

WHITEPAPER PXP & MACH-Architekturen

Product Experience Portals, Composable Commerce und MACH-Architekturen

Alexander Pircher

INFOLOX Co-Founder & Geschäftsführer

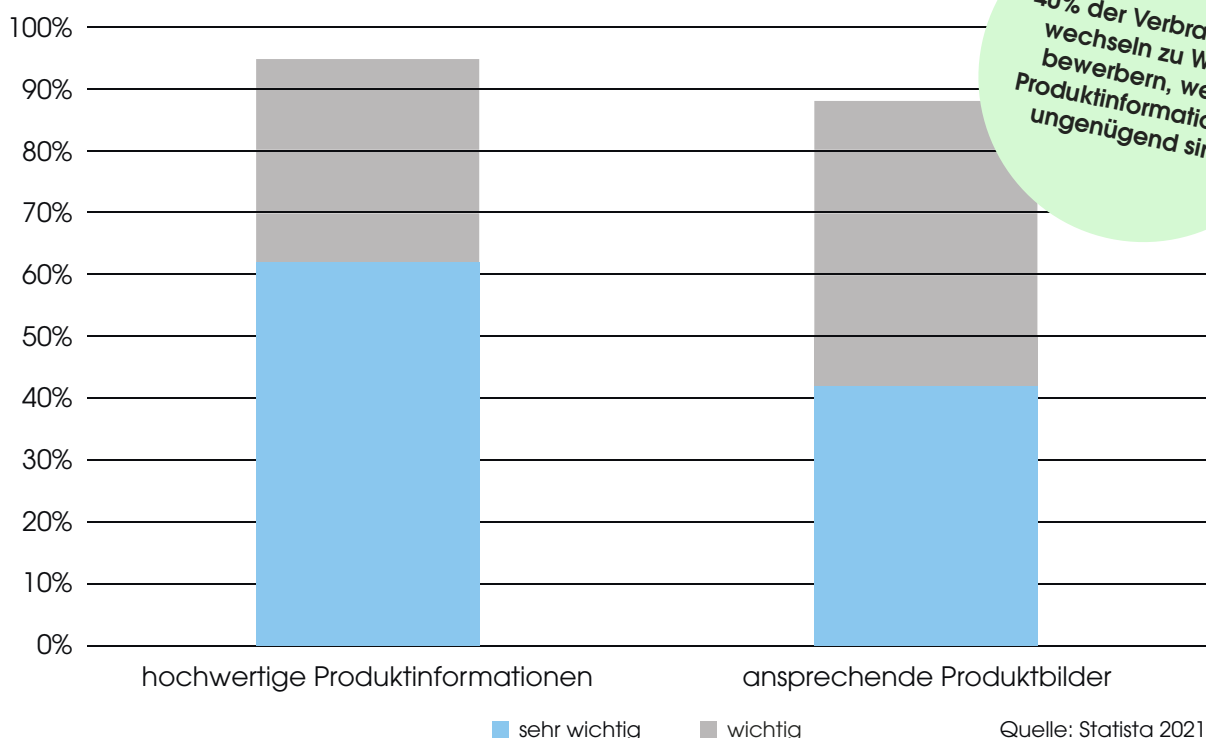


Einleitung

Hintergrund und Herausforderungen in der digitalen Produktkommunikation

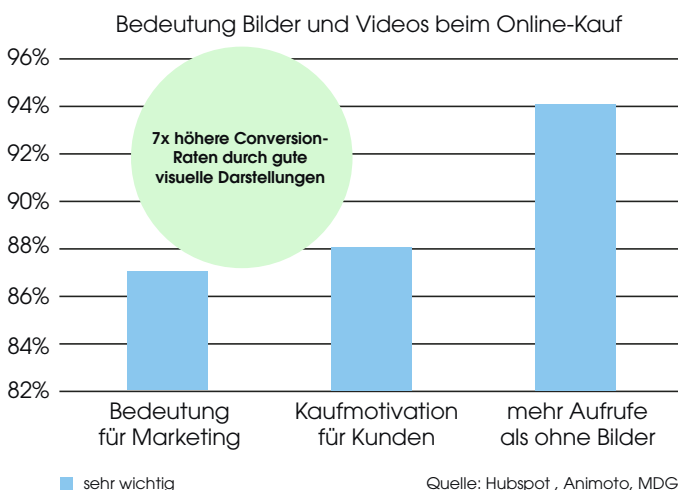
Die digitale Produktkommunikation hat in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung erfahren und spielt eine entscheidende Rolle in der Interaktion zwischen Unternehmen und ihren Kunden, Partnern und weiteren Stakeholdern. Mit dem Aufstieg des E-Commerce, der sozialen Medien und der digitalen Transformation von Unternehmensprozessen ist es unerlässlich geworden, Produkte und Dienstleistungen auf meist mehreren Online-Plattformen optimal zu präsentieren und die zugehörigen Prozesse weitgehend zu automatisieren. Diese Entwicklung bringt jedoch eine Vielzahl von Herausforderungen mit sich, die eine Neuausrichtung der Datenverwaltung und Kommunikationsstrategien erfordern.

