

07. September 2022

Digitale Transformation im Dresselhaus-Vertrieb
Für den Wandel bestens aufgestellt

Kaum ein Bereich des Lebens bleibt von der Digitalisierung unberührt – das ist auch bei den Mehrwertmachern von Dresselhaus nicht anders. Mit zeitgemäßen Hilfsmitteln ausgestattet, nutzen die Mitarbeitenden im Vertrieb längst die vielfältigen Möglichkeiten der digitalen Transformation.

Einer der wichtigsten Aspekte der Digitalisierung ist der Zeitvorteil: Heutige Kunden sind anspruchsvoll und in der Regel bestens informiert, entsprechend erwarten sie passende Angebote mit möglichst kurzer, punktgenauer Lieferung. Die Mehrwertmacher von Dresselhaus und ihr Vertriebsteam sind hier genau auf Kurs, um die Wünsche und Anfragen der Kunden zu bedienen und die benötigten Produkte rasch auf den Weg zu bringen. „Unsere digitalen Commerce-Lösungen zielen darauf ab, unseren Kunden durch die Nutzung digitaler Informationstechnologien in kürzester Zeit einen erfolgswirksamen Mehrwert an Information, Kommunikation und Transaktion zu verschaffen“, so Stephan Pertschy, Chief Sales & Marketing Officer (CSMO) bei Dresselhaus.

Ein wertvolles und leistungsstarkes Hilfsmittel dafür ist die neue Mehrwertplattform. Mit ihr steht den Vertriebsexperten von Dresselhaus ein zeitgemäßes Tool zur Verfügung, das den schnellen Zugriff auf die Dienstleistungen und Produkte von Dresselhaus ermöglicht. Die App ist dabei kein exklusives „Betriebsgeheimnis“, sondern frei erhältlich. Sie ist mit den gängigen Betriebssystemen iOS und Android kompatibel und damit für Kunden und Partner des C-Teile-Spezialisten ein echter Mehrwert. Mit wenigen Klicks sind auf der Mehrwertplattform aktuelle Angaben zu Produkten, Preisen und Verfügbarkeiten zu finden, und das mit der Möglichkeit, die gewünschten Waren auch sofort zu bestellen und die Lieferung zu veranlassen. Ein direkter Absprung über die Artikel- bzw. EAN-Nummern in das DIREKTportal zur Befüllung des Warenkorbs macht dies möglich.

Papier ist geduldig – und schwer!

Ein weiterer Vorteil der weitreichenden Digitalisierung für Vertrieb und Außendienst liegt buchstäblich auf der Hand: weniger gedrucktes Informationsmaterial, keine dicken, unhandlichen Kataloge mehr. Auch hier ist die Mehrwertplattform die beste Wahl, sie bietet Zugriff auf alle Broschüren, Aktionsflyer, Videos und viele weitere Infoquellen, die immer auf dem aktuellen Stand sind. Das kommt auch der Umwelt zugute, denn ändern sich Preise oder Produktdaten, muss nichts neu gedruckt werden. Nicht zuletzt: Mit einem Tablet-Computer lassen sich viele Aktionen durchführen, die mit Printmedien nicht möglich sind. Komplexe Zusammenhänge wie das Dresselhaus DIREKT RFID Kanban System können Interessenten

Pressemitteilung

unkompliziert und auf anschauliche Weise erläutert werden. Denn auch darum geht es: Partnern und Kunden eine Möglichkeit zu bieten, die Mehrwerte erlebbar zu machen, die sie von Dresselhaus erwarten können. Die App der Mehrwertplattform ist über den [Google PlayStore](#) sowie in Apples [App Store](#) erhältlich.

Mittel zum Zweck ist hier auch die DIREKTbox hybrid: das nachgebaute 3D-Modell einer Produktionsstätte, die mittels einer Augmented Reality App zum Leben erweckt wird. Gleichzeitig gibt es die DIREKTbox hybrid auch als Online-Version. Diese digitale Plattform erlaubt es Dresselhaus, das gesamte RFID System online zu zeigen und Kundenbesuche somit virtuell zu gestalten.

Digitale Vertriebswege sichern punktgenaue Lieferung

Die Mehrwertplattform von Dresselhaus ist ein neuer, wertvoller Baustein in der Strategie des Unternehmens, die Herausforderungen der Digitalisierung zu meistern – aber natürlich nicht der einzige. Ebenfalls gehören mit dem überarbeiteten Webshop (das Dresselhaus DIREKTportal) und dem Lieferantenportal die digitalen Vertriebswege dazu, über die sich Kunden und auch Zulieferer mit ihren Anfragen und Angeboten direkt an die Mehrwertmacher richten können. Vor allem in Verbindung mit dem Dresselhaus DIREKT RFID Kanban System stellen die Portale sicher, dass Unternehmen ihre Intralogistik mit der größtmöglichen Effizienz und einem hohen Grad an Automatisierung betreiben können.

