

Das „Intelligente WeberHaus Magazin“ für Bauinteressenten – direkt und digital verfügbar!

Hyperpersonalisierte Buyer Experience
auf Basis der brandbox von Konmedia



WHY & Challenge

Ausgangslage:

Das WeberHaus Magazin ist seit langem etabliert. In seiner jährlichen Auflage inspiriert und informiert das Magazin in gedruckter Form Bauinteressenten auf 158 Seiten mit Inhalten zu Fertighäusern, Architektur, Einrichtung und Wohnen. Somit zählt das „WeberHaus Magazin“ zu den tragenden Säulen in der Kommunikation und Dialogführung mit Interessenten.

Seit Unternehmensgründung basiert die Philosophie von WeberHaus auf der Idee der Nachhaltigkeit, die in jedem WeberHaus steckt und von allen Mitarbeitenden täglich gelebt wird. WeberHaus übernimmt Verantwortung gegenüber Mensch, Umwelt und Natur. Ein schonender und nachhaltiger Umgang mit natürlichen Ressourcen ist für WeberHaus daher ebenso selbstverständlich wie der Einsatz von ökologischen und wohngesunden Materialien. Energieeffizienz und moderne Haustechnik sind die innovativen und zukunftssträchtigen Grundlagen eines jeden WeberHauses.

Eine logische Konsequenz dieses Nachhaltigkeitsgedankens ist somit auch das erklärte Ziel von WeberHaus, bis 2028 firmenweit papierfrei zu arbeiten – dementsprechend wurde auch das „WeberHaus Magazin“ einer Prüfung unterzogen.

Bei WeberHaus ist man stolz darauf, immer an vorderster Front in Bezug auf Innovation und Kundenzufriedenheit zu stehen. Das Projekt ist ein bemerkenswertes Beispiel dafür, wie WeberHaus diese Prinzipien in die Tat umsetzt.

WeberHaus *Die Zukunft leben*

Qualität und Nachhaltigkeit, das zeichnet die WeberHaus Fertighäuser seit 1960 aus. WeberHaus errichtet Fertighäuser in Holzfertigbauweise, welche entweder als individuell geplante Architektenhäuser oder als vordefinierte Baureihen-Konzepte realisiert werden. Diese Gebäude zeichnen sich durch ihre hohe Energieeffizienz aus und können sich mittels Stromquellen wie Photovoltaik, Batteriespeichern und Wärmepumpen eigenständig mit Energie versorgen. Das Angebot von WeberHaus umfasst nicht nur Wohnhäuser (Ein- und Zweifamilienhäuser), sondern auch Gebäude für den gewerblichen und wirtschaftlichen Einsatz. Zusätzlich übernimmt WeberHaus auch den Bau der Gebäude am jeweiligen Baugrundstück.

Vorteile:

- Absolute Kundenzentrierung durch individualisierte Inhalte für Bauinteressenten
- Vertrieboptimierung
- Kostensenkung
- Ressourcenschonend und nachhaltig
- Online direkt verfügbar
- Antwort auf das sich ändernde Informationsverhalten von Interessenten

Aufgabe:

Kurzum: Wie sieht das „WeberHaus Magazin“ der Zukunft aus?

Die Aufgabe bestand darin, einen Weg zu finden, der es WeberHaus erlaubt, ein etabliertes Offline-Medium sukzessive abzulösen und zeitgleich die Customer Experience für die Interessenten zu erhöhen.

Schluss mit allgemeinen Inhalten im Printformat, hin zum individuellen, digitalisierten „Intelligenten Magazin“.

Das Ziel war es, ein Magazin zu schaffen, das mehr ist als nur eine Sammlung von Informationen ist. WeberHaus wollte ein einzigartiges Erlebnis bieten – ein persönliches Magazin, ganz nach den Wünschen der Interessenten kreiert. Schnell, individualisiert, digital und umweltfreundlich – das sind die Leitprinzipien, die dieses Projekt angetrieben haben.

