



Die Intronics Gruppe ist Business to Business Importhändler und besteht aus Niederlassungen in den Niederlanden, Schweden, Belgien, Spanien und Polen. Der Hauptsitz in den Niederlanden steuert die Geschäftsbereiche Lösungen, Verbindungen und Sicherheit.

Das Portfolio von Intronics umfasst EDV-Verkabelung, Netzwerk-Geräte und Komponenten sowie Signal-Switching und Extension Lösungen.

ENTERPRISE PIM ALS BASIS FÜR MULTI CHANNEL RETAIL

Introncis verbessert Kundenbindung durch perfekte Produktdaten und Services in allen Kanälen

» Die ständige Erneuerung und Erweiterung unseres Sortiments ist der Schlüssel unseres Unternehmenserfolges. Unser Katalog und Online-Shop sind die wichtigsten und zugleich praktischen Informationsquellen für unsere Kunden.“ So beschreibt der niederländische Großhändler von Computer und Netzwerktechnik, INTRONICS, den Kern seines Geschäfts. Als zentrales Enterprise Product Information Management (PIM) System bildet daher der Heiler Product Manager die Basis zur Integration von Lieferanten, zur Pflege und Klassifikation der Produktdaten und für die Produktkommunikation in Print und E-Commerce.

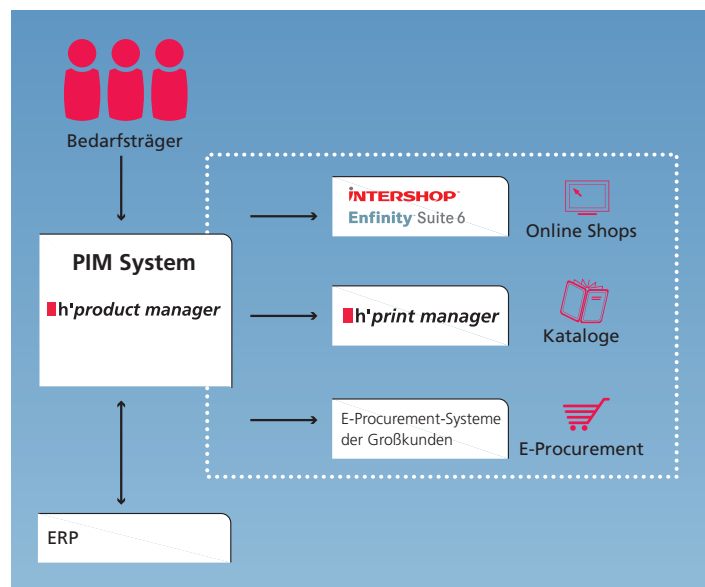
Mit einem Sortiment von über 5.000 Artikeln bedient Intronics unterschiedliche Geschäftskunden. Dazu zählt die Finanzbranche, Elektronikhersteller, öffentliche Einrichtungen und Systemintegratoren die auch als Reseller auftreten. Die große

Dynamik und die zunehmende Größe des Sortiments stellen besondere Anforderungen an die Verwaltung der Produktdaten.

Heiler Product Manager als führendes System

Führendes System für die Artikelstruktur ist ab sofort der

Heiler Product Manager, der dieselbe Struktur in Katalogen und im E-Business verfügbar macht. Als E-Commerce Lösung kommt nun die Intershop Enfinity Suite in allen Vertriebsländern zum Einsatz. Mit einer Standardschnittstelle sorgt die PIM-Lösung nun für konsistente Produktdaten in den Online-Shops.



VORTEILE

- Bessere Kundenbindung durch überragende Datenqualität und Services
- Schnellere Time to Market in allen Internationalen Vertriebskanälen
- Cross- und Up-Selling-Potenziale werden optimal ausgeschöpft
- IT und Prozesskosten werden gesenkt

Nahtlose Integration

Die nahtlose Integration mit dem ERP-System sorgt für konsistente Produktinformationen. Intronics setzt hierbei auf ein eigenes internes Schema zur Klassifikation der Produkte. „Aktuelle Produktdaten sind für uns als Großhändler der wichtigste Erfolgsbaustein. Unsere Kunden erwarten aktuelle und detaillierte Produktinformationen. Zu jeder Zeit, an jedem Ort und in unterschiedlichen Kanälen. Der B2B-Shop für unsere Kunden macht bereits 30% unseres Umsatzes aus. Einfache Usability und schnelle Antwortzeiten sind ebenso wichtig wie ein Kundenportal, indem sämtliche Transaktionen dargestellt werden können. Auch die Käufe, die per Telefon und Fax ins Unternehmen

kommen“, so Geschäftsführer Marc Swolfs.

Internationalität ist Trumpf

Jede Printpublikation und jeder Online-Shop für den internationalen Vertrieb in den Niederlanden, Polen, Schweden, Spanien, Großbritannien und Frankreich hatte zuvor seine eigene Datenbank. Auch die Funktionen im Webshop waren überall unterschiedlich ausgeprägt. „Das war einfach nicht effektiv“, sagt Roel Bonder der bei Intronics für das Produktmanagement verantwortlich ist.

Up-Selling und Cross-Selling Potenziale nutzen

Mit der Kombination der Lösungen von Heiler und

Intershop verfolgt Intronics klare Ziele. „Auf Basis einer optimalen Datenqualität wollen wir die Einführung neuer Produkte beschleunigen und Up-Selling und Cross-Selling Potenziale im Multi Channel Handel nutzen“, verrät Roel Bonder die entscheidenden Beweggründe.

