

Erfolgreicher Start der Online-Plattform „OKTAN24“

Oktan treibt seine Digitalisierung sowohl für sämtliche internen Prozesse als auch für seinen Vertrieb konsequent voran. Ein entscheidender Baustein ist dafür die Handelsplattform „OKTAN24“.

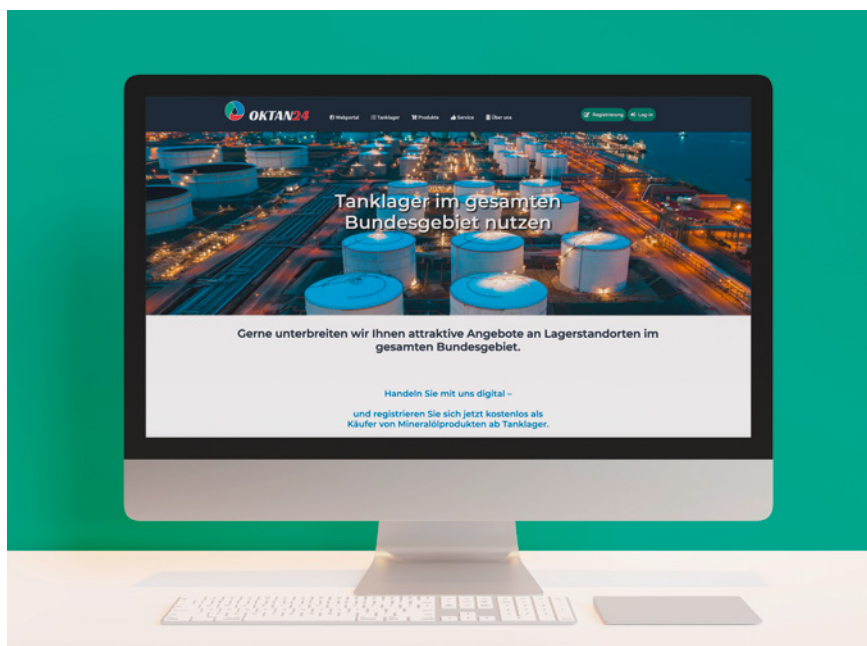
Innerhalb eines sehr herausfordernden Marktumfeldes wird es immer wichtiger, Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten und Kunden die Möglichkeit zu geben, ihren Produkteinkauf auch online abzuwickeln. Corona hat dabei der Digitalisierung noch einen zusätzlichen Schub gegeben. Aus diesem Grund wurde bei Oktan Anfang 2020 eine Abteilung für „Digitalisierung und Kommunikation“ ins Leben gerufen. Deren Leitung übernahm Stefan Schmellekamp. Als Mitglied des Führungskreises verantwortet er die verschiedenen Online-Portale für den Groß- und auch Einzelhandelsbereich, die interne Prozessautomatisierung sowie den Webauftritt und die Kommunikation der Oktan-Gruppe.

„Der Begriff Digitalisierung umfasst bei Oktan sowohl die Automatisierung der Prozesse innerhalb des Unternehmens als auch die Außendarstellung und die Kommunikation hin zum Kunden“, schildert Schmellekamp.

Papier hat ausgedient

Intern werden alle Prozesse in einen digitalen Workflow überführt. Papier soll im Büro weitgehend der Vergangenheit angehören. So werden beispielsweise Rechnungen nicht mehr händisch verarbeitet und dem Vorgesetzten zum Gegenzeichnen in einer dicken Mappe vorgelegt. Sie werden eingescannt, digital geprüft, freigegeben und direkt an die Buchhaltung übermittelt, die den Zahlvorgang auflöst.

Jeder einzelne Vorgang im Unternehmen musste erfasst werden, um ihn so weit wie möglich digitalisieren zu können. Eine ziemliche Sisyphus-Arbeit, ohne die eine Digitalisie-



rung aber weder funktioniert noch den gewünschten Effekt erreichen kann.

Online-Plattform „OKTAN24“

Auch im Bereich Vertrieb und Kundenkommunikation wird Oktan digitaler. Im Zentrum steht dabei die eigene Online-Plattform „OKTAN24“, die nach einem Jahr Beta-Testphase im vergangenen Juli in den Regelbetrieb übergegangen ist. Mit mehr als 300 registrierten Kunden hat sich die Plattform in kurzer Zeit im Markt etabliert und als Erfolgskonzept erwiesen.

