



VERNETZUNG IN DER PRAXIS

E-Commerce in einer rückständigen Branche?

DAS UNTERNEHMEN.



Hersteller von Produkten, Systemen und Lösungen
für die Trinkwasserversorgung

Kernmarkt:
Trinkwasserversorgung

Vertrieb:
3-stufig / Großhandel

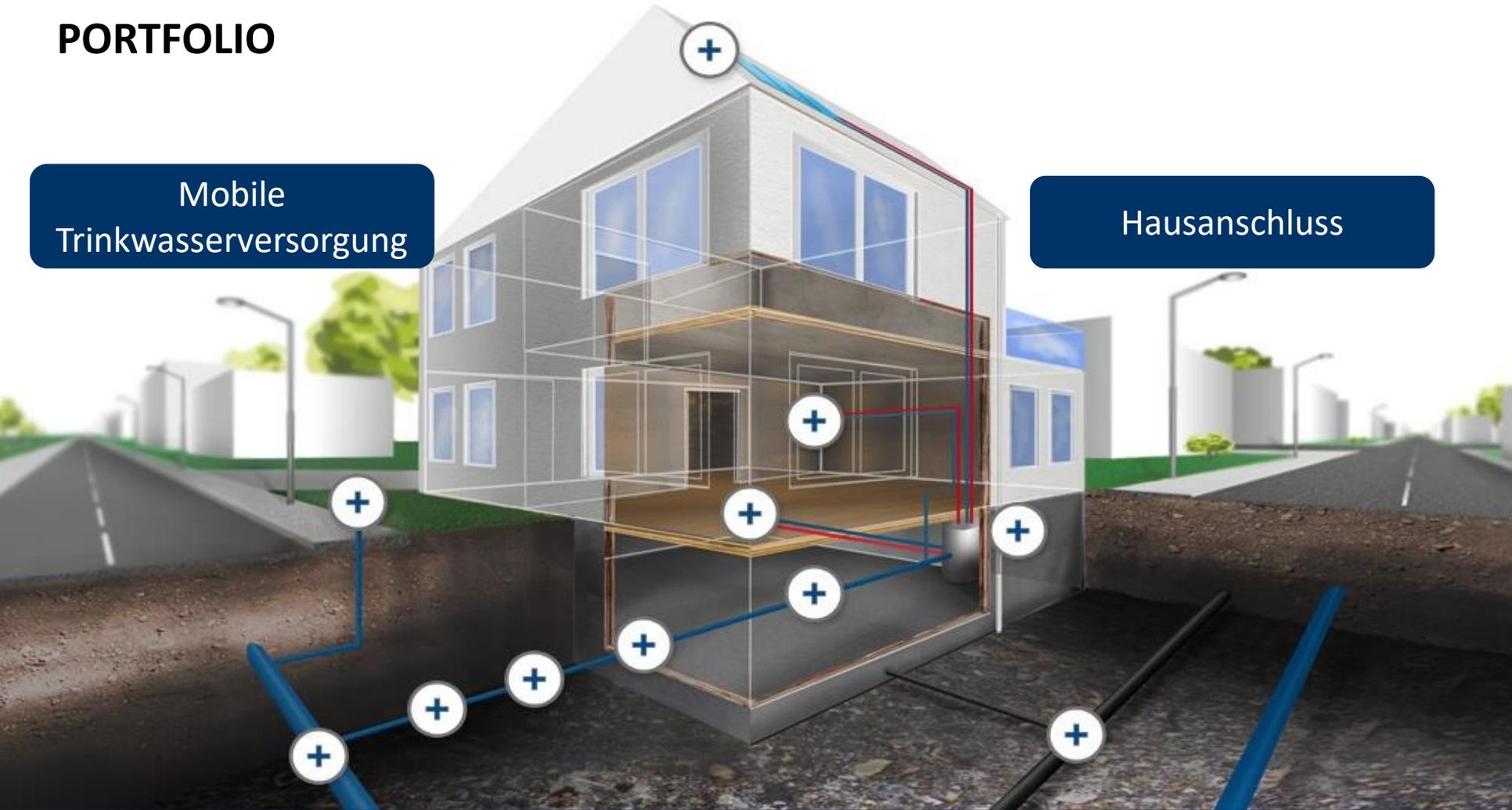
Kunden:
Wasserversorger
Kommunen

- Außendienst
- Kundenmanagement
- Messen
- Homepage

PORTFOLIO

Mobile
Trinkwasserversorgung

Hausanschluss



Vom Hersteller von Messingverbindern ...