Die Bedeutung der digitalen Produktkommunikation wird durch aktuelle Kennzahlen und Statistiken deutlich unterstrichen. Laut einer Studie von Statista aus dem Jahr 2021 geben 95% der Verbraucher an, dass hochwertige Produktinformationen für sie bei der Kaufentscheidung wichtig oder sehr wichtig sind. Ansprechende Produktbilder sind für 89% von hoher Bedeutung. Gleichzeitig zeigt die Studie, dass 40% der Konsumenten zu einem Wettbewerber wechseln, wenn sie keine ausreichenden oder genauen Informationen zu einem Produkt finden. Dies verdeutlicht, wie essenziell es ist, die Kunden mit relevanten und präzisen Informationen zu versorgen, um ihre Zufriedenheit und Bindung zu gewährleisten.



40% der Verbraucher wechseln zu Wettbewerbern, wenn Produktinformationen ungenügend sind

In einer Umfrage von HubSpot aus dem Jahr 2021 geben 87% der Vermarkter an, dass Videos ein wichtiger Bestandteil ihrer Marketingstrategie sind. Dies wird auch aus Verbrauchersicht bestätigt. Laut einer Studie von Animoto aus dem Jahr 2022 geben 88% der Verbraucher an, dass sie durch das Ansehen von Videos dazu motiviert wurden, ein Produkt oder eine Dienstleistung zu kaufen. Eine Untersuchung von MDG-Advertising zeigt, dass Content mit relevanten Bildern dazu neigt, 94% mehr Aufrufe zu erhalten als solcher ohne Bilder. Darüber hinaus kann eine gute visuelle Darstellung die Conversion-Rate um bis zu 7x erhöhen.



DIESER AUSZUG AN KENNZAHLEN UNTERSTREICHT DIE BEDEUTUNG VON REICHHALTIGEN UND VISUELLEN INHALTEN IN DER DIGITALEN PRODUKTKOMMUNIKATION UND ZEIGT AUF, WIE PRODUKTINFORMATIONEN DIE SICHTBARKEIT, DIE INTERAKTION UND LETZTLICH DIE KAUFBEREITSCHAFT DER VERBRAUCHER POSITIV BEEINFLUSSEN.

Notwendigkeit eines Umdenkens in der Verwaltung von Daten und Medien

Traditionell haben Unternehmen ihre Produktinformationen in verschiedenen isolierten Systemen wie PIM (Product Information Management), DAM (Digital Asset Management), ERP (Enterprise Resource Planning), CMS (Content Management Systemen) und PLM (Product Lifecycle Management) verwaltet. Diese fragmentierte Datenverwaltung führt jedoch zu Ineffizienzen und Inkonsistenzen in der Kommunikation, was wiederum die Kundenerfahrung beeinträchtigt. Ein Umdenken in der Datenverwaltung ist daher unerlässlich, um die Herausforderungen der heutigen digitalen Landschaft zu bewältigen:

| Datenfragmentierung: Informationen über Produkte, Bilder, Preise und mehr sind oft über verschiedene Systeme verstreut, was zu Inkonsistenzen und Verwirrung führen kann.

| Kanalvielfalt (Omnichannel): Kunden erwarten vollständige und konsistente Informationen über verschiedene Kanäle hinweg, sei es auf der Website, im Online Shop oder in den Printmedien.

| Geschwindigkeit und Agilität: Die schnelllebige digitale Welt erfordert schnelle Reaktionen und Anpassungen, um Produktinformationen stets aktuell zu halten und Trends und Kundenbedürfnissen gerecht zu werden.

| Prozesse, Rollen und Verantwortung: Prozesse müssen End2End auskonzipiert und etabliert werden, um Rollen und Verantwortungen für die Prozessschritte und Teilergebnisse zu definieren. Nur so kann man Prozesse langfristig auch automatisieren.

IN DIESEM KONTEXT WIRD DAS KONZEPT DER PRODUCT EXPERIENCE PORTALS (PXP) ZU EINEM WEGWEISENDEN LÖSUNGSANSATZ. ES IST WICHTIG, VERSCHIEDENE, BEREITS VORHANDENE DATEN-MANAGEMENT-SYSTEME WIE PIM, DAM UND CMS NAHTLOS ZU VERBINDEN UND EINEN INTEGRIERTEN PAGEBUILDER FÜR DIE VERÖFFENTLICHUNG VON INHALTEN (HEADLESS CMS) ZU NUTZEN, DAMIT UNTERNEHMEN AGIL UND FLEXIBEL IN DER DIGITALEN PRODUKTKOMMUNIKATION AGIEREN KÖNNEN.

