

## eBusiness

# Multi-Kanal für den Kunden bei Rothhaas

► **Mobiler Zugriff mit der Bestell-App „Scan24“ und eine neue Außendienst-Lösung über den E/D/E Multishop: Rothhaas aus Diez bietet seinen Kunden besten Komfort auf allen Kanälen. Denn der Kunde steht im Mittelpunkt.**

„Der Kunde soll stets den gewünschten Kanal bekommen, um sich im Rahmen eines Multi-Kanal-Modells mit dem Handel zu vernetzen“, betont Rothhaas-Geschäftsführer Stefan Seck. Das Rüstzeug dafür, Warenwirtschaft und E/D/E Multishop, sind bei dem Spezialisten für Technischen Handel aus Diez gekoppelt.



Stele der Firma fischer. (Fotos: Rothhaas)

Die Schnittstelle tauscht Daten in Echtzeit aus. Das ist auch die Grundlage von „Scan24“. Seit einem Jahr ist die Bestell-App im Einsatz. Seck: „Sie bietet den Vorteil des mobilen Zugriffs, Kunden können auf der Baustelle direkt bestellen. Der Scan eines Schrauben-Kartons etwa verrät sofort, ob das Produkt bei uns vorrätig ist und was es kostet.“ Das sei eine langfristige Investition. „Wenn die jüngere Generation nachrückt, zahlt sich das aus. Wichtig ist es, als Fachhändler Trends zu erkennen und umzusetzen.“

Jeder Auftrag läuft direkt in den Pool der Warenwirtschaft, wo eine Plausibilitätskontrolle erfolgt. Fehler durch händische Erfassung gibt es kaum noch. „Alle Bestellungen sind eindeutig“, schwärmt Seck.

Das zweite große Thema bei Rothhaas ist die neue Multishop Außendienst-App, die das Unternehmen zusammen mit Christian Obeser, E/D/E Team Beratung und Vertrieb, umgesetzt hat. Sie stellt alle Infos für den Außendienst beim Kunden dar und bindet ihn ebenfalls ins Multi-Kanal-Konzept ein. „Dank der Multishop Außendienst-App ist jeder Außendienstler als Nutzer im Shop angemeldet. Logt er sich ein, kommt er direkt in die Umgebung des Kunden, sieht exakt die Konditionen, Aufträge, Rechnungen.“ Tätigt er eine Bestellung, geht die sofort mit dem Vermerk „bestellt durch Au-

ßendienst Rothhaas“ ein. Zeitgleich erreichen die Bestellungen über den Multishop direkt die Rothhaas-Warenwirtschaft. „Der Außendienst hat kompletten Zugriff auf sämtliche Informationen. Der Infostand ist überall gleich.“ Wichtig ist, dass viele Daten im Multishop liegen, bei Rothhaas sind es derzeit 680 000 Artikel. Seit einem Monat ist die App auf den Tablets des Außendienstes installiert und hat sich seitdem zu einem Standard entwickelt.

Ein weiterer neuer Service im E/D/E Multishop von Rothhaas ist die Integration von loadbee: Dank dieser für Händler kostenlosen Anwendung, die von einem innovativen Start-up entwickelt wurde, sind zusätzlich Hersteller-Informationen bis hin zu CAM/CAD 3D-Daten, Videos, und PDF-Datenblättern immer nur einen Klick entfernt. „Das sind 100 Prozent Echtzeit-Infos vom Hersteller“, betont Seck. Der Aufruf der Hersteller-Informationen erfolgt direkt aus der Artikelansicht. Umgesetzt wurde der Service gemeinsam von Rothhaas, E/D/E Mitglied Werkzeug Weber und Volker Borchert, E/D/E Team Beratung und Vertrieb.

loadbee läuft bald auch auf einer digitalen Verkaufs-Stele der Firma fischer. Das weltweit erste Projekt dieser Art im PVH bildet den kompletten loadbee-Service direkt bei Rothhaas in der Ausstellung ab und bietet neue Interaktionsmöglichkeiten. [pj]

#### Ansprechpartner:

Martin Reinke

E/D/E Geschäftsbereichsleiter  
Geschäftsbereich eBusiness

+49 202 60 96-983

[martin.reinke@ede.de](mailto:martin.reinke@ede.de)



Das Hauptquartier von Rothhaas in Diez.



Sorgt für Datentiefe: loadbee.