Was sollte das „Intelligente Magazin“ von herkömmlichen Katalogen unterscheiden? Es sollte nur das enthalten, was den Interessenten gefällt. Freigeplante Architektenhäuser, clevere Baureihen, Haus- und Heiztechniken – der Interessent bestimmt, was das persönliche WeberHaus Magazin beinhaltet. Die Zeiten, in denen man sich durch unzählige Seiten wälzen muss, sind vorbei. Smart, digital und papierlos, das war die Idee.

Facts

- Projektdauer: 6 Monate
- Projektbeteiligte: WeberHaus, Konmedia, Pixelpublic, Insignio CRM
- Technik: RESTful-API, TYPO3, SugarCRM, brandbox-App Print-Core

HOW – Lösung & Vorgehensweise

Gemeinsam mit der Konmedia wurde die Idee des „Intelligenten Magazins“ geschaffen, welches als Online-Ausgabe digital und direkt verfügbar ist. Mittels vorab auszuwählender Kategorien sollen Bauinteressierte nur die Inhalte zur Verfügung gestellt bekommen, die zu dem persönlichen Geschmack und den individuellen Interessen passen.

Diese individuellen Inhalte sollen im Anschluss im „my-WeberHaus-Portal“ zur direkten Ansicht verfügbar sein.

Nachdem WeberHaus bereits seit längerer Zeit die brandbox von Konmedia für den „Hausfinder“ auf der Website nutzt, war es die präferierte Lösung, die brandbox auch für diese Aufgabe einzusetzen.

Teampplay – im perfekten Zusammenspiel zum Erfolg:

Die Verwirklichung eines solchen Projekts erfordert nicht nur eine wegweisende Konzeption, sondern auch ein perfekt abgestimmtes Team, das die Leitidee in die Realität umsetzen kann.

Genau aus diesem Grund wurde ein sorgfältig ausgewähltes Team von Experten der verschiedenen Partner zusammengestellt. Wöchentliche agile Review-/Preview-Meetings haben sichergestellt, dass alle Beteiligten die notwendige Transparenz erhalten und eine hohe Effektivität im Projektfortschritt sichergestellt werden kann.

Um eine echte Customer Experience sicherzustellen, bedurfte es eines abgestimmten Zusammenspiels der verschiedenen Systeme, Menschen und Agenturen:

- **WeberHaus:** Die Marketing-Abteilung der Firma WeberHaus war der „Project Owner“.
- **Pixelpublic:** Verantwortlich für die Website und das Portal von WeberHaus (Basis: Typo3)
- **Insignio CRM:** Zuständig für das von WeberHaus eingesetzte CRM-System SugarCRM.
- **Konmedia:** Anbieter und Entwickler der brandbox.

„Gemäß unserem festgelegten Zeitplan hat Konmedia in Zusammenarbeit mit allen anderen Beteiligten den Release des intelligenten, personalisierten Magazins erfolgreich durchgeführt. Unser Produkt läuft einwandfrei und fehlerlos. Die geleistete Arbeit war meiner Meinung nach herausragend. Durch dieses Projekt haben wir eine stabile Grundlage für kommende Entwicklungen gelegt. Ich möchte allen Beteiligten dieses Projekts meinen herzlichen Dank aussprechen!“

David Schwendemann
Projektleiter Medien bei WeberHaus

Schön, dass Sie sich für das E-Paper entschieden haben.
Wählen Sie Ihre Wohnwünsche aus – ganz einfach per Klick.

WeberHaus Individual – einzigartig wie Ihre Wünsche.



Frei geplante Architektenhäuser

Für Bauherren, die höchste Ansprüche an Individualität setzen. Frei geplant mit ihrem eigenen Architekten oder einem erfahrenen Architekten von WeberHaus.

WeberHaus Baureihen – Vorgeplant und doch flexibel.