Dieses Umdenken von isolierten Systemen hin zu einer integrierten Lösung stellt sicher, dass Unternehmen die steigenden Anforderungen an eine konsistente, relevante und zeitnahe Produktkommunikation erfüllen können.

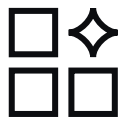
**Great products deserve
great data platforms.**
We build them. Since 2003.

Einführung

Ein Product Experience Portal (PXP) repräsentiert eine wegweisende Lösung im Bereich der digitalen Produktkommunikation und des Product Experience Managements (PXM). Eine PXM-Plattform bietet Unternehmen die Möglichkeit, ihre Produktinformationen agil und effizient zu verwalten und damit ansprechende Kundenerlebnisse über verschiedene Kanäle hinweg zu schaffen.

Das PXP fungiert als zentrale Anlaufstelle für alle produktbezogenen Informationen, unabhängig von ihrer Herkunft. Sie integriert mühelos verschiedene Daten-Management-Systeme wie PIM, DAM oder ERP, um eine konsistente und umfassende Datenquelle zu schaffen. Diese Integration ermöglicht es Unternehmen, relevante Produktinformationen, Bilder, Videos und andere Daten in einer zentralen Plattform zu sammeln.

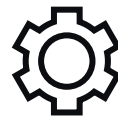
M



Microservices

Die technologische Grundlage eines modernen PXP folgt den MACH-Prinzipien: Microservices based, API first, Cloud native und Headless. Diese Prinzipien garantieren Flexibilität, Skalierbarkeit und nahtlose Integration in bestehende IT-Infrastrukturen. Durch die Verwendung von Microservices kann das PXP einzelne Funktionen modular bereitstellen, was zu einer besseren Anpassungsfähigkeit führt. Der API-first-Ansatz ermöglicht es, das PXP reibungslos in andere Systeme zu integrieren und Informationen nahtlos auszutauschen. Die Cloud-native Architektur sichert eine hohe Skalierbarkeit und Leistungsfähigkeit, während der Headless-Ansatz die Trennung von Frontend und Backend ermöglicht und somit die Gestaltung von ansprechenden Benutzeroberflächen erleichtert.

A



API first

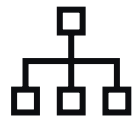
C



Cloud native

Das zentrale Element eines PXP ist der integrierte Pagebuilder. Dieser besteht aus Frontend und Backend und ermöglicht es Benutzern, Landingpages im Bereich Content und Commerce in wenigen Minuten zu gestalten, ohne auf separate CMS- oder Shop-Systeme angewiesen zu sein. Daher wird ein PXP teilweise auch als „Composable Commerce“ bezeichnet. Die Nutzer können verschiedene Layouts und Vorlagen designen, um Inhalte und Produkte zielgruppenspezifisch und ansprechend zu präsentieren. Sollte bereits ein bestehendes CMS oder Shop-System im Unternehmen im Einsatz sein, kann ein PXP auch einfach mit diesen Systemen integriert werden, um eine einheitliche Gestaltung der Kommunikation sicherzustellen.

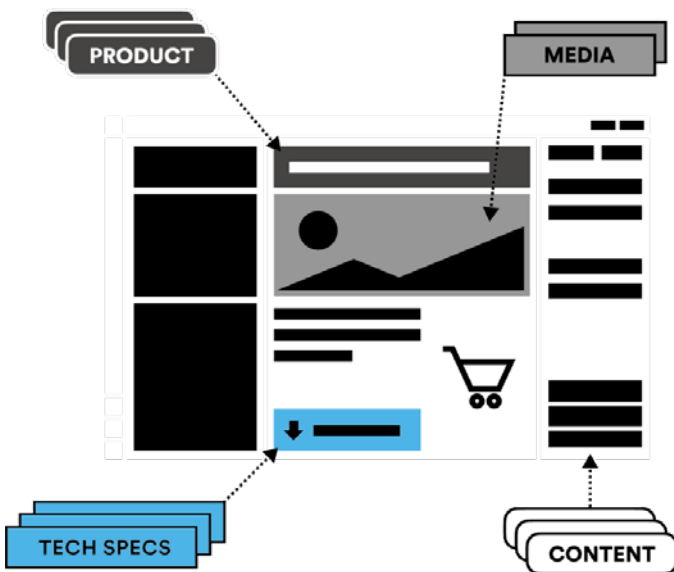
H



Headless

Wirkungsweise eines Pagebuilders

Der wichtigste Nutzen des PXP liegt in der Fähigkeit, Unternehmen agil und flexibel in der digitalen Produktkommunikation zu machen. Durch die Integration von verschiedenen Daten-Management-Systemen, die Anbindung an bestehende CMS und Shop-Systeme sowie die Nutzung moderner MACH-Prinzipien, ermöglicht ein PXP Unternehmen, auf veränderte Anforderungen und Kundenbedürfnisse schnell zu reagieren. Unternehmen können so ihre Produktkommunikation dynamisch anpassen und optimieren, ohne dabei in langwierige Implementierungsprozesse verwickelt zu sein.