Nachdem der Spothandel mit Heizöl und Kraftstoffen jahrzehntelang durch das Fax- und Telefon-Geschäft geprägt wurde, führt der aktuelle Effizienzdruck im Markt dazu, dass der digitalisierte Handel immer stärker in den

Fokus rückt. Nach wie vor bleibt das persönliche Gespräch bei Oktan zwar eine wichtige Säule im Kundenkontakt, interessierte Kunden sollen in Zukunft aber stärker von der vorteilhaften Option des Onlinehandels begeistert werden. Viele Kunden äußern allerdings auch von sich aus schon den Wunsch, ein Online-Portal nutzen zu können, denn was im Heizöl-Endkundengeschäft schon Normalität geworden ist, wird nun auch im B2B-Bereich intensiver nachgefragt.

„Mit ‚OKTAN24‘ wollen wir uns jedoch nicht nur auf den reinen Preisvergleich beschränken“, so Schmellekamp. „Mit unserem integrierten, kleinen Warenwirtschaftssystem versetzen wir unsere Kunden in die Lage, neben dem Wareneinkauf, auch die Mengen- und Kontraktverwaltung digital zu gestalten.“ Dieser Mehrwert

ist in der kostenlosen Nutzung der Online-Plattform enthalten. Grundsätzlich profitieren Oktan24-Kunden aber natürlich auch von preislich guten Angeboten auf der Plattform. Zum einen halten Oktan-Mitarbeiter den Gesamtmarkt stets im Blick und können so jederzeit die günstigsten Preise auch online an Kunden weitergeben. Darüber hinaus tragen sich die Mehrkosten für das Online-Portal durch die Digitalisierung der Prozesse im Unternehmen von selbst.

Die Vorteile für die Oktan-Kunden veranlassen immer mehr Unternehmen, die unverbindliche Onlineregistrierung für die Plattform zu nutzen. Hier finden sie alles, was sie für ein sicheres, flexibles und effektives Geschäft brauchen: Von aktuellen Preisen und Marktinformationen über die individuell erstellbare Favoritenliste der Tanklager, der Mengen- und Kontraktverwaltung bis zu Auswertungstools wie Kaufstatistiken und Übersichten zu Kreditlimitauslastung steht alles bereit. Für eine schnelle Kommunikation bietet „OKTAN24“ ein datenschutzkon-



Stefan Schmellekamp ist bei Oktan für Digitalisierung und Kommunikation verantwortlich.

formes Chatsystem, in dem alle Portalnutzer miteinander in Kontakt treten können. „Darüber hinaus sehen wir es als unsere Aufgabe an, ‚OKTAN24‘ gemeinsam mit unseren Kunden stetig weiterzuentwickeln und um sinnvolle Funktionen und neue Produkte zu ergänzen“, berichtet Schmellekamp.

Breites Produktportfolio

Neben Heizöl, Diesel und Benzin können über das Portal auch weitere Produkte bezogen werden. In Kooperation mit ERC kann das Produkt „OKTAN Premium 3000“, ein Mehrzweckhoch-

leistungs-Additiv für Heizöl, geordert werden. Darüber hinaus wird daran gearbeitet, den treibhausgasreduzierten, flüssigen Folgebrennstoff Zerosol33, den Oktan gemeinsam mit Varo und ERC entwickelt hat, über das Webportal verfügbar zu machen. Derzeit wird Zerosol33 (siehe Brennstoffspiegel, 4/21, S. 26 ff.) im Rahmen des IWO-Projektes „futurefuels@work“ ausgeliefert.

Bisher stehen noch bürokratische Hemmnisse einer breiten Vermarktung entgegen. „Wir arbeiten jedoch intensiv daran, diese auszuräumen und begrüßen jeden Partner, der sich für dieses Produkt stark macht und uns damit unterstützt, die Zukunft des Heizölmarktes mit CO₂-armen Produkten zu sichern. Wir freuen uns über jeden Marktteilnehmer, der uns anspricht und beantworten gerne Fragen zu dem neuen Produkt“, sagt Schmellekamp. Informieren können sich Interessierte auch über die Internetseite www.zerol.de, auf der Oktan nach und nach weitere Informationen zum Produkt zur Verfügung stellt. ◀ HHManz

future:fuels
@work

zukunftsheizen

Ihr Kunde modernisiert mit Öl-Brennwerttechnik?
Dann lassen Sie ihn jetzt Klimaschutz tanken!

Mit der Pilotinitiative **future:fuels@work** erhalten Teilnehmer als erste Tankfüllung (max. 2.000 l) nach der Modernisierung **„grüneres“ Heizöl zum Vorzugspreis** – und außerdem die Chance auf **5.000 Euro Klima-Prämie** für die Top-Sanierer unter ihnen.

Seien Sie dabei und erzählen Ihren Kunden von **future:fuels@work**. So können auch Sie erste Erfahrungen mit den neuen Brennstoffen sammeln.

future:fuels @work
regenerativer Brennstoff
hochwertiges Premiumheizöl

Klimaschutz tanken!
mind. 25% CO₂ reduziert

Alle Infos finden Sie unter:
www.zukunftsheizen.de/futurefuelswork