

## Fallstudie: Ytong Bausatzhaus GmbH



### Beschreibung des Unternehmens

Ytong Bausatzhaus GmbH gehört neben den Marken Ytong, Hebel und Silka zum 2002 gegründeten Xella Konzern. Damit umfasst das Angebot von Xella die gesamte Porenbeton- und Kalksandstein-Produktpalette bis hin zu innovativen Baukastensystemen und vorkonfektionierten Wandbausätzen. In Deutschland wurden Xellas Marktaktivitäten in mehrere Gesellschaften eingebündelt, so dass sie nah am Kunden und den Wünschen deren Partnern sind.



Heute sind rund 7400 Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern für Xella aktiv. Xella verfolgt ein langfristiges und profitables Wachstum in wirtschaftlich aussichtsreichen Märkten und erzielte 2006 einen Umsatz von 1,2 Mrd. Euro.

### Anforderung des Unternehmens

Ytong Bausatzhaus GmbH vertreibt Ihre innovativen Baukastensysteme und die vorkonfektionierten Wandbausätze in Deutschland über mehr als 60 Franchiseunternehmen (Franchisenehmer). Diese besuchen nach Vorgabe des Marketings regelmäßig regionale Ausstellungen um die Produkte der Ytong Bausatzhaus GmbH potenziellen Kunden zu präsentieren. Damit nicht alle Franchisenehmer Präsentationssysteme erwerben müssen, wurde seit 2000 ein Bestand an Messe- und Ausstellungssystemen über diverse Lieferanten bezogen, zentral und durch die Abteilung Marketing der Ytong Bausatzhaus GmbH verwaltet.



Die zunehmende Anforderung des Franchisenetzes und die zunehmende Inanspruchnahme der Messesysteme führten zu einer drastischen Komplexitätserhöhung in der Verwaltung der Systeme. Die Zunahme der Einsätze sowie die oftmals nur geringe Kenntnis der Franchisenehmer im Auf- und Abbau der Systeme führten darüber hinaus zu vermehrten Defekten an den Systemen. Im Ergebnis wurde es immer schwieriger mit dem aktuellen Bestand der Systeme sowie der sich in Reparatur befindenden Systeme die gewünschten Messen abzudecken. Für die Ytong Bausatzhaus GmbH resultierten folgende Anforderungen:

- **Reduktion der Bestellungs-komplexität der angeforderten Systeme**
- **Erhöhung des Bestandes an Systemen**
- **Reduktion der System-beschädigungen durch unsachgemäßen Auf- und Abbau**

**Fallstudie: Ytong Bausatzhaus GmbH**



**Arbeitskonzept**

In einem ersten Ansatz schrieb YTONG Bausatzhaus GmbH neue Messe- und Ausstellungssysteme aus, um die erhöhte Nachfrage durch eine Bestandserhöhung bedienen zu können. Dabei wollte man jedoch neue Systeme auswählen, die weniger fehleranfällig sind als die bestehenden Systeme. Unter einem von vielen Unternehmen wurde die WWM Gruppe zur Präsentation der mobilen Präsentationssysteme der WWM MobilePresentation eingeladen. Der Kundenberater von WWM erkannte jedoch im ersten Briefing schnell, dass der Lösungsansatz nicht in einer Erhöhung oder Veränderung des Displaybestandes zu suchen war, sondern vielmehr eine integrierte Marketing Lösung benötigt wurde. Der Kundenberater erarbeite daher mit den Bereichen WWM DigitalPrinting und WWM Services eine integrierte Lösung in fünf Modulen:

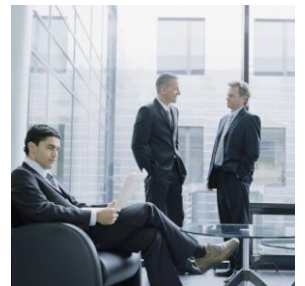
- **Entwicklung eines Online Serviceportals**

Auf Basis der myWWM Softwaretechnologie wurde ein Onlineportal vorgeschlagen, in dem die Franchisenehmer Ihre Bestellungen für die Ausstellungssysteme über das Internet einbuchen können. Durch die grafische Darstellung der Produkte sowie die exakte Bemessung benötigen die Franchisenehmer darüber hinaus keine Beratung seitens der Abteilung Marketing bei der Auswahl der Systeme.