Insgesamt bietet ein PXP eine umfassende Lösung, um die Herausforderungen der digitalen Produktkommunikation zu bewältigen und gleichzeitig eine nahtlose, konsistente und ansprechende Customer Experience über alle Kanäle hinweg zu schaffen. Ihre Integration-First-Philosophie und ihre technologischen Prinzipien stellen sicher, dass Unternehmen in der Lage sind, die wachsenden Anforderungen des digitalen Marktes erfolgreich zu meistern.

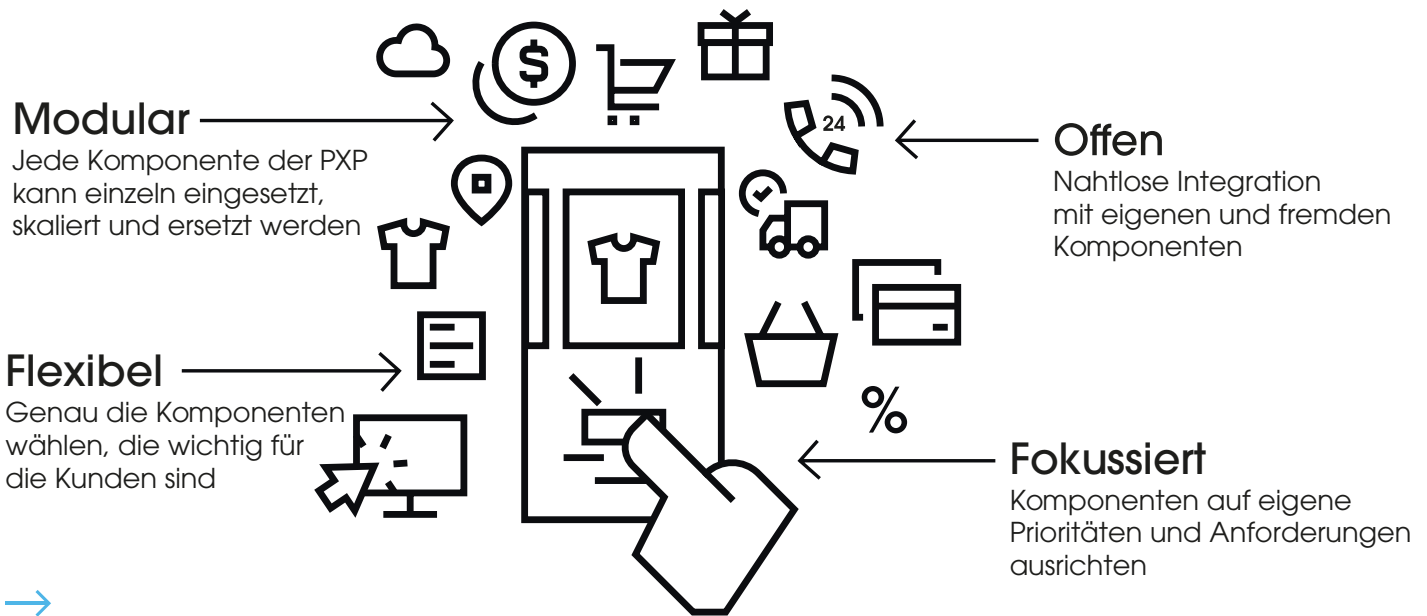
Integration First: Flexibilität und Agilität

Bislang herrschte im Bereich der Software für Omnichannel-Marketing und E-Commerce eine deutliche Zweiteilung: Die eine Seite umfasste mittelständische Unternehmen, die häufig preisgünstige, jedoch unflexible Standardprodukte einsetzten. Auf der anderen Seite standen die großen und globalen Unternehmen mit kostspieligen individuellen Lösungen und Frameworks, die zwar hochgradig integriert und flexibel, jedoch auch mit einem erheblichen Preis verbunden waren.

DAS KONZEPT DES PXP DURCHBRICHT DIESE DUALITÄT UND ERMÖGLICHT FLEXIBLES OMNICHANNEL-MARKETING UND E-COMMERCE FÜR JEDES UNTERNEHMEN. SIE VERBINDET DIE STÄRKEN VON STANDARDSOFTWARE MIT DER ANPASSUNGSFÄHIGKEIT INDIVIDUELLER LÖSUNGEN UND SCHAFFT SOMIT EINE BISLANG UNERREICHTE SYMBIOSE.

