

DIGITALE STRATEGIE

Produktkommunikation geht neue Wege



Vom Meeresgrund bis ins Weltall: ACE Produkte finden sich überall

1963 in Detroit gegründet, erfand ACE im selben Jahr den einstellbaren Industriestoßdämpfer. 50 Jahre später ist das Unternehmen ein international anerkannter Spezialist für Dämpfungstechnologie und Schwingungsisolierung. Die breite Produktpalette findet sich überall: So schützen beispielsweise linear arbeitende Strukturdämpfer den Antrieb eines Weltraum-Laufbandes, mit welchem Astronauten in der Schwerelosigkeit trainieren. ACE hat seinen Sitz in Langenfeld (NRW) sowie in Farmington Hills, Michigan, USA.

Katalogproduktionen mit PIM

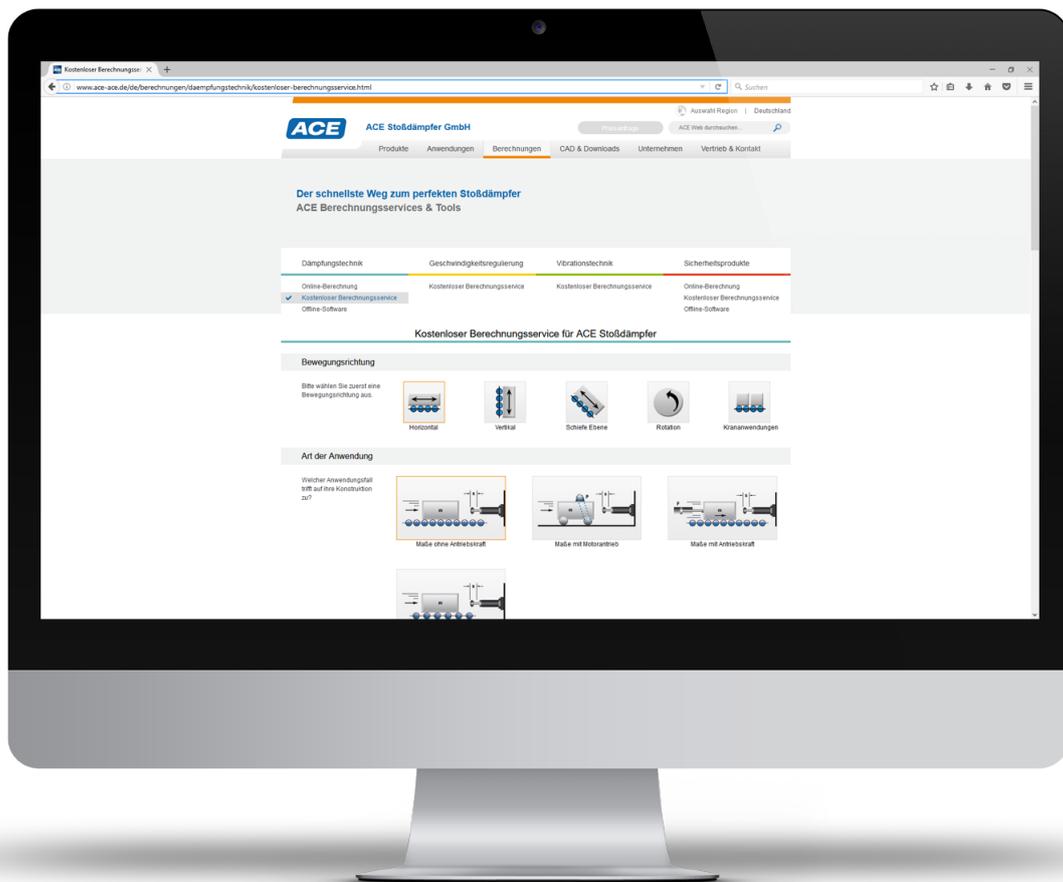
ACE setzt auf eine optimale Kundenbetreuung und damit auf eine maximale Kundenzufriedenheit in seiner Produktkommunikation. Dafür setzt ACE das PIM-System mediaSolution3 ein. Die Module mS3 PIM

und Comet sorgen für eine einwandfreie Printausleitung. So ist die Produktion des Hauptkatalogs in fünf Sprachen und mehreren Versionen ohne großen Aufwand möglich. In naher Zukunft soll der Katalog sogar in elf Sprachen - inklusive japanisch - und in 14 Versionen erstellt werden.

Firmeninformation



Branche:	Industrie
Sortiment:	Dämpfungstechnik, Geschwindigkeitsregulierung, Vibrationstechnik und Sicherheitsprodukte
Stämpfli Kunde seit:	2010



ACE Stoßdämpfer GmbH stellt seinen Kunden mehrere Mess- und Berechnungstools offline, online und sogar als App zur Verfügung.