- **Kostenlose Bereitstellung von Ausstellungssysteme**

Im Rahmen des myWWM-Konzeptes bietet die WWM Services ausgewählte Ausstellungssysteme zur kostenlosen Miete an. Damit kann der gestiegene Bedarf an Systemen ohne Investitionen gedeckt werden. Darüber hinaus werden nur „funktionsfähige“ Systeme vermietet. D.h. YTONG Bauhaus GmbH muss sich über die Systemdefekte keine Sorgen machen, da immer ausreichend einsatzfähige Systeme bei der WWM Services zur Verfügung stehen.



- **Pauschaler Auf- und Abbauservice**

Für größere Stände, die Produktwissen zum Aufbau voraussetzen, wurde der pauschale Auf- und Abbauservice zu Festpreisen im Portal integriert. Damit werden diese Stände in Zukunft nicht über die Franchisenehmer, sondern über geschultes Personal der WWM Services auf- und abgebaut. Damit sollte die hohe Defektrate bei diesen Systemen, verursacht durch unsachgemäße Handhabung, reduziert werden.



## Fallstudie: Ytong Bausatzhaus GmbH



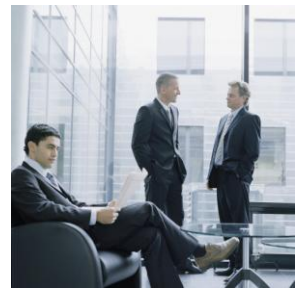
### • Einlagerung der bestehenden Systeme

Um eine schnelle Lösung der aktuellen Probleme zu ermöglichen, wurde die sofortige Einlagerung der bestehenden Systeme im Logistikcenter der WWM Services vorgeschlagen. Dies würde eine zuverlässige Abwicklung der Versendungen, sowie des Auf- und Abbauservices sicherstellen. Darüber hinaus ermöglicht es eine präzise Bestandsaufnahme und Bebilderung der bestehenden Produkte in der myWWM Portallösung. Defekte Systeme und Grafiken können durch die eigene Großformatdigitaldruckerei der WWM Gruppe schnellstmöglich und hochwertig durchgeführt werden.



### • Skalierbarkeit

Die Nutzung der kostenlosen Mietsysteme der WWM Services ermöglicht darüber hinaus die Befriedigung von erhöhter Nachfrage. Steigt in einem Betrachtungszeitraum die Anzahl der benötigten Messesets, so werden diese von der WWM Services kostenlos bereitgestellt. Lediglich die benötigten Grafiksets müssen käuflich erworben werden. Aufgrund der 24 Stunden Lieferzeit der WWM Großformatdruckerei werden die Produktionen von Grafiksets erst bei Auftreten des Engpasses angestoßen.



## Gründe für die Zusammenarbeit mit der WWM Gruppe

Im Rahmen einer umfangreichen Besprechung des Lösungsansatzes mit den Franchisenehmern hat sich die YTONG Bausatzhaus GmbH für den Lösungsansatz von WWM entschieden. Insbesondere die Adressierung der einzelnen Anforderungen des Bereichs Marketing war der ausschlaggebende Grund:

- Die myWWM Portallösung entlastet den Bereich Marketing vollkommen von den Bestellungen, da diese vom Portal aus direkt zur WWM Services weitergeleitet werden.
- Eine Investition in neue Systeme war beim Konzept der WWM Gruppe nicht notwendig, da alle in Zukunft benötigten Stände von der WWM Services kostenlos zur Verfügung gestellt werden.

## Fallstudie: Ytong Bausatzhaus GmbH



- Der aktuelle Bestand konnte innerhalb einer Woche von der WWM Services in das eigene Logistikcenter überführt werden. Reparaturen konnten aufgrund der eigenen Digitaldruckerei der WWM Gruppe zeitnah durchgeführt werden und somit alle laufenden Anforderungen sichergestellt werden.
- Die Lösung erwies sich in vielerlei Hinsicht als äußerst skalierbar. So werden bei zunehmendem Bedarf benötigte Systeme kostenlos zur Verfügung gestellt. Des Weiteren können in das myWWM Portal auch Werbemittel und anderen marketingrelevante Produkte integriert werden.

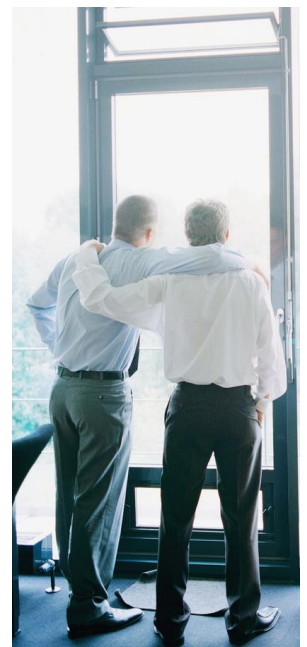
Nicht zuletzt war auch das Vertriebs- und Beratungskonzept von WWM überzeugend. Obwohl für den genannten Lösungsansatz eine Vielzahl von Produkten und Dienstleistungen kombiniert werden müssen, hat jeder Kunde lediglich einen regionalen Ansprechpartner. Darüber hinaus verfügt die WWM Gruppe über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der effizienten Abwicklung von Messen.

