

METZLER baut digitalisierten B2B-Handel und -Service weiter aus Diesjähriger Katalog mit über 6.000 Neuheiten erstmals nurmehr online – Handels- und Systemhaus mit Sitz in Röthis setzt Digitalisierung auf allen Ebenen um

Röthis. Das österreichweit tätige Handels- und Serviceunternehmen METZLER GmbH & Co. KG setzt bei der Entwicklung vom Produkt- zum Systemvertrieb immer stärker auf Digitalisierung. So sind die umfangreichen Produktkataloge in diesem Jahr erstmals nicht mehr gedruckt, sondern ausschließlich online erschienen. Das gesamte erweiterte Handels-Sortiment mit über 6.000 Neuheiten rund um die Ausstattung von Fertigungs- und Werkstätten ist somit 24 Stunden 7 Tage lang online abruf- und bestellbar.

„Wir verstehen uns als Optimierer von Prozessen in der Fertigung und in den Werkstätten unserer Kunden. Um diese erweiterte beratende Funktion als Handelsunternehmen erfüllen zu können, setzen wir zusätzlich zu unseren starken Beraterteams im Vertrieb verstärkt auch digitale Lösungen und Produkte ein“, sagt Reinhard Metzler. So ist der neue Online-Blätterkatalog 2020/21 direkt mit dem METZLER Online-Shop verknüpft und ermöglicht damit rasche und unkomplizierte Bestellvorgänge rund um die Uhr. Der Vertriebsaußendienst greift beim Kunden vor Ort über eine spezielle Hardware in Echtzeit auf digitale Daten zu.

Digitalisierung schlägt auf technischen Handel durch

Hintergrund für den Ausbau von digitalen Vertriebskanälen bei METZLER bildet das geänderte Einkaufs- und Bestellverhalten der Kunden im technischen Bereich. So ist die Nutzung von Printkatalogen zugunsten von digitalen Alternativangeboten in den vergangenen fünf Jahren stark zurück gegangen. Das zeigen regelmäßig durchgeführte Analysen der Kundenzufriedenheit. Die Mehrheit der befragten aktiven Kunden gibt dabei sogar an, Online-Informationen den Vorzug vor Broschüren und Printwerbung zu geben. Fast ein Drittel des technischen Bedarfs beschaffen sich die befragten Kunden von METZLER bereits online oder digital.

Analoger Vertrieb verstärkt als Berater gefragt

Über zwei Drittel der METZLER-Kunden sehen die wichtigste Aufgabe des Vertriebs-Außendienstes in der „technischen Beratung (Produkte, Anwendungen etc.)“, ein Drittel in der „laufenden Betreuung/im Service“. Aufgrund der Corona-bedingten Besuchs-Einschränkungen hat das Handels- und Serviceunternehmen diese gewünschte Wissensvermittlung nun zusätzlich auf digitale Beine gestellt. So wurden und werden Webinare zu E-Business für digitale Beschaffungsprozesse, zur Optimierung von Fertigungsprozessen mittels reibungsloser und transparenter Datenflüsse sowie zur effizienten Materialversorgung durch automatisierte Ausgabesysteme angeboten.

Digitale Innovationen auch im Produktsortiment

Der diesjährige Online-Katalog zeigt zudem, dass digitale Innovationen auch in verschiedenen Produktbereichen von METZLER Einzug gehalten haben. Beispielsweise ermöglicht der METALSCOPE eine zerstörungsfreie Metallidentifikation von Legierungen mittels magnetischer Spektroskopie. Die schädliche Röntgenbestrahlung entfällt. Eine einfache, moderne und intuitive Software App bietet optional die Anbindung an eine Cloud-Datenbank. Ein weiteres Beispiel ist der METZLER-MAT Wiegezellenautomat SC. Er macht die Entnahme oder Einlagerung von Artikeln im Ausgabeautomat aufgrund von Gewichtsunterschieden von bis zu bis zu zehn Gramm erkennbar. Damit eignet er sich zur einfachen und effizienten Bevorratung sowie Ausgabe von persönlicher Schutzausrüstung und Verbrauchsmaterialien. Für das digital automatisierte Erkennen und sichere Verwahren von Gefahrstoffen bietet METZLER zusätzlich den Gefahrstoffautomat DG an.

Pressekontakt:

METZLER GmbH & Co KG
Ingrid Johler, Marketingleitung
Telefon: +43(0)5523 90 909-110
ingrid.johler@metzler.at
www.metzler.at