Das Best-of-Breed-Modell eines PXP gibt Unternehmen die Möglichkeit, Software-Komponenten oder Systeme so auszuwählen, dass sie für den jeweiligen Anwendungsfall am besten geeignet sind. Unternehmen müssen sich nicht mehr für starre, integrierte Komplettlösungen von einem einzigen Anbieter entscheiden. In Verbindung mit den MACH-Prinzipien bietet dieses Modell eine Reihe von langfristigen Vorteilen:





Agilität:

Durch die Wahl spezialisierter Systeme können Unternehmen schnell auf Marktveränderungen reagieren. Wenn ein neues, innovatives System auf den Markt kommt, kann es einfach durch Austausch der entsprechenden „Best-of-Breed“-Komponente integriert werden, ohne die gesamte Infrastruktur umzugestalten.

Flexibilität:

Die Kombination von Best-of-Breed mit MACH ermöglicht eine entkoppelte Architektur. Da die einzelnen Komponenten über APIs miteinander interagieren, können sie einfacher durch bessere Alternativen ersetzt werden, wenn sich die Geschäftsanforderungen ändern. Dies unterstützt eine kontinuierliche Innovation und Optimierung.

Kosteneffizienz:

Die Möglichkeit, einzelne Komponenten nach Bedarf auszutauschen, anstatt große, monolithische Systeme zu ersetzen, kann langfristig zu Kosteneinsparungen führen. Die Anpassung oder der Ersatz eines einzelnen Systems ist oft weniger zeitaufwändig und kostspielig als die Überarbeitung einer gesamten integrierten Lösung.

Optimierung der Leistung:

Die Verwendung spezialisierter Systeme ermöglicht es, in jedem Bereich die beste verfügbare Lösung zu nutzen. Dies kann zu einer insgesamt besseren Leistung führen, da jedes System auf seine spezifische Funktion hin optimiert ist.

Verkürzung Time-to-Market:

Da die Front-End-Präsentation von der Backend-Logik getrennt ist, können Marketer schnell und autark Landingpages für Content und Commerce gestalten und veröffentlichen. Die Änderungen an der Benutzeroberfläche haben keine Auswirkungen auf die Backend-Logik und umgekehrt.

Beschleunigung von Produkteinführungen:

Die Fähigkeit, Produkte schnell anzupassen und auf den Markt zu bringen, ist entscheidend. Ein PXP erleichtert die Aktualisierung von Produktdaten und die Anpassung an neue Trends, was die Produkteinführung beschleunigt.

POTENZIALE DER BESTEHENDEN IT-INFRASTRUKTUR AUSSCHÖPFEN: DAS PXP MODERNISIERT DIE IT-ARCHITEKTUR EINES UNTERNEHMENS UND ERHÖHT DIE SKALIERBARKEIT, FLEXIBILITÄT UND EFFIZIENZ DER INFRASTRUKTUR. SIE HILFT, DIE BESTEHENDE IT-INFRASTRUKTUR OPTIMAL ZU NUTZEN, INDEM SIE INTEGRATION, EFFIZIENZSTEIGERUNG UND BESSERE DATENVERWALTUNG ERMÖGLICHT.

■ Risikomanagement:

Da die Systeme unabhängig voneinander betrieben werden, minimiert dies das Risiko, dass ein Fehler in einem Bereich sich auf die gesamte IT-Infrastruktur auswirkt.

■ Höhere Konversionsraten:

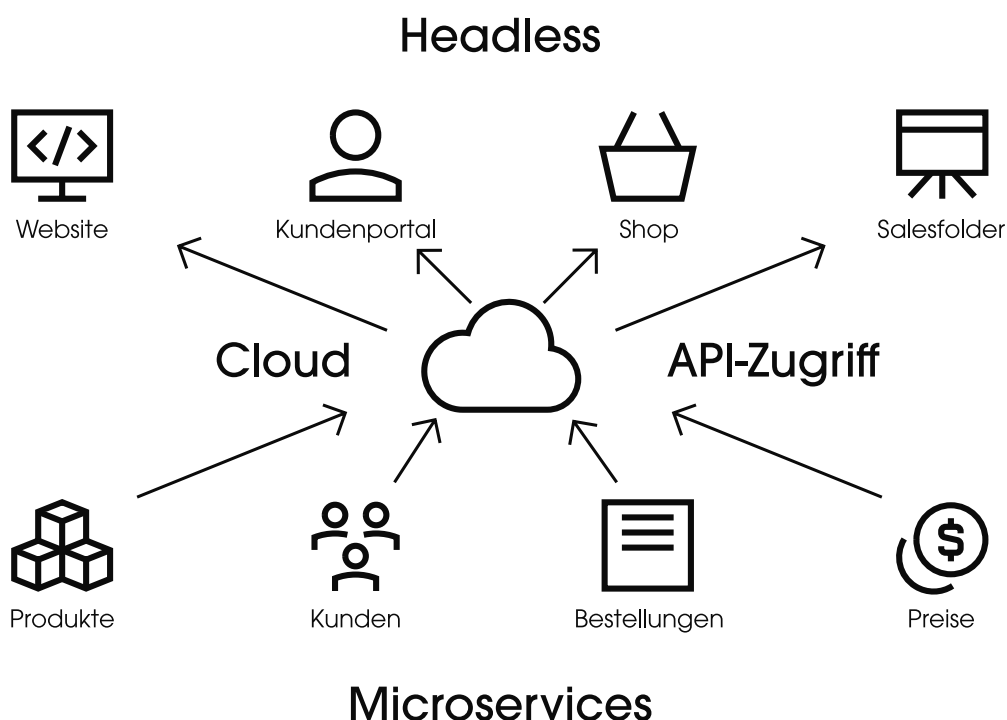
Bessere Nutzererlebnisse durch ein PXP tragen zu höheren Konversionsraten bei. Das PXP optimiert die Produktpräsentation, liefert umfassende Informationen und ermöglicht personalisierte Interaktionen. Dadurch werden Kunden eher zum Kauf motiviert.

