

Database Publisher für Gröner

Eine Case Study für den B2B und B2C Vertrieb

Die Karl Gröner GmbH ist ein traditionsreicher Fachhändler für Werbetechnik. Zum umfangreichen Sortiment des Familienunternehmens aus Ulm zählen rund 120.000 Artikel aus den Bereichen Folien, Siebdruck, Werbetextilien und Deko-Systeme sowie Digital Services und Großgeräte-Systemlösungen.



27,3 Mio. € Umsatz
71% Online Umsatz

120.000 Produkte
110 Mitarbeiter

Die Herausforderung

Obwohl saisonal geprägt, ändern sich im Handel mit Textilartikeln auch im Saisonverlauf häufig Styles und deren Preise. Daher sind aktuelle (Print-)Kataloge und Preislisten meist Mangelware. Hinzu kommt ein Aspekt, der besonders bei Textilveredlern zum Tragen kommt: Das Kerngeschäft dieser Händler-Klientel besteht darin, umfassend veredelte Outfits an Firmen und Endkunden zu verkaufen. Für die Textilveredler hat sich Gröner etwas Besonderes einfallen lassen: Einen Katalog-Konfigurator, mit dem sich auf einfachste Weise individuell gestaltete, druckfähige Kataloge im PDF-Format erstellen lassen.

Die Lösung

Zur Nutzung des Katalog-Generators ist lediglich ein Webbrowser erforderlich, sowie ein Kundenkonto in der Gröner B2B Plattform. Mittels Drag & Drop wählt ein angemeldeter Händler aus dem aktuellen Textilienangebot aus, welche Kategorien und Styles er einem seiner Endkunden anbieten möchte - beispielsweise Sweatshirts, T-Shirts und Caps. Darüber hinaus lädt der Händler sein eigenes Deckblatt für den im Entstehen begriffenen Katalog hoch. Für die in den Katalog übernommenen Artikel bestimmt der Händler nun noch den prozentualen Aufschlag auf seine Einkaufspreise. Auch eine beliebige Trefferliste, die beispielsweise durch Filterung nach Kategorie (z.B. "T-Shirts"),

Marke, Grammatik oder Farbe entstanden ist, kann als Katalog ausgeleitet werden. Damit lassen sich insbesondere diejenigen Endkunden des Händlers gezielt ansprechen, die bereits ein konkretes Angebot erhalten möchten. Schneller geht es nicht! Realisiert wurde My Catalog auf Basis der ICONPARC Database Publishing Lösung. Innerhalb von Sekunden lassen sich die konfigurierten Kataloge als web- oder druckfähige PDF-Dateien ausgeben und einem spezifischen oder beliebig vielen Kunden eines bei Gröner einkaufenden Händlers zur Verfügung stellen. Ein Katalog mit über 100.000 Artikeln auf 440 Seiten wird in nur zweieinhalb Minuten generiert.

Das Ergebnis

Um einen attraktiven Werbekatalog zu gestalten, brauchen Gröner Wiederverkäufer keine Produktbilder mühsam zusammenzusuchen, keine Preise nachzuschlagen, keine Kenntnisse zur Layoutgestaltung o.ä. zu besitzen, weil alle Elemente des Katalogs bereits zentral hinterlegt sind und auf einfachste Weise nutzbar gemacht werden. Dadurch ist auch die für Hersteller der im Katalog abgebildeten Waren wichtige Einheitlichkeit der Markenführung gewährleistet. Sowohl der Gröner Vertrieb als auch die bei dem Ulmer Unternehmen einkaufenden Textilveredler sind von dem neuen Werkzeug begeistert, mit dem sie noch wirkungsvoller