Balance

Leben im Gleichgewicht. Ein wohliges Zuhause für Zwei oder mehr. Zum attraktiven Preis. Kompakt, durchdacht und rundum ökologisch.



CityLife

Auf zwei Vollgeschossen bieten die Hauskonzepte von CityLife flexible Freiräume für urbanen Lifestyle.



generation 5.5

Das Hauskonzept verbindet zeitloses Design und Variantenreichtum mit effizienten Energiekonzepten.



sunshine

Schlank geschnitten eignet sich die Baureihe perfekt für schmale Grundstücke und bietet jede Menge Freiraum und Wohnkomfort.



myLife

Für individuelle Lebensentwürfe auf einer Ebene. Ein perfekt durchdachtes Bungalowkonzept von WeberHaus.



Alle Baureihen auswählen

WeberHaus Objektbau und Haustechnik.



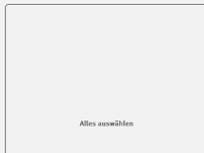
Mehrfamilienhäuser und Objektbauten

Auch beim Bau von Mehrfamilienhäusern, gewerblichen Objekten, Hotels und öffentlichen Einrichtungen ist WeberHaus Ihr zuverlässiger Partner.



Innovative Haus- und Heiztechnik

Lernen Sie hier die ganze Bandbreite der Möglichkeiten kennen und lassen Sie sich die Vielfalt für mehr Energieeffizienz und Wohnkomfort begeistern.



Alles auswählen

Die Auswahl Baustil und Haustechnik wird über visuelle Eyecatcher festgelegt.

Von der Idee zur technischen Umsetzung:

Magazin-Anforderung: WeberHaus bietet seinen Interessenten eine einzigartige Möglichkeit, ihr individuelles Magazin zu erhalten. Das „Intelligente Magazin“ wird auf die Bedürfnisse und Wünsche des Benutzers zugeschnitten, Inhalte werden nach persönlichem Geschmack und Interessen bereitgestellt. Unerwünschte Themen bzw. nicht relevante Artikel werden herausgefiltert.

Durch diese personalisierte Herangehensweise ermöglicht WeberHaus seinen Interessenten ein einzigartiges Leseerlebnis, welches auf ihre individuellen Präferenzen und Interessen abgestimmt ist.

Die Website basiert auf dem CMS (Content Management System) Typo3 und ermöglicht die Erfassung von Kontaktdaten, die dann über eine Schnittstelle zum CRM-System SugarCRM übertragen werden. Dort werden die qualifizierten Daten einem Bauforum und einem Beratern zugeordnet, somit ist eine direkte vertriebliche Nachbearbeitung gewährleistet.

PDF-Generierung: Die Synchronisation der Daten zwischen Typo 3 und der brandbox App Print Core erfolgt über eine RESTful-API Schnittstelle. Print-Core erstellt anschließend automatisiert ein individuelles Magazin als PDF, welches auf den gewählten Präferenzen des Interessenten basiert. Der Umfang des Magazins variiert so entsprechend den individuellen Interessen des Lesers.