...zum Systemanbieter von Lösungen für
intelligente und effiziente Versorgungsnetze



Digitale Lösungen für die Wasserversorgung



BEULCO Standrohrmanager



BEULCO TrackIT



BEULCO Standrohrmanager



Stammdaten

Mietkaution, Wasserpreise,
Säumnisgebühr,...

Inventarliste

Liste der Standrohre mit
Zubehör und Status

Einsatzorte

Kartenübersicht über die
Einsatzorte der Standrohre

Nummer	Vertragsdatum	Name	Firma	Ort	Straße	Baustelle Ort	Baustelle
✓ 9	09.01.2017	Mueller, Max	Mueller & Mueller	Herford	Alte Heerstr.	Herford	Alte Heerstr.
✓ 8	09.01.2017	Mueller, Alex		Hiddenhausen	Am Frauenholz	Hiddenhausen	Am Frauenholz
✓ 6	15.10.2013	Mueller, Hugo		Hiddenhausen	Akazienweg	Hiddenhausen	Akazienweg

Vertragsmanagement

Rechtssicher alle Vertragsdaten
hinterlegbar. Automatische
Generierung des Mietvertrages

Benachrichtigungen

Überschrittene Ablesintervalle,
anstehende
Systemtrennerprüfung,
Zählereichung

Autom. Rechnung

Rechnungsdaten werden bei
Rückgabe automatisch erzeugt

Mahnwesen

Erinnerungsschreiben und
Mahnungen werden direkt
generiert

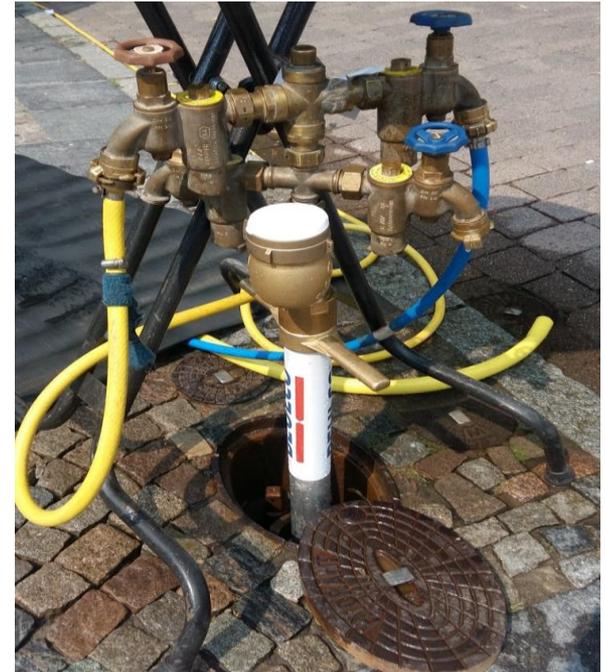
Zwischenablesung

Erinnerung zur
Zwischenablesung und
Rückgabe



Standrohre im Einsatz sind intransparent

- Gefahr von Diebstahl
- Unberechtigte Entnahme von Trinkwasser
- Betrieb an fremden Wassernetzen
- Einhaltung der einschlägigen DIN Normen und DVGW Regelwerke?
- Einhaltung der Trinkwasserverordnung?