■ Weniger Retouren:

Kunden sind zufriedener, wenn sie Produkte finden, die ihren Bedürfnissen genau entsprechen. Die Bereitstellung umfassender und genauer Produktinformationen reduziert Unsicherheiten bei Kunden, was zu weniger Fehlkäufen und somit weniger Retouren führt.

■ Höhere Markentreue:

Mit einem PXP werden Produkte Markenkonform, ansprechend und mit positiven Emotionen präsentiert. Darüber hinaus ermöglicht sie die kontinuierliche Aktualisierung von Produktinformationen und somit die Bereitstellung von aktuellen und relevanten Informationen, was das Vertrauen in die Marke stärkt.



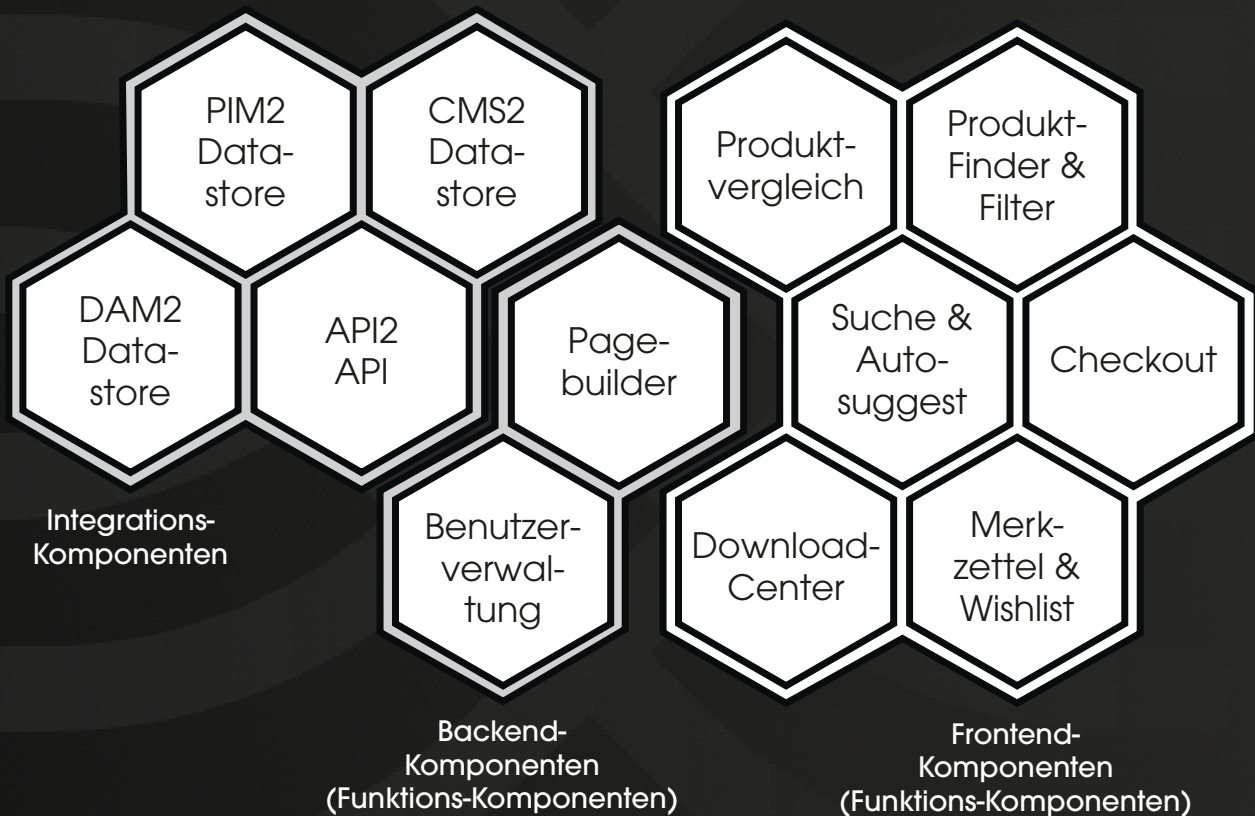
Kernfunktionen und Module eines PXP

Ein PXP schafft Synergien aus den besten Eigenschaften verschiedener Software-Disziplinen, um eine herausragende 360-Grad-Nutzererfahrung zu bieten.

