

Presseinformation

Eine für alle

Zentrale Produktdatenbank hilft Baustoffhändlern bei der Kundenberatung

Kompetente Kundenberatung und leistungsfähige Logistik sind die Pluspunkte, mit denen der deutsche Baustoffhandel seine Stellung am Markt behauptet. Mit überzeugenden Produktkenntnissen der Mitarbeiter und fachgerechter Vermittlung des Wissens an die Kunden will der Fachhandel seine Wettbewerbsposition sichern. Die Beschaffung und Bereitstellung von Produktabbildungen, Anwendungsbeispielen, Verarbeitungshinweisen und technischen Daten in der erforderlichen Qualität und Aktualität ist dabei die größte Herausforderung. Für Baustoff-Fachhändler, deren Sortiment nicht selten weit über 100.000 Artikel von über 300 Lieferanten umfasst, stellt eine zentrale Datenbank die nötigen Bild- und Textdaten in redaktionell aufbereiteter Form bereit. Sie ermöglicht es dem Handel, mit moderner Internet-Technologie und ohne eigenen Aufwand für Datenbeschaffung und -aufbereitung auf fundierte und umfassende Fachinformationen zuzugreifen, um vor Ort oder auf der eigenen Website den Informationsbedarf der Kunden zu befriedigen.

Die zentrale Datenbank wird betrieben von der Firma Heinze in Celle und als Web Service zur Verfügung gestellt. Der Spezialist für die Vermarktung von Bauprodukten versteht sich als Branchendienstleister und unterstützt seit mehr als 45 Jahren Hersteller von Bau-, Einrichtungs- und Ausstattungsprodukten auf dem Weg zu ihren Kunden. Mit dem HeinzeBauOffice hat das Unternehmen eine in ihrem Umfang einzigartige Produktdatenbank aufgebaut. Architekten und Planer, private Bauherren und Modernisierer, der Baustoff-Fachhandel, Wohnungsunternehmen, kommunale Bauherren und Bauausführende können online nach Bauprodukten suchen und sich mit Bildern, Zeichnungen und detaillierten technischen Daten über rund 300.000 Bauprodukte informieren.

Die Daten werden im Auftrag der Industrie durch eine Fachredaktion erfasst, aufbereitet und permanent aktuell vorgehalten. Ein Web Service ermöglicht die direkte Kommunikation zwischen der Warenwirtschaftssoftware des Händlers, seinem Intranet oder Internet-Angebot und der Datenbank bei Heinze. Per Mausklick können die Verkaufsberater im Handel, zum Beispiel im Kundengespräch oder während der Auftragserfassung, benötigte Detailinformationen anfordern. Die Daten werden „just in time“ übermittelt und in einer individuell angepassten Optik ausgegeben.

Springer BauMedien GmbH
Heinze
Bremer Weg 184
29223 Celle
Telefon 05141 50-0
Fax 05141 50-104
kundenservice@heinze.de
www.heinzebauoffice.de
www.heinze-baumedien.de

Geschäftsführer
Harm van Maanen
Monica Sawhney
Dirk Schöning

Handelsregister
Amtsgericht Lüneburg
HRB 100051

**Abdruck frei.
Beleg erbeten.**

Ansprechpartnerin Presse:
Springer BauMedien GmbH
Heinze
Tanja Zeggert
Bremer Weg 184
29223 Celle
Telefon 05141 50-207
Fax 05141 50-6207
E-Mail: tanja.zeggert@heinze.de

**Weitere Presseinformationen
finden Sie unter
www.heinze-baumedien.de**

- 2 -

Rund 150 Fachhandelsunternehmen haben die Produktdatenbank bereits in ihre Internet-Präsenz eingebunden. Zu ihnen gehört die Gruppe Bauen + Leben, ein Zusammenschluss von zehn niederrheinischen Baustoffhändlern mit insgesamt 21 Standorten. Lothar Knops (EDV) begründet den Schritt wie folgt: „Unsere Kompetenz und Leistungsfähigkeit müssen wir auch im Internet beweisen. Mit der zentralen Datenbank im Rücken haben wir ohne großen Aufwand eine effiziente Website mit aktuellen Produktinformationen und hohem Informationswert. Das kommt bei unseren Kunden und unseren Mitarbeitern gleichermaßen gut an!“

Weitere Informationen zum HeinzeBauOffice und dem Web Service für den Baustoff-Fachhandel sind zu finden unter www.heinzebauoffice.de.