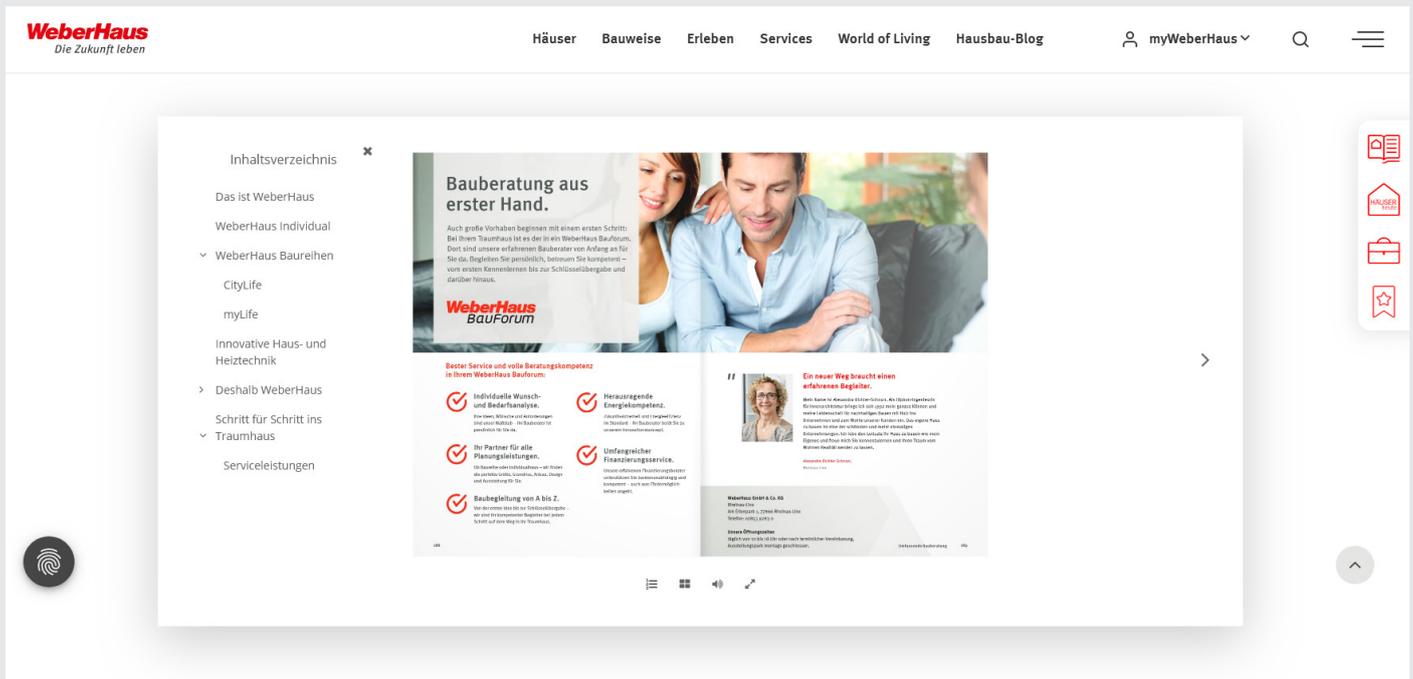
Merkmale des PDF: Das PDF-Magazin enthält ein verlinktes Inhaltsverzeichnis, Lesezeichen zu den einzelnen Kapiteln, Personalisierungen an verschiedenen Stellen, die Abbildung der Kontaktdaten des Bauforums und der Bauberater, Links zu Online-Angeboten sowie einen personalisierten Gutschein für den Eintritt in die „World of Living“, der faszinierenden Erlebniswelt von WeberHaus in Rheinau.

Interaktives Blättermagazin: Basierend auf dem individuellen PDF wird ein interaktives Blättermagazin erstellt, welches Interessenten in ihrem persönlichen Bereich „myWeberHaus“ jederzeit abrufen können.

Inhaltsaktualisierung: Die Marketing-Abteilung von WeberHaus kann mithilfe der brandbox jederzeit Inhalte des Magazins aktualisieren und erweitern, ohne dass zusätzliche Programmierungen erforderlich sind.

Mithilfe aller Beteiligten ist ein Endergebnis entstanden, welches Maßstäbe in der Branche setzt.

Perfekt auf die Interessen und Wünsche der Bauinteressenten abgestimmt, entsteht ein intelligentes, digitales Magazin, das für den zukünftigen Bauherren keine Wünsche offenlässt.



Auf Basis der CRM-Informationen werden die Kontaktdaten der persönlichen Ansprechpartner dargestellt.