Zielsetzung

Umsetzung einer globalen digitalen Strategie
Nachdem ACE die Produktkommunikation im Printbereich perfektioniert hat, widmet sich das Unternehmen dem Onlineauftritt. Basierend auf der globalen digitalen Strategie von ACE, sollen die Kunden noch rascher zum gesuchten Produkt finden.

Bezogen auf die Produktkommunikation stellte ACE fest, dass sich die Bedürfnisse der Zielgruppe B2B sehr stark in Richtung der Erwartung aus dem privat erlebten B2C wandeln. "So entstanden durch die Digitalisierung neue Bedürfnisse und für uns als Unternehmen neue Anforderungen", erklärt André Weßling, Head of Global Marketing, die Beweggründe, den Onlineauftritt von ACE massiv zu überarbeiten. "Unsere Kunden erwarten mittlerweile, dass sämtliche Informationen stets up to date und 24/7 verfügbar sind."

So setzt sich ACE laufend mit den Anforderungen seiner Kunden auseinander: Zielsetzung dabei ist es, den Kunden eine bestmögliche Information anzubieten - und mit jenen Kanälen und Publikationen zu arbeiten, die tatsächlich verlangt werden. Die Einbettung der Produktvermarktung in die globale Digitalstrategie des Unternehmens ermöglicht dabei effizientes Omnichannel-Management und gewährleistet darüber hinaus einen einheitlichen Außenauftritt.

Lösung und Nutzen

Um die gesetzten Ziele zu erreichen, erfolgt der aktuelle Webauftritt per Magento und bietet eine ausführliche Produktdarstellung. Ein Online-Berechnungsservice steht Interessierten kostenlos zur Verfügung und führt mit wenigen Klicks und einer intuitiv bedienbaren Benutzeroberfläche durch das Tool. Eine maßgeschneiderte Kalkulation wird damit möglich. So stehen mehrere Mess- und Berechnungstools offline, online und sogar als App zur Verfügung. Intention ist es, dem Kunden eine perfekte Problemlösung zur Seite zu stellen.

Weiteres Highlight in der Onlinekommunikation ist der CAD-Bereich von unterschiedlichen Plattformen – von einer eigenen CAD-Datenbank über externe Services wie der PARTcommunity von CADENAS bis zu der Datenbank Traceparts – in allen gängigen Dateiformaten. Kunden haben damit die Möglichkeit, rasch die richtigen Produkte zu finden und in bestehende Pläne downzuloaden. Die Voransicht, wie ACE-Produkte inklusive Zubehör in bestehende Projekte integriert werden können, erleichtert die Kaufentscheidung.

