

XOM Case Study

Husemann & Hücking geht online mit dem XOM eShop

” Der Marketing-Effekt des neuen Online-Shops war sofort spürbar. Wir haben mehr und mehr Anfragen von Neukunden erhalten.

André Langer, Unternehmensleitung Husemann & Hücking GmbH

Der Kunde: Husemann & Hücking ist mit über 100 Jahren Erfahrung Spezialist für offene und geschweißte Spezialprofile, Anschlagprofile und Profilsysteme. Das Unternehmen ist ein verlässlicher Partner für alle Einsatzbereiche rund um das Stahlprofil.

Die Herausforderung: Das Unternehmen will mit digitalen Lösungen vorneweg gehen. Die Zeit von Industrie 4.0 soll genutzt werden, um die Vorreiter-Rolle des Unternehmens zu manifestieren.

Die Lösung: Der XOM eShop als schnell einsetzbares Tool, das auf die Bedürfnisse des Handels mit Werkstoffen zugeschnitten ist und den Online-Verkauf über den eigenen Webshop ohne viel Aufwand möglich macht.

Husemann & Hücking
Profile GmbH



Lagerprofile, Spezialprofile und WP Systeme

Zum Produktionsprogramm von Husemann & Hücking zählen Standardprofile, Spezialprofile, Edelstahlprofile und Profilsysteme aus Stahl. Zu den verfügbaren Lagerprofilen gehören die am Markt bekannten Produktgruppen der WP PROFILE und KP scharfkant Profile. Beide Profilmwelten sind unverzichtbares Konstruktionselement für nahezu jede Lösung in der Metallbranche. Spezialprofile werden nach individuellen Vorgaben zu Form, Werkstoff und Anarbeitung auftragsbezogen direkt für die Kunden von Husemann & Hücking gefertigt.

„Nicht weil wir es brauchen, sondern weil wir es wollen“

Husemann & Hücking ist ein Traditionsunternehmen, das den Kontakt zu seinen Kunden schätzt und pflegt. Auch, um mehr Zeit für intensiven Kundenkontakt zu haben, entschied sich André Langer für die Einführung eines XOM eShops: „Mit XOM eShop erfüllen wir zahlreiche Kundenwünsche nach einer digitalen Abwicklung“, erklärt er. Hieran erkenne man das Umdenken in der Branche: „Auch wir sehen die Digitalisierung als große Chance, die Unternehmensabläufe noch moderner und kundenorientierter zu gestalten“, so Langer weiter.

“ XOM eShop ist für uns Image- und Produktwerbung. Wir vermitteln mit unserem eShop die Firmen-Modernität und erweitern unsere Reichweite.

André Langer, Unternehmensleitung Husemann & Hücking GmbH



Shop-Anbieter mit Marketingeffekt

Durch bereits bestehende Geschäftskontakte wurden Husemann & Hücking auf XOM Materials und die digitalen Lösungen für die Stahlbranche aufmerksam. Seit des Launches des Webshops von Husemann & Hücking, auf dem vor allem die Lagerprodukte WP- und KP-Profile und -Systeme angeboten werden, profitiert das Unternehmen von vielen Anfragen von Neukunden, die vor allem über die Nutzung von Suchmaschinen auf den eShop des Unternehmens aufmerksam werden.

Das unterstreicht nach André Langer den Mehrwert eines eigenen Online-Shops: „Natürlich haben wir unsere Stammkunden, die regelmäßig unsere Produkte erwerben. Der Online-Shop erweitert diesen Kreis im direkten und indirekten Geschäft.“

Vertrauen haben

Nach erfolgreicher, schneller Umsetzung des eigenen Online-Shops, sehen sich Husemann & Hücking in ihrem Weg Richtung Digitalisierung bestätigt. Im Jahr 2020 zeigte die Digitalisierung der Branche mehr denn je ihre Notwendigkeit.

André Langer empfiehlt: Vertrauen in die Branche. „Hier steckt so viel Know-how. Die Digitalisierung hilft uns dabei, die Potenziale voll auszuschöpfen. Es braucht Mut, sich von alten Organisationsabläufen zu trennen, um auch wirtschaftliche Vorteile zu gewinnen“.



Feedback geben und schnelle Umsetzung erleben

Husemann & Hücking ist einer der ersten Produzenten mit dem XOM eShop gewesen. Die ersten Gespräche zur Ausgestaltung fanden im Winter 2018 statt, seit dem Frühjahr 2019 ist das Unternehmen mit seinem Shop online. Dabei ist das Unternehmen in regem Austausch mit XOM Materials und gibt dem persönlichen Ansprechpartner bei XOM Materials regelmäßig Feedback: „Wünsche bezüglich des Designs oder neuer Funktionalitäten werden besprochen, und die Umsetzung schnell angegangen“, berichtet Langer.

