

Mueller AG setzt ein Zeichen

Mit der Einführung elektronischer Preisschilder ESL (Electronic Shelf Labels) beweist die Mueller AG Innovationsgeist und übernimmt eine Vorreiterrolle im Schweizer Fachhandel.

Der Klick zur Aktualität

Mit einem Klick ist alles aktuell. Wo früher Papieretiketten mühsam ersetzt wurden, reicht heute ein digitales Signal: Die Preise im Werkzeugmaschinen-Center der Mueller AG, mit Sitz in Langenthal (BE), sind nun stets präzise und gesetzeskonform ausgezeichnet – dank elektronischer Preisschilder.

Damit zählt die Mueller AG zu den ersten Fachhändlern der Schweiz, die diese digitale Lösung aktiv nutzen – in einer Branche, die oft noch analog denkt. «Für uns ist das ein logischer Schritt in Richtung Zukunft», erklärt Christoph Müller, Geschäftsleiter der Mueller AG. «Unsere Kundinnen und Kunden erwarten digitale Kompetenz. Wir möchten diese Erwartung nicht nur erfüllen, sondern übertreffen.»

Herausforderungen auf dem Weg zur Innovation

Die Umsetzung war alles andere als trivial. ESL-Systeme sind bisher vor allem im Grosshandel und bei internationalen Ketten im Einsatz. Für einen Schweizer KMU-Betrieb mit anspruchsvollem B2B-Kundenstamm stellte die Adaption der Technologie eine Herausforderung dar. «Die Systemwahl war entscheidend», berichtet Müller. «Wir mussten einen Partner finden, der auf unsere Bedürfnisse eingeht – etwa bei der Integration in unser ERP-System oder bei der Anzeige zusätzlicher technischer Informationen direkt am Regal.» Nach intensiver Evaluation fiel die Wahl auf ein flexibles System, das für die spezifischen Anforderungen der Mueller AG angepasst wurde.

Kundennutzen im Zentrum

Im Verkaufsraum zeigt sich: Die digitale Auszeichnung funktioniert – und kommt an. Die Preisanzeige ist übersichtlich, klar lesbar und stets aktuell. Besonders geschätzt wird die Fähigkeit, Aktionen oder technische Daten dynamisch anzuzeigen – ein echter Mehrwert für Profikunden. Gleichzeitig wird das Verkaufspersonal von Routineaufgaben entlastet und kann sich verstärkt auf Beratung und Kundendialog konzentrieren.

Ein weiterer Pluspunkt: Die Mueller AG erfüllt dank ESL die Preisauszeichnungsverordnung automatisch und zuverlässig – ein nicht zu unterschätzender Effizienzgewinn im Tagesgeschäft.

www.muellershop.ch

Hinweis:

Dieser Text wurde mit ChatGPT erstellt, Prompts durch die Mueller AG erfasst, redigiert und gekürzt durch die Redaktion der perspective.

Mueller AG fait une percée

En introduisant les étiquettes électroniques de prix pour les étagères, Mueller AG démontre son sens de l'innovation et agit comme pionnier dans le commerce spécialisé suisse.

Un clic pour la mise à jour

Un simple clic permet de mettre à jour tous les prix. Là où il fallait autrefois remplacer laborieusement les étiquettes de prix en papier, un signal numérique suffit désormais: les prix au commerce de machines-outils Müller AG, basé à Langenthal (BE), sont désormais affichés avec précision et en conformité avec la loi.

Mueller AG fait ainsi partie des premiers commerces spécialisés en Suisse à mettre en œuvre cette solution numérique, dans un secteur qui pense encore souvent de manière analogique. «Pour nous, c'est une étape logique vers l'avenir», explique Christoph Müller, directeur de Mueller AG. «Nos clients attendent de nous une compétence numérique. Nous voulons non seulement répondre à cette attente, mais la dépasser.»



Christoph Müller est très satisfait du résultat.

Christoph Müller est très satisfait du résultat.

Des défis sur la voie de l'innovation

La mise en œuvre n'a pas été une tâche facile.

Jusqu'à présent, les systèmes d'étiquettes de prix électroniques étaient utilisés surtout dans le commerce de gros et par les chaînes internationales. Pour une PME suisse avec une clientèle B2B exigeante, mettre en œuvre cette technologie a été un défi. «Le choix du système était crucial», explique Müller. «Nous avons dû trouver un partenaire qui répond à nos besoins, par exemple pour l'intégration dans notre système de PGI ou l'affichage d'informations techniques supplémentaires directement sur les étagères.» Après une évaluation approfondie, le choix s'est porté sur un système flexible qui a été adapté aux besoins spécifiques de Mueller AG.

Le client au centre

Dans l'espace de vente, on peut constater que la numérisation des prix fonctionne et est bien accueillie. L'affichage des prix est lisible, clair et toujours à jour. Les clients professionnels apprécient particulièrement la possibilité d'afficher des promotions ou des données techniques de manière dynamique, ce qui représente une réelle valeur ajoutée. Parallèlement, le personnel de vente est déchargé de tâches routinières et peut se concentrer davantage sur le conseil et le dialogue avec les clients.

Un autre point positif: grâce aux étiquettes de prix électroniques, Mueller AG respecte automatiquement et en toute fiabilité la législation sur l'affichage des prix, ce qui représente un gain d'efficacité non négligeable dans la gestion quotidienne.

www.muellershop.ch

Remarque:

Généré par ChatGPT avec les prompts fournis par Mueller AG, ce texte a été revu, abrégé et traduit par la rédaction de perspective.

Auf den nächsten Seiten finden Sie einen zu diesem Thema passenden Bericht mit dem Titel «Branchentransformation». Les pages suivantes contiennent un rapport intitulé «Transformation de la branche» qui traite de ce thème.