WHAT & OUTCOME

WeberHaus hat die digitale Plattform des „Intelligenten Magazins“ genutzt, um noch mehr Informationen liefern zu können. Mit seinen 262 Seiten im Vollumfang übertrifft es deutlich die Möglichkeiten des Printmagazins mit 158 Seiten.

Das persönliche Magazin steht, nachdem Interessenten ihre individuellen Hausideen und Wohnwünsche ausgewählt haben, in wenigen Minuten zur Verfügung. Kein lästiges Blättern mehr - nur noch relevantes und maßgeschneidertes Material, zugeschnitten auf die jeweiligen Bedürfnisse.

Aber das ist noch nicht alles. Dieses Magazin ist persönlich. Es trägt den Namen des jeweiligen Interessenten auf der Titelseite, weil es nur für ihn gemacht ist. Darin findet er nicht nur Informationen zu den Häusern, sondern auch die Kontaktinformationen von Bauberatern in der Region. Es ist ein echter Begleiter auf dem Weg zum individuellen Traumhaus.

Projektdauer – voll „in time“

Die ersten Ideensammlungen für das Projekt begannen bereits im Juni 2022. Die eigentliche Projektlaufzeit erstreckte sich über sechs Monate – beginnend im Januar 2023 mit der Konzeptphase und endete im Juni 2023 mit dem Abschluss des Projektes.

Kundenorientierung – Digital akzeptiert

Fast 40% der Kunden entscheiden sich zwischenzeitlich für die digitale Version des Magazins und der Anteil nimmt kontinuierlich zu. Obwohl der aktuelle Print-Katalog immer noch eine starke Präsenz hat, verzeichnet WeberHaus einen deutlichen Rückgang im Printbereich.

Die Akzeptanz des „Intelligenten Magazins“ zeigt, dass die Interessenten den Mehrwert der digitalen Medien und die bequeme Verfügbarkeit online schätzen. Für WeberHaus ist die digitale Transformation von entscheidender Bedeutung. Sie ermöglicht es nicht nur, mit den sich wandelnden Bedürfnissen der Kunden Schritt zu halten, sondern unterstützt auch die Nachhaltigkeitsziele.

Das „Intelligente Magazin“ offeriert mit beeindruckenden 262 Seiten im Vollumfang nicht nur eine erweiterte Fülle an Informationen, vielmehr kann es binnen weniger Minuten kostenfrei zur Verfügung gestellt werden.

Insgesamt spiegelt diese Strategie nicht nur das Streben nach Nachhaltigkeit und Kostenbewusstsein wider, sondern unterstreicht auch das WeberHaus Versprechen, Kunden und Interessenten qualitativ hochwertige und individualisierte Inhalte auf eine einfach zugängliche Weise anzubieten.

CO2 Einsparung

Die WeberHaus Philosophie basiert auf der Idee der Nachhaltigkeit. Das Projekt „Intelligentes Magazin“ ist ein lebendiges Beispiel für das Engagement von WeberHaus für Nachhaltigkeit. Durch die Integration von CO2-neutralen Technologien beweist WeberHaus, dass nicht nur darüber gesprochen, sondern auch gehandelt wird, wenn es darum geht, Umweltauswirkungen zu minimieren.

Die Reduzierung des Papierverbrauchs und die Förderung digitaler Medien ist entscheidend, um den ökologischen Fußabdruck zu verringern. Die digitale Transformation ist nicht nur ein strategisches Ziel, sondern ein wichtiger Schritt auf dem Weg, eine nachhaltige Zukunft zu gestalten.

Kosteneinsparungen – Intelligente Refinanzierung des Projektes

Insbesondere im Print-Bereich sind die Kosten in den letzten Jahren dramatisch angestiegen. Die Einsparungen, die durch die Einführung des „Intelligenten Magazins“ im Vergleich zum herkömmlichen Printmagazin erzielt werden, sind beachtlich und betreffen nicht nur die Druckkosten, sondern natürlich auch Porto, Handling und Konfektionierung.

