften Wirkung hinsichtlich des überarbeiteten Internet-Auftritts, der KK-Redaktion die folgende Antwort:

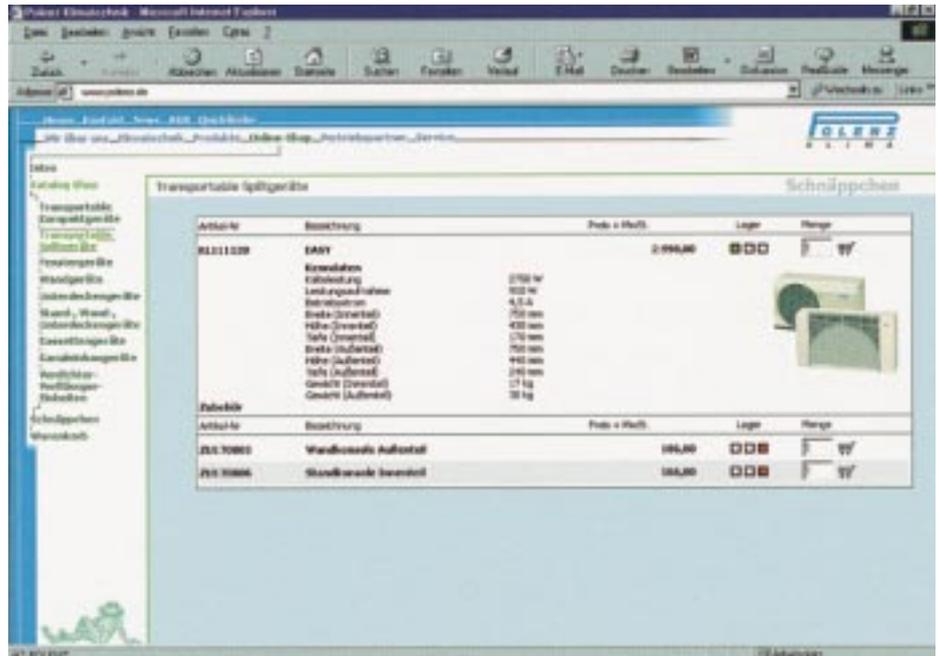
„In der Zeit unseres ersten Internet-Auftritts haben wir beobachtet, wo die Interessen der virtuellen Besucher liegen. Die neue Website geht darauf ein – und noch weiter. Natürlich informiert sie den Nutzer über Polenz. Das betrifft das Unternehmen und seine Geschichte, insbesondere jedoch die breite Produktpalette und den Service. Sie tritt darüber hinaus aktiv in den Dialog mit dem Nutzer ein. Dazu muß eine optimale Kommunikation zwischen Polenz und seinen Kunden, aber auch mit den Kunden der Kunden sichergestellt werden. Das bedeutet, daß neben den technischen Informationen einiges mehr vermittelt werden muß, wie:

- Klimatechnik zum Anfassen,
- Vertrauen, denn es stehen Menschen dahinter,
- Transparenz durch das Unternehmen sowie
- das Angebot zur Kommunikation auf allen Ebenen intern zwischen Polenz und den Kälte-Klimafachbetrieben sowie extern, also direkt zwischen diesen und ihren Kunden.

Außerdem wird die neue Internetplattform ein Forum für Polenz-Partner. Wichtig ist, daß unsere Internet-Aktivitäten keine Konkurrenz zu unseren Vertriebspartnern ist, sondern eine Unterstützung darstellt.“

Konkret bedeutet dies, daß alle Mitarbeiter von Polenz persönlich und direkt im Internet vorgestellt bzw. über dieses auch erreichbar sein werden. Bezüglich der Produkte heißt dies, daß nicht nur Datenblätter, technische Informationen oder Anwendungsmöglichkeiten, sondern auch die Preise öffentlich sein werden. Dies stellt durchaus eine Innovation dar, denn Preise sind (wenn überhaupt) über das Internet bislang meist nur in einem geschlossenen Benutzer-Forum abrufbar, das mit einem Paßwort geschützt ist.

Außerdem kann jeder Partner auf den Polenz-Seiten einen eigenständigen kleinen Internetauftritt gestalten lassen, sofern er selbst noch keinen hat. Dieser ist nach außen hin komplett eigenständig, was auch die individuellen Angaben über den Partner betrifft, jedoch greifen die hinterlegten Informationen über Produkte, Preise, Software, usw. auf die permanent gepflegte, Polenz-eigene Datenbank zurück, die somit immer auf dem aktuellen Stand ist.



Neben den Produktinformationen werden zukünftig auch die jeweiligen Preise über das Internet veröffentlicht

Warenwirtschaft online

In einem weiteren Schritt plant Thaufelder, ein echtes Warenwirtschaftssystem über das Internet anzubieten. Damit würde jeder Kunde sein komplettes Auftragswesen online abwickeln können (Anfragen und Bestellungen sind bereits möglich), er hat zu jeder Zeit die Information über die Verfügbarkeit von Polenz-Produkten und ist Tag und Nacht darüber informiert, wo sich seine Bestellung augenblicklich befindet. Ein vergleichbarer Service, wie er vor einiger Zeit durch den Paketdistributor UPS mit seinem Sendungsverfolgungssystem von sich Reden machte und laut UPS einen großen Anklang gefunden hat.

Da es sich dabei aber um einen nächsten Schritt handelt, wollte die KK-Redaktion von Thaufelder wissen, welche Bedeutung seiner Ansicht nach das Internet zum jetzigen Zeitpunkt für Polenz, bzw. für die Kälte-/Klimabranche hat und wohin die Zukunft führen könnte.

„Aus objektiver Sicht“, so Thaufelder, „hat das Internet heute nur geringe Bedeutung für unsere Branche. Viele Hersteller und deren Vertriebsorganisationen nutzen die Chancen, die das Internet bietet (wenn überhaupt), zu wenig. Das betrifft in erster Linie die Information über all das, was Klimatechnik heute leisten kann. Meines Erachtens muß der ganze Themenkomplex beim Endkunden noch viel stärker ins Bewußtsein rücken bzw. gerückt werden. Da hilft uns die Automobilindustrie mit der serienmäßigen Installation von Klimaanlage in Neuwagen nicht unerheblich.“

Anzeige

www . cc - vertrieb . de

Ersatzteile / SPARE PARTS

CARRIER / TRANE / YORK / CHRYSLER
 REFCOM - WORTHINGTON
 AIRTEMP / WESTINGHOUSE
 DUNHAM - BUSH / VILTER

info @ cc - vertrieb . de