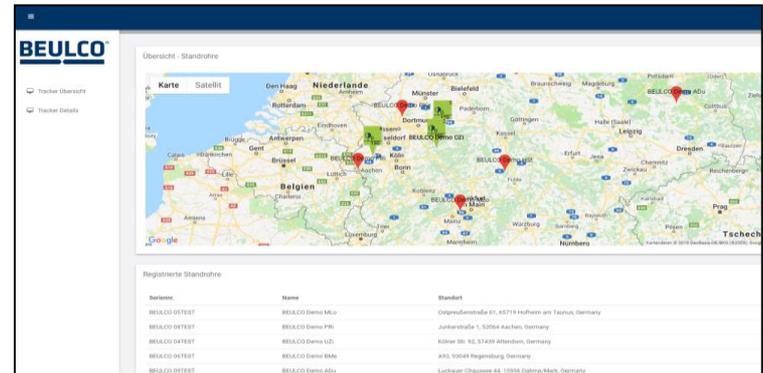
BEULCO TrackIT



+

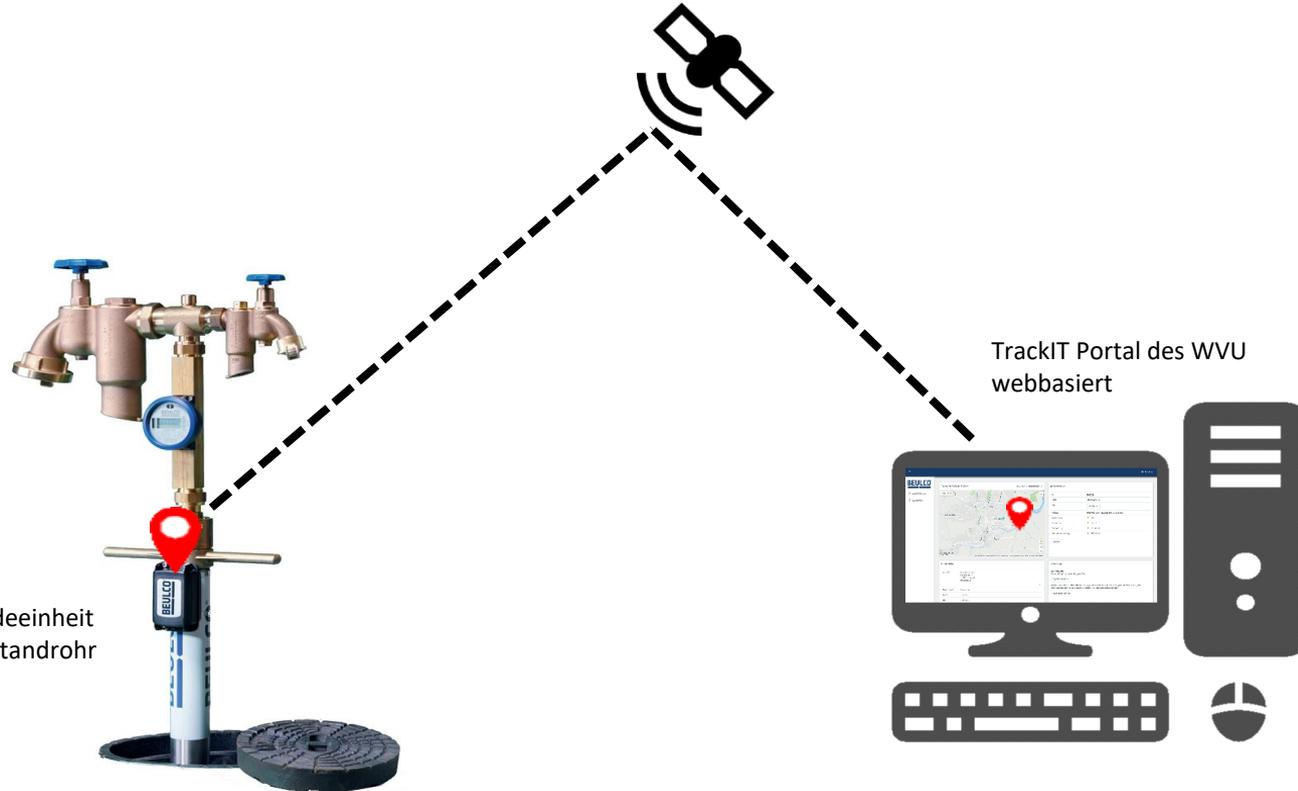


+





BEULCO TrackIT



GPS-Sendeeinheit
fest am Standrohr
montiert

TrackIT Portal des WVU
webbasiert

DIE HERAUSFORDERUNG.

„Das haben wir schon immer so gemacht.“

- Konservative Branche (Fax und Telefon sind im daily use)
- Geringer Digitalisierungsgrad
- Digitalisierung wird von Ver- und Entsorgern mit Zurückhaltung betrachtet. (kein Druck durch Quasi-Monopole)
- Dreistufiger Vertriebsweg ist komplex darzustellen
- Regionalität (Vertriebsgrenzen/Handelsstruktur)

Welche Möglichkeiten im Online-Business gibt es?

- **Eigener Webshop**
(aufwändig im Handling und teuer in der Erstellung, eingeschränktes Produktportfolio für den Kunden)

- **Plattformen**
 - Amazon
 - Mercateo Shop
 - Conrad (keine Erfahrung)
 - Mercateo Unite
 - ...

Produktdaten?

- Amazon
 - Amazon verkauft an Kunde, BEULCO tritt nicht auf,
 - Schneller Zugang durch Dropshipping
 - Darstellung des gesamten Produktprogrammes möglich
 - zukünftiger Preisdruck
 - Keine klare Trennung zwischen B2C und B2B
- Mercateo Shop
 - anonymes Angebot
 - Mercateo verkauft an Kunde
 - Preis zählt alleine
 - nur für C-Artikel sinnvoll
- Ebay
 - Fast nur B2B
- Mercateo Unite

- Darstellung des drei-stufigen Vertriebsweges
- Nur B2B
- Datenqualität in unserer Hand
- Gesamtes Sortiment
- Auflösung regionaler Grenzen (auch Herausforderung)
- Stärkung der Zusammenarbeit mit unseren Partnern (FGH)