Durch die Reduzierung der Anzahl der Seiten der Printausgabe – von ursprünglich 220 auf 158 – und der Ersparnis der noch höheren Produktionskosten hat WeberHaus die finanziellen Ressourcen freigesetzt, um das Projekt des „Intelligenten Magazins“ umsetzen zu können – es erfolgte quasi eine Refinanzierung des Projektes durch die erzielten Kosteneinsparungen.

Benefits für das WeberHaus-Team

Aus dem „Intelligenten Magazin“ ergeben sich zahlreiche Vorteile, die insbesondere für den WeberHaus Vertrieb von großer Bedeutung sind.

Einer der herausragenden Aspekte ist die Möglichkeit, Interessenten maßgeschneiderte und gezielte Informationen zu liefern.

Das „Intelligente Magazin“ ist personalisiert, es wird automatisch auf die individuellen Bedürfnisse und Vorlieben jedes Interessenten zugeschnitten. Dies ermöglicht nicht nur eine höhere Relevanz der bereitgestellten Inhalte, sondern schafft auch eine stärkere Bindung zwischen WeberHaus und den potenziellen Kunden.

Ein weiterer bedeutender Vorteil ist die Integration von Informationen zu den Vertriebsmitarbeitern im Magazin. Jeder Interessent erhält eine Kurzvorstellung des zuständigen Vertriebsmitarbeitenden, was wiederum das Vertrauen und die Transparenz in der Kommunikation erhöht.

Darüber hinaus werden alle ausgewählten Interessenten im CRM-System erfasst und dem Vertriebsteam zugänglich gemacht. Diese nahtlose Integration ermöglicht eine schnelle und gezielte Kommunikation. Das Vertriebsteam hat direkten Zugriff auf relevante Informationen über die Interessenten, was die Qualität und Effizienz seiner Kommunikation erheblich verbessert.

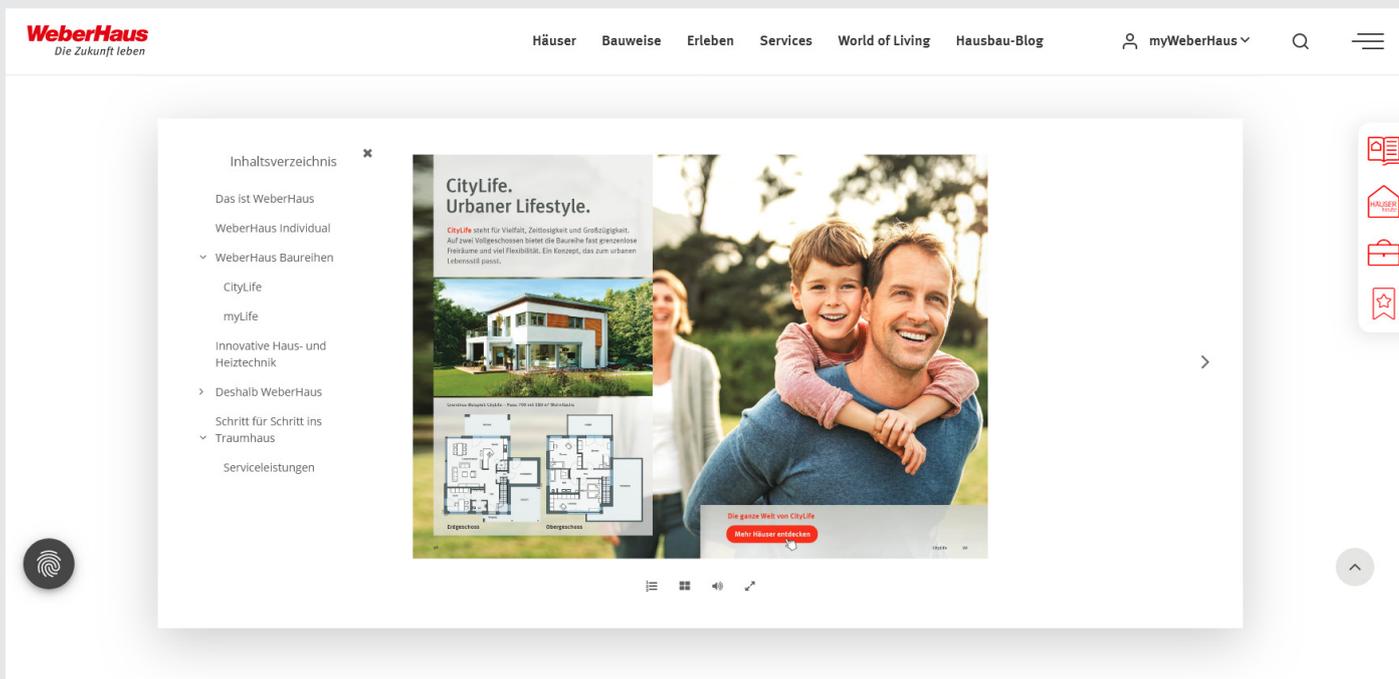
Aber auch das WeberHaus Marketing-Team profitiert von dem „Intelligenten Magazin“.

