



Mit der Zeit gehen bedeutet Neues anzupacken

Guten Tag

Digitalisierung ist heute in aller Munde und bringt erwiesenermassen viel Potenzial und Möglichkeiten mit sich. Auch wir bei airomat haben die Zeichen der Zeit erkannt und die Corona Einschränkungen dazu genutzt, nebst diversen Prozess-Optimierungen sowie einem Social Media Konzept auch einen neuen Online-Shop aufzubauen.

Obwohl der persönliche Kontakt für uns nach wie vor von höchster Wichtigkeit ist, sehen wir das Online-Shopping aber situativ als Zukunft des Einkaufens. Ein Online-Shop sollte daher für ein B2B Unternehmen unserer Meinung nach nicht nur Pflicht, sondern auch Kür sein.

Othmar Kiener
CEO / Inhaber

Interview mit Othmar Kiener, Inhaber und CEO von airomat

Wieso braucht airomat Ihrer Meinung nach einen Online-Shop?

Obwohl der persönliche und direkte Kontakt für uns nach wie vor enorm wichtig ist, haben wir durch Gespräche und das Feedback unserer Kunden erkannt, dass gewisse Prozesse durch einen Online-Shop für beide Partner vereinfacht werden können. Nicht immer hat ein Kunde heute die Zeit und auch die Lust, für eine einfache Bestellung das Telefon in die Hand zu nehmen. Zudem war die Lancierung eines Online-Shops eine logische Konsequenz des gesamten Digitalisierungsprozesses bei airomat.



Konnten Sie bereits erste Erfahrungen sammeln?

Bisher haben wir ausschliesslich positives Feedback erhalten. Unser Ziel war es, den Online-Shop so verständlich und einfach wie möglich zu gestalten und ich glaube, das ist uns gut gelungen. Dadurch, dass unser gesamtes Sortiment übersichtlich dargestellt ist und die Artikel mit Bildern hinterlegt sind, gestaltet sich der Bestellvorgang als sehr einfach und intuitiv.



Ersetzt der Online-Shop Ihrer Meinung nach den persönlichen Kontakt?

Wie bereits erwähnt, ist und wird es nie das Ziel sein, den persönlichen oder telefonischen Kontakt zu ersetzen. Nehmen wir die Auswahl eines neuen Duftes. Diesen möchte man 1:1 riechen und persönlich erfahren, bevor man ihn in sein Gerät einfüllt. Das ist nur mit einer persönlichen Duftberatung möglich. Ebenfalls hat jeder Kunde weiterhin seine persönliche Ansprechperson bei aiomat, welche jederzeit für ihn da ist. Ich glaube eher, dass wir durch den neuen Online-Shop mehr Zeit für persönliche Kontakte und Beratungen vor Ort haben werden, da wir uns durch die gewonnene Zeit vermehrt auf die Bedürfnisse unserer Kunden konzentrieren können.

Wo sehen Sie die grössten Vorteile für Ihre Kunden?

Ich glaube unsere Kunden können von mehreren Vorteilen profitieren. Durch den Online-Shop sind unsere Kunden an keine fixen Zeiten mehr gebunden. Eine Bestellung kann jederzeit und von überall einfach aufgegeben werden. Produkte- und Duftbeschreibungen können dank der übersichtlichen Dokumentation auf der Website in Ruhe studiert werden. Auch sind dank unserem Online-Shop verschiedenste Zahlungsmittel, neu auch per Kreditkarte, möglich. Bestehende Kunden können aber natürlich nach wie vor auf Rechnung bestellen.

Natürlich pflegen wir den regelmässigen Kontakt mit Ihnen auch weiterhin sehr gerne persönlich. Vielleicht haben Sie ja aber trotzdem mal Lust im Shop spontan einen Artikel zu bestellen, den Sie kurzfristig brauchen.

[Online Shop](#)