## Zusammenarbeit

In einem ersten Schritt wurden die bestehenden Systeme vom Lager der YTONG Bausatzhaus GmbH abgeholt und im WWM Logistikcenter inventarisiert. In diesem Zuge wurden die Systeme auch repariert und teilweise mit neuen Grafiken versehen.

Gleichzeitig mit der Inventarisierung wurden diese Systeme auch im myWWM Onlineportal mit ausführlichem Bildmaterial dargestellt und zur Online Bestellung bereitgestellt. Bereit zwei Wochen nach dem „Startschuss“ war das Portal einsatzfähig und die Bestellungen der Franchisenehmer konnten direkt von der WWM Services entgegengenommen werden.

Die Zusammenarbeit unterlag einer permanenten Optimierung. Insbesondere die Auswertungsmöglichkeiten der myWWM Software ermöglichten es nach einer gewissen Einsatzzeit, die Abrufzahlen der verschiedenen Systeme und Grafikmotive zu analysieren. Im Ergebnis wurden „Ladenhüter“ aus dem Prozess eliminiert und „Top Seller“ im Bestand erhöht.



## Fallstudie: Ytong Bausatzhaus GmbH



Systeme, die sich gerade beim Aufbau durch den Franchisenehmer als problematisch erwiesen haben, wurden entweder ganz aus dem Programm genommen oder durch kostenlose Mietsysteme ersetzt, die sich einfacher auf- und abbauen lassen. Kombinationen von Produkten, die häufig gemeinsam bestellt werden, wurden in Sets zusammengefasst um den Online-Bestellprozess nochmals zu vereinfachen. Im ersten Jahr des Einsatzes wurden 40 Messestände über das myWWM Portal von YTONG Bausatzhaus GmbH abgewickelt. Dabei wurden alle Prozesse zentral von der WWM Services koordiniert und überwacht. Die Tendenz ist weiter steigend.

## Ergebnis der Zusammenarbeit

Die realisierte Lösung hat es der YTONG Bausatzhaus GmbH – insbesondere dem Bereich Marketing – ermöglicht, die gesamte Koordination der Messeaktivitäten auf das myWWM Portal und den Bereich Services der WWM Gruppe auszulagern. Dabei wurde das gesamte Konzept durch variable Kosten getragen. D.h. mit Ausnahme der Programmierung des Lösungsportals sowie der Produktion der neuen Grafikmotive fielen keine Startkosten an.



Die variablen Kosten der Lösung werden von der WWM Services den Franchisenehmern berechnet und abgerechnet (Factoring und Billing). Im Ergebnis wurde der Bereich Marketing maßgeblich entlastet und konnte sich von nun an auf strategische Aufgaben konzentrieren.

## Fallstudie: Ytong Bausatzhaus GmbH



## Vorstellung der WWM Gruppe

Die WWM-Gruppe ist der führende Anbieter für integrierte Marketing Lösungen. Dabei vernetzt die Gruppe Produkte und Dienstleistungen aus folgenden Bereichen:

WWM MobilePresentation entwickelt und produziert mobile Präsentations-Systeme.



WWM CorporateArchitecture entwickelt im Projektgeschäft Messestände und Displaylösungen für den Innen- und Außenbereich.



WWM DigitalPrinting verfügt als Großformat-Digitaldruckerei über alle modernen Digitaldruckverfahren. Hier werden in bis zu drei Schichten Platten-, Rollen- und Textildruckmaschinen betrieben.



WWM Services entwickelt und betreibt Portal- und Logistiklösungen zum vollständigen Business Process Outsourcing im Bereich Marketing.



Die Verschmelzung der vier Kompetenzzentren zu einer Lösung sowie das breite Angebot an Dienstleistungen und Services macht die WWM Gruppe einzigartig. Von vier Standorten in Deutschland und drei ausländischen Niederlassungen bedient die WWM Gruppe heutzutage ihre Kunden weltweit. Firmen wie Thyssen Krupp, Toyota, Deutsche Telekom, Jaguar, Novartis und viele andere verlassen sich auf die umfangreiche Unterstützung des WWM-Teams und greifen immer wieder drauf zurück. Lösungsorientierung, Geschwindigkeit und Kundenzufriedenheit bestimmen die täglichen Bemühungen der WWM Gruppe.