Die nahtlose Integration der brandbox im Dreiklang mit der Typo3-Website und SugarCRM ist ein entscheidender Erfolgsfaktor in der Digital-Strategie. Diese Systeme kommunizieren reibungslos über die RESTful-API miteinander, was einen effizienten, automatisierten Datenaustausch und eine optimale Nutzung der Informationen ermöglicht.

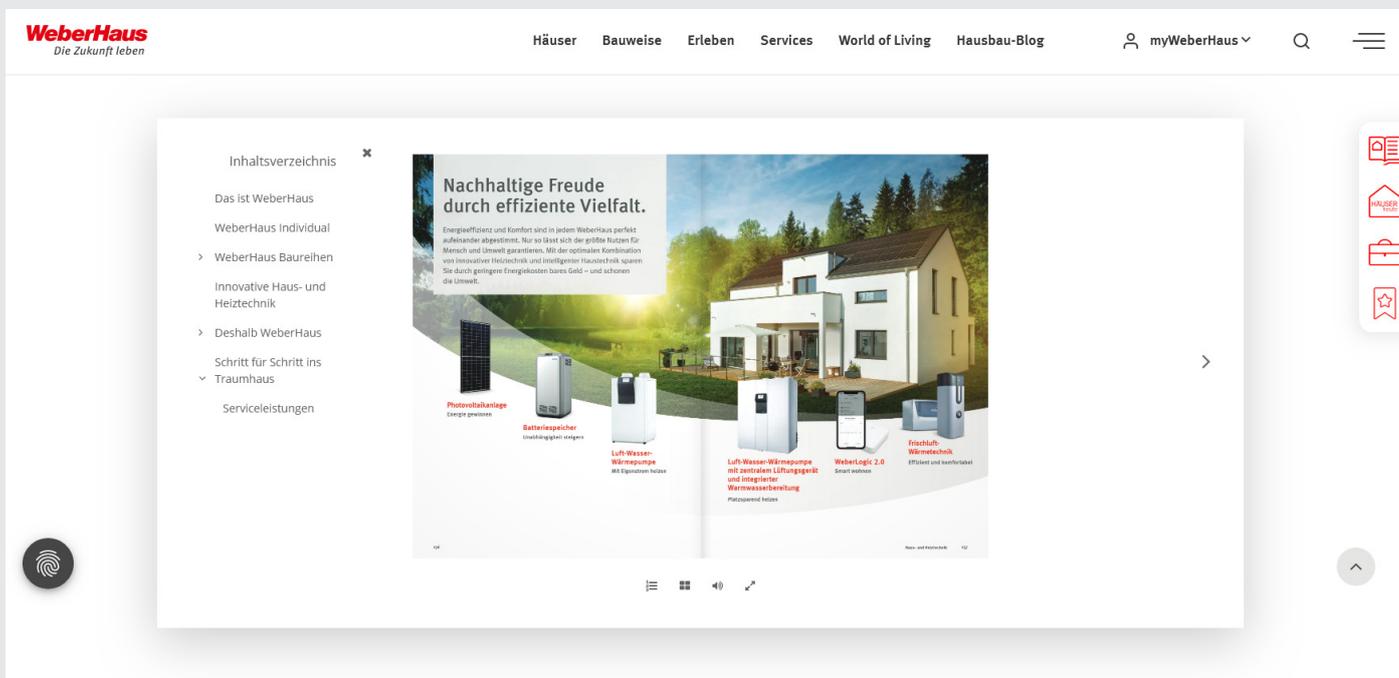
Viele automatisierte Prozesse machen dem WeberHaus Team das Leben um Vieles leichter. Durch die Integration der brandbox über die RESTful-API werden Daten und Anpassungen nahtlos übertragen, manuelle Aufwendungen und Prozesse wurden drastisch reduziert - die RESTful-API bildet das Rückgrat dieser Integration.