Kernfunktionen eines PXP in der Übersicht

Im Idealfall haben Agenturen/Integratoren, die viel Erfahrung mit PXP in der Cloud (MACH) haben, bereits Konzepte und ein umfangreiches Set an Komponenten im Werkzeugkasten, die als Ausgangsbasis für ein PXP-Projekt in der Cloud dienen können und somit schneller und kostengünstiger zum Ziel führen. Dabei unterscheidet man zwischen Funktions- und Integrations-Komponenten.

Product Experience Portals



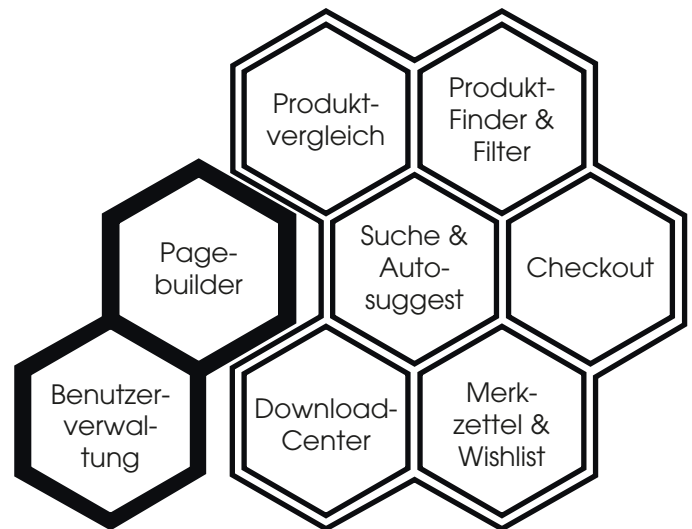
Produkt-Finder & Filter: Als vielseitige Filterlösung selektiert ein Produktfinder die Produkte aus dem Sortiment basierend auf Facetten mit Filterattributen. Er präsentiert die Ergebnisse wahlweise in Form von Kacheln, Listen oder Tabellen.

Suche & Autosuggest: Als zusätzlicher Zugang zu Produkten, Produktgruppen, Downloads und anderen Inhalten enthält ein PXP eine Autosuggest-Funktion zur Unterstützung und Beschleunigung der Informationssuche.

Merkzettel & Wishlist: Eine wichtige B2B-Funktion zur Planung, Auswahl und Bestellung von Produkten ist der Merkzettel. Dieser hilft Kunden für bessere Übersicht und Planung der Einkäufe. Manche PXP haben heute schon Multi-Merkzettel als Projektverwaltung mit Import/Export, Druck, teilen, etc.

Produktvergleich: Basierend auf individuell definierbaren Vergleichsattributen können Kunden Artikel objektiv beurteilen und fundierte Kaufentscheidungen treffen.

Download-Center: Kunden wird mit einem Downloadcenter ein systematischer Überblick über alle Medien geboten, für Produktkataloge, Produktdatenblätter, technische Zeichnungen, Bedienungsanleitungen und Ähnliches. Dies erleichtert Benutzern den Zugriff auf relevante Informationen und Unterlagen.



Checkout: Wenn die Produkte auf der Plattform auch verkauft werden sollen, bietet ein PXP oder Composable Commerce Lösung auch alle notwendigen Funktionen wie Warenkorb und Check-Out, ob mit Registrierung, Anmeldung oder Gastbestellung.

Pagebuilder: Ein Drag & Drop Pagebuilder dient der Erzeugung beliebiger, dynamischer Webseiten, und Landingpages mit Drag & Drop, mit flexibler Verbindung und Auspielung von Daten aus PIM, DAM und ERP. Einzelne Attribute, Produkte, Produktgruppen, Beschreibungen oder Medien können zu Content-Blöcken zusammengestellt, direkt in Seiten eingebaut oder weiter zu komplexeren Modulen verarbeitet werden.

Benutzerverwaltung: Für unterschiedliche Benutzerprofile können Rechte und Rollen zur Personalisierung aller Funktionen und Inhalte genutzt werden.