(4.017 Zeichen inkl. Leerzeichen)

WIR SIND DRESSELHAUS:

Die Dresselhaus Gruppe gehört europaweit zu den führenden C-Teile-Spezialisten mit Schwerpunkten im Bereich Befestigungstechnik, Verbindungselemente, Sonder- und Zeichnungsteile. Mit seinen digitalen Lösungen bietet Dresselhaus zusätzlich die Möglichkeit zur Integration von weiteren kundenindividuellen C-Artikeln, eingebettet in den Gesamtprozess seiner Kunden. Unter dem Markenversprechen „Die Mehrwertmacher“ engagieren sich 770 Mitarbeiter täglich für die Kunden im In- und Ausland. Partner und Kunden von Dresselhaus schätzen das umfassende Know-how im C-Teile-Management, die innovativen Logistikservices und individuellen Kanban-Lösungen mit smarten Technologien im Bereich der Digitalisierung. Charakteristisch für Dresselhaus sind darüber hinaus partnerschaftliche Mehrwerte wie Fairness, Weitsicht, Verlässlichkeit und Kundennähe. Mit einer 70-jährigen Historie erzielte die Gruppe im Jahr 2021 einen Umsatz von 210 Mio. Euro. In Zukunft will Dresselhaus weiter wachsen und Kunden mit seiner hohen Innovationskraft neue Impulse geben.

Pressemitteilung

Bildübersicht:



Dresselhaus-Mehrwertplattform.jpg:

Die neue Mehrwertplattform von Dresselhaus ist als App für Tablets und Smartphones (iOS, Android) frei erhältlich und bietet Nutzern Zugriff auf das umfassende Informationsangebot des C-Teile-Spezialisten sowie viele weitere Funktionen

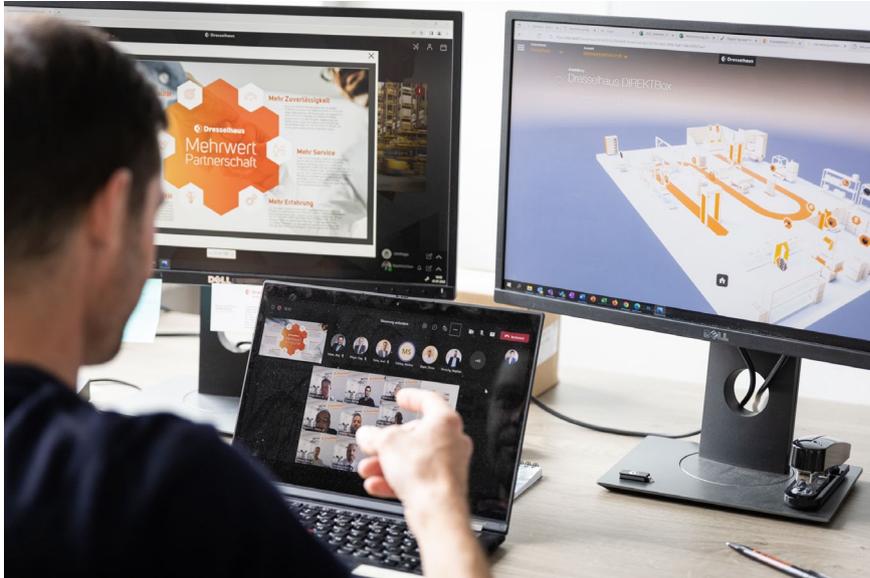
Bild: Joseph Dresselhaus GmbH & Co. KG



Dresselhaus-DIREKTbox-hybrid.jpg:

Die DIREKTbox hybrid als 3D-Modell wird mittels einer Augmented Reality App zum Leben erweckt

Bild: Joseph Dresselhaus GmbH & Co. KG



Dresselhaus-DIREKTbox-hybrid-online.jpg:

Die Online-Variante der DIREKTbox hybrid ermöglicht es, komplexe Sachverhalte auch per Videocall oder als virtuelle Messe an mehrere Teilnehmende zu übermitteln

Bild: Joseph Dresselhaus GmbH & Co. KG

Meta-Title:

Digitale Transformation im Dresselhaus-Vertrieb

Meta-Description:

Die neue Mehrwertplattform von Dresselhaus ist ein leistungsstarkes Tool, um die vielfältigen Möglichkeiten der digitalen Transformation zu nutzen.

Keywords:

Dresselhaus, Mehrwertplattform, DIREKTbox hybrid, digitaler Wandel, digitale Transformation, Mehrwert, Mehrwertmacher, digitale Vertriebswege, DIREKTportal, DIREKT RFID Kanban System

Deeplinks:

<https://www.dresselhaus.de/>

<https://www.dresselhaus.de/service/mehrwertplattform>

[Blätterkatalog Webregal \(dresselhaus.de\)](#)

<https://shop.dresselhaus.de/>

<https://www.dresselhaus.de/kontakt-1/lieferantenportal>

Pressemitteilung



Kontakt:

Georg Winterling
Teamleiter Marketing

Joseph Dresselhaus GmbH & Co. KG
Zeppelinstraße 13
32051 Herford
Tel.: +49 5221 932-109
G.Winterling@dresselhaus.de
www.dresselhaus.de