Die brandbox unterstützt das Marketing-Team in vielerlei Hinsicht, denn sie ermöglicht eine effiziente Dokumentenerstellung und Personalisierung, in der alle relevanten Informationen, einschließlich Magazin-Struktur und individueller Anpassungen, angestoßen werden. Neue Inhalte und Strukturen lassen sich schnell und unkompliziert selbst erzeugen. Die Ablage und Verschlagwortung der einzelnen Kapitel und Magazinseiten erfolgt auf Basis von PDF-Dateien, die ebenfalls in der brandbox organisiert werden.

Insgesamt ermöglicht das „Intelligente Magazin“ dem Vertrieb eine effektivere und effizientere Interaktion mit potenziellen Kunden. Diese personalisierte und automatisierte Herangehensweise verbessert die Kundenzufriedenheit, steigert die Effizienz und trägt maßgeblich zur Optimierung der Performance im Vertrieb bei.



Passend zur Auswahl des Wohnstils werden relevante Hausmodelle abgebildet.



Passend zur Profilauswahl werden auch Informationen zur Haustechnik in das Magazin „on-the-fly“ integriert.

Simplify Customer Experience



Über Konmedia

„Simplify Customer Experience“ ist kein Slogan, sondern ein Leistungsversprechen der Konmedia an alle Anwender des brandbox-Frameworks. „Simplify“ steht für hohe Usability auf Kunden- und Anwenderseite.

2002 von Christoph Schmid und Dirk Münker gegründet, war es von Beginn an das Bestreben, sowohl das Kundenerlebnis im digitalen Raum zu vereinfachen, als auch eine Lösung zu entwickeln, die sich durch eine hohe Benutzerfreundlichkeit auszeichnet.

Heute vertrauen neben WeberHaus auch Unternehmen wie Acer, Bada, Bosch, Dormakaba, Echt Bio, Frank Flechtwaren, HDI Versicherungen, LA BIOTHETIQUE u.v.a. auf die brandbox, wenn es darum geht, Marketing- und Vertriebsprozesse im Zeitalter der Digitalisierung einfacher, effizienter und zielgerichteter zu gestalten.

Von zentralen Marketingportalen, die Online- und Print-Kommunikationsmittel bereitstellen, bis hin zu nahtloser Produktkommunikation über PIM-, DAM- oder Publish-Systeme aus einer einzigen Datenquelle.

brandbox integriert sich reibungslos in bestehende ERP- und CRM-Systeme und gewährleistet einen harmonischen Datenfluss in Ihrer gesamten IT-Landschaft.

Weitere Informationen:
www.brandbox.de