Automatisierte Katalogerstellung

Neben dem Webshop muss der Großhändler auch gedruckte Preislistenkataloge erstellen und die E-Procurement-Systeme seiner Großkunden bedienen. Der Heiler Print Manager automatisiert die Erstellung der gedruckten Kataloge mit gut 400 Seiten in 6 Sprachen. Durch den Export von kundenindividuellen elektronischen Katalogen für Schlüsselkunden werden deren E-Procurement Lösungen direkt versorgt.

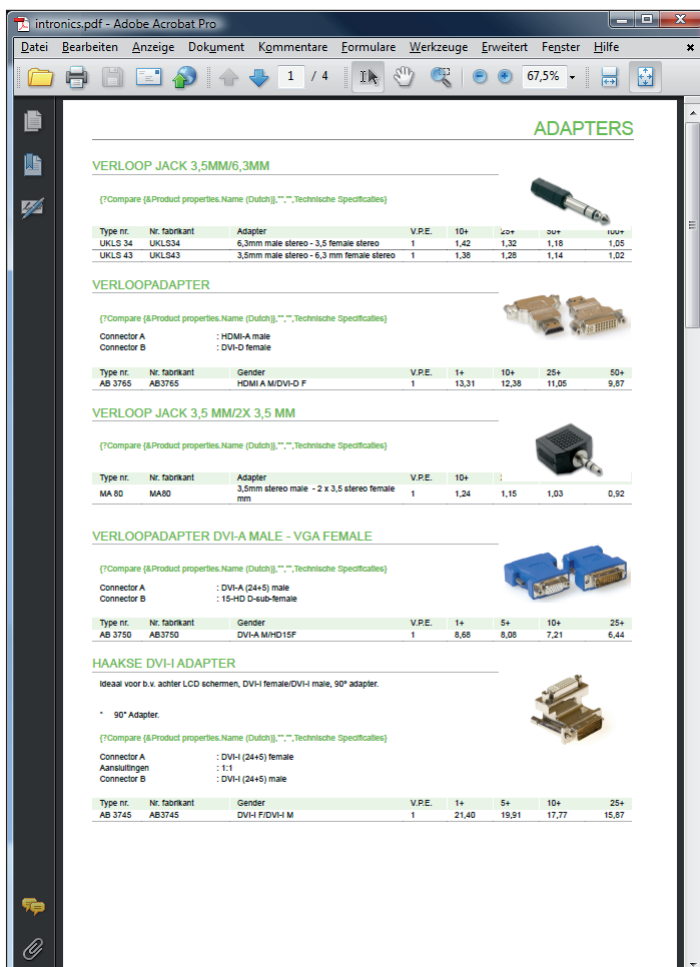
die zentrale Plattform dafür dar. Sie kann B2B- und B2C-Shops versorgen, auch mit kundenspezifischen Sortimenten.

Für die optimale Kombination von Produkt und Markt setzt Intronics auf eine klare Segmentierung. „Wir sind nun in der Lage den Bedarf unserer Kunden individuell und mit einem gesamten Service zu bedienen. Wir positionieren uns als Importhändler und verkaufen unsere Artikel an viele unterschiedliche Kunden innerhalb der Supply Chain - also über Großhändler, Webshops, und Einzelhandel“, sagt Marc Swolfs.

Implementierungspartner:



www.eperium.nl



The screenshot shows a web browser window displaying a catalog page for 'ADAPTERS'. The page lists several product categories with their respective details and tables of product specifications.

VERLOOP JACK 3,5MM/6,3MM

Type nr.	Nr. fabrikant	Adapter	V.P.E.	10+	20+	30+	40+
UKL534	UKL534	6,3mm male stereo - 3,5 female stereo	1	1,42	1,32	1,18	1,05
UKL543	UKL543	3,5mm male stereo - 6,3 mm female stereo	1	1,38	1,28	1,14	1,02

VERLOOPADAPTER

Type nr.	Nr. fabrikant	Gender	V.P.E.	1+	10+	25+	50+
AB 3765	AB3765	HDMI A M/DVI-D F	1	13,31	12,38	11,05	9,87

VERLOOP JACK 3,5 MM/2X 3,5 MM

Type nr.	Nr. fabrikant	Adapter	V.P.E.	10+			
MA 80	MA80	3,5mm stereo male - 2 x 3,5 stereo female mm	1	1,24	1,15	1,03	0,92

VERLOOPADAPTER DVI-A MALE - VGA FEMALE

Type nr.	Nr. fabrikant	Gender	V.P.E.	1+	5+	10+	25+
AB 3750	AB3750	DVI-A M/DVI-D F	1	8,68	8,08	7,21	6,44

HAAKSE DVI-I ADAPTER

Type nr.	Nr. fabrikant	Gender	V.P.E.	1+	5+	10+	25+
AB 3745	AB3745	DVI-I F/DVI-I M	1	21,40	19,91	17,77	15,87

Der automatisierte Katalog ist ein Teil der Multi Channel Strategie.

Go-to-Market Strategie

Das neue Gesamtkonzept unterstützt das Geschäftsmodell und die Go-to-Market Strategie: Statt Produktdaten in verschiedenen Systemen wie ERP, Online-Shop, Lagerverwaltung und Mediendatenbank zu pflegen, stellt der Heiler Product Manager

ZENTRALE PRODUKTDATEN FÜR ALLE VERTRIEBSKANÄLE UND PROZESSE:

- Kundenbindung durch individuelle Produktinformationen
- E-Kataloge (XML, CSV) für E-Procurementsysteme von Großkunden
- Print-Kataloge und Preislisten werden automatisiert in 6 Sprachen erstellt
- Nahtlose Anbindung an die Intershop Webshops
- Übersetzungsprozesse für den internationalen Vertrieb in den Niederlanden, Polen, Schweden, Spanien, Großbritannien und Frankreich wurden optimiert