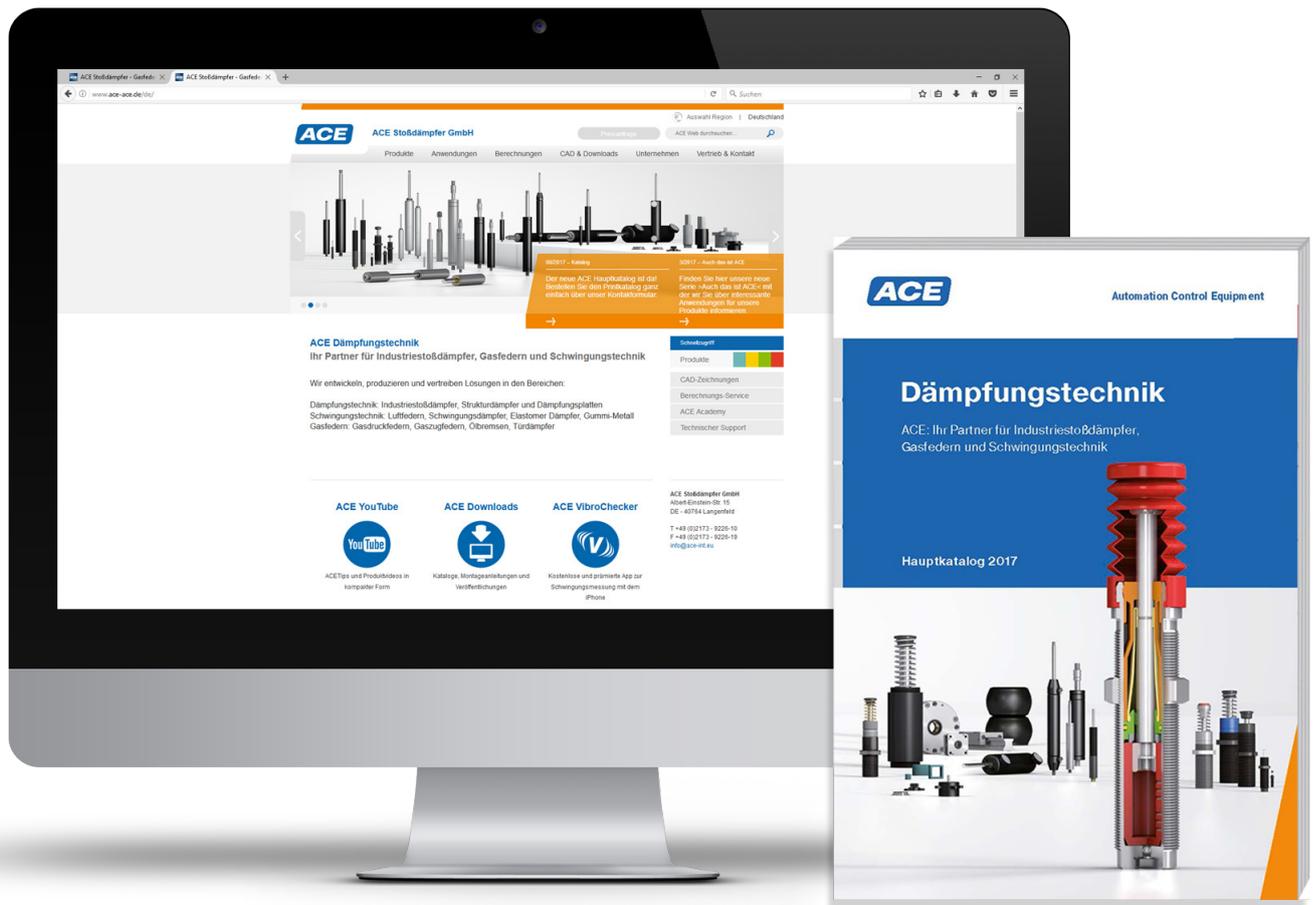
Als langjähriger Partner von ACE ermöglichte Stämpfli die technische Realisierung mit der Softwarelösung

mediaSolution3. Stämpfli übernahm dabei den kompletten mS3-Import, inklusive Bildimport aus eyebase. Zusätzlich wurde das Screendesign in Magento eingebaut, der Download-Bereich mit einer Filterfunktion versehen und ein einfaches Preisanfragesystem installiert.

Die Umsetzung eines Webshops sowie neue Typenkonfigurationen sind die nächsten Schritte. Für die Errichtung des Webshops mit Bezahlsystem und Lagerbestandsabfrage wurde die Architektur der Website so eingerichtet, dass eine rasche Vorauswahl möglich ist. Ein intuitives Navigationskonzept wurde bereits etabliert, sodass der Kunde in nur drei Klicks zum gewünschten Produkt gelangt. Die vier Produktsegmente Dämpfungstechnik, Geschwindigkeitsregulierung, Vibrationstechnik und Sicherheitsprodukte sind dabei klar strukturiert: Auf einen Blick sind unterliegende Produktfamilien und Grundtypen ersichtlich. Eine detaillierte und dennoch einfache Artikelbeschreibung macht die Suche, auch nach komplexen Produkten wie Industriestoßdämpfern, zum Kinderspiel.

«Durch unseren neuen Webauftritt haben wir unseren Webtraffic global verdoppelt, die Qualität der Besuche hat sich signifikant verbessert. Nachdem die Besucher unserer Website sehr rasch detaillierte Informationen zu einem bestimmten Produkt finden, bekommen wir entsprechend konkrete Anfragen und können den weiteren Kommunikationsverlauf erheblich verkürzen.»

ANDRÉ WEBLING, HEAD OF GLOBAL MARKETING, ACE STOßDÄMPFER GMBH



ACE hat sich zum Ziel gesetzt, den Kunden eine bestmögliche Informationen auf jenen Kanälen zu bieten, die tatsächlich verlangt werden.

Ziele

- Konsistente und zentrale Produktdatenverwaltung
- Einwandfreie Printausleitung
- Einbettung der Produktvermarktung in die globale Digitalstrategie des Unternehmens

Highlights

- Website mit ausführlicher Produktdarstellung
- Mess- und Berechnungstools (offline, online, App)
- CAD-Bereich mit Daten von unterschiedlichen Plattformen in allen gängigen Dateiformaten

KONTAKT



Hansjörg B. Gutensohn
Geschäftsführer
Tel. +43 5574 58 998-10
hansjoerg.gutensohn@staempfli.at

Stämpfli GmbH
Quellenstrasse 16
6900 Bregenz
Tel. +43 5574 58 998-10

www.staempfli.at
www.mediasolution3.com