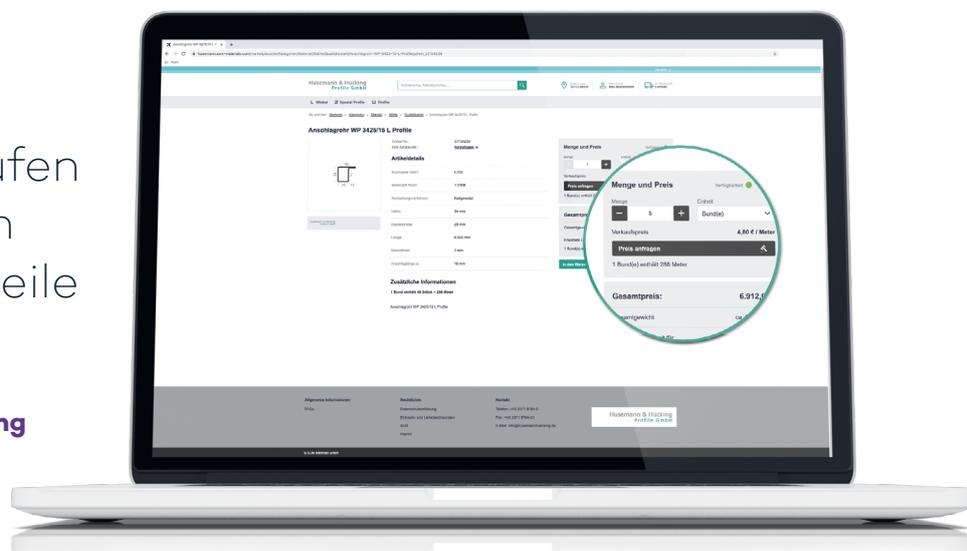
Detaillierte Produktinformationen

Produkte mit dazugehörigen Artikeldetails und Bildern und Zeichnungen können schnell ins System geladen werden. Dabei sind auch branchencharakteristische Funktionen wie kundenspezifische Preise, die Definition eigener Artikelnummern oder die Anzeige von Verfügbarkeiten problemlos einsetzbar.

„Wir sind ein sehr kundenorientiertes Unternehmen, das seinen Kunden neben kompetenter Beratung auch eine schnelle Kommunikation, einen zusätzlichen Einkaufskanal und so viele Informationen wie möglich bereitstellen möchte. Das wird durch unseren eigenen eShop noch stärker akzentuiert“, resümiert André Langer.

” Es braucht Mut, sich von alten Organisationsabläufen zu trennen, um auch wirtschaftliche Vorteile zu gewinnen.

**André Langer, Unternehmensleitung
Husemann & Hücking GmbH**



Vorteile von XOM eShop auf einen Blick

- › Verwaltung von Bestellungen, Kunden, Preisen, Liefergebieten und erzielten Umsätzen.
- › Automatisierter Upload und stündliche Updates von Lagerbeständen, Produkt- und Preislisten.
- › Branchenspezifische Features wie Cut-To-Length, Berücksichtigung der Rüstkosten, kundenspezifische Preise, Definition eigener Artikelnummern etc.
- › Detaillierte Produktseiten mit materialspezifischen Informationen.
- › Verfügbarkeiten und Lieferzeiten jederzeit für Kunden einsehbar.
- › Zugang zu Marketing- und Businessdaten von Online-Kunden, aus denen sich Trends und Möglichkeiten ableiten lassen.
- › Unterstützung vor, während und nach dem Start bei der Vermarktung Ihres Online-Shops.



XOM – Smart solutions for buyers and sellers

XOM Materials ist die Online-Plattform für den Handel mit Werkstoffen wie Stahl, Metall und Kunststoff. Sie umfasst intelligente und schnell einsatzbereite Beschaffungs- und Verkaufslösungen, mit denen sich Käufer und Verkäufer zukunftssicher aufstellen können. XOM ermöglicht Kunden eine einfache Digitalisierung, ohne dabei in die Entwicklung eigener Lösungen investieren zu müssen. Gegründet 2017 in Berlin, unterhält XOM Büros in Berlin, Duisburg und Atlanta. Das Unternehmen beschäftigt über 50 Mitarbeiter.

→ Ihr Kontakt

Sie möchten mehr über XOM eShop erfahren? Gerne beantworten wir Ihre Fragen oder führen für Sie eine Live-Demo durch. Bitte wenden Sie sich dazu an unser Sales Team.



Christian Achleitner
Key Account Manager

+49 (0)30 555 7970 10
sales@xom-materials.com