Produkt-Finder & Filter

The screenshot shows a web interface for finding products. At the top, there's a navigation bar with links: ProShop, Programme, Services, Kontakt, Jobs & Karriere. A search bar contains the text 'Suche (Artikelnummer, Produkt, Hersteller...)'. Below the navigation bar, there's a section 'Ihre Auswahl' with filters: 'Hersteller: Fujitsu' and 'CPU Steckplätze: 2'. A 'Sortierung' dropdown is set to '12'. The main content area displays three product cards:

- Fujitsu PY TX2550 M5 8x2.5" value4you**: Artikel-Nr. 037216 / VFY:725555C040IN. Technische Daten: Intel Xeon Silver 4215 (8C/16T, 2.5GHz, 11MB, 85Watt), 16 GB DDR4 2933 Mhz, keine HDD, 8x2.5", Intel® C624, 1x 450 Watt HotPlug Platinum, 3 Jahre Vor Ort Service (Onsite Service). Verfügbarkeit: (1). Preis: 2.399,00 €.
- PRIMERGY RX2530 M5 10x2.5"**: Artikel-Nr. 038931 / LKN:RX253550006DE. Technische Daten: Intel Xeon Silver 4215R (8C/16T, 3.2GHz, 11MB, 130W), 96 GB DDR4 (2933 Mhz, 1Rx4), PRAID EP520i, IROM, 1x 450 Watt Platinum. Verfügbarkeit: (3). Preis: 5.000,00 €.
- Fujitsu PY RX2540M6 10x3.5" value4you**: Artikel-Nr. 043682 / VFY:RX25465C180IN. Technische Daten: Intel Xeon Gold 5315Y (8C/16T, 3.2GHz, 12MB, 140W), 32 GB DDR4 (2933 Mhz, 2Rx4), keine HDD, 8x3.5", SW-Raid, 1x 900 Watt Platinum, 3 Jahre Vor Ort Service (Onsite Service). Verfügbarkeit: (1). Preis: 3.399,00 €.

Each card includes a 'Konfigurieren' button and a '1' in a box. At the bottom, a partial card for 'PRIMERGY RX2540M6 10x3.5" value4you' is visible with a price of 3.099,00 €.

Suche & Autosuggest

The screenshot shows a search interface for 'Sensar'. The search bar contains the text 'Sensar'. Below the search bar, there's a grid of product suggestions and categories:

- PRODUKTVORSCHLÄGE**:
 - Zubehör Sensoren MZ-SB 100
 - Zubehör Sensoren MZ-C-T-18
 - Zubehör Sensoren MZ-C-T-26
 - Zubehör Sensoren MZ-K-6/6.5
 - Zubehör Sensoren MZ-K-8/6.5
- KATEGORIEN**:
 - Sensoren
 - Profilsensoren
 - Grafsensoren
 - Farbsensoren
 - Kontrastsensoren
- LÖSUNGEN**:
 - Inspektion von transparenten Objekten triggern
 - Etikettierung an breiten Förderströcken triggern
 - Trigger für Highspeed-Etikettierer
 - Triggern einer Etikettiermaschine
 - Stauerkennung von Schraubbolzen im Schlauch
- PRODUKTARCHIV**:
 - Spezialsensoren KUS 50 M 100 PSK-TSL
 - Spezialsensoren KUSP 50 M 100 PSK-TSL
 - Zubehör Sensoren FS-STAB
- DOWNLOADVORSCHLÄGE**:
 - Ultraschallsensoren USGT pdf
 - Optische Abstandssensoren pdf
 - Optische Miniatursensoren pdf

At the bottom, there's a section 'FINDEN SIE IHRE LÖSUNGEN UND BESTELLEN SIE DIREKT IM INTEGRIERTEN SHOP' with a 'ADD TO BASKET' button. The interface also includes a navigation bar with links: Unternehmen, International, DE, and a search bar with the text 'Sensar'.

Merkzettel & Wishlist

👤 🔄 ⭐ 🛒

[ProShop](#)
[Programme](#)
[Services](#)
[Kontakt](#)
[Jobs & Karriere](#)

Meine Merkliste

Bitte beachten Sie: Die Artikel werden zu Standardkonditionen auf Ihrer Merkliste gespeichert.

Produkt / Beschreibung	Verfügbarkeit:	Preis	Anzahl	Einkaufswagen/ Produktvergleich	Auswahl ☐	Löschen
Produkte						
LIFEBLOCK ES513 Notiz 046757 / VFYE513MF5HMDE (0)	949,00 € 899,00 € Gültig bis 30.11.2023	1			☐	
LIFEBLOCK ES413 Notiz 046756 / VFYE5413MF7CMDE (25)	1199,00 €	1			☐	
LIFEBLOCK ES412A Notiz 044853 / VFYE542AMHABMDE (30)	799,00 € 749,00 € Gültig bis 30.11.2023	1			☐	
LIFEBLOCK ES512A Notiz 044184 / VFYE552AMFADMDE (14)	799,00 € 749,00 € Gültig bis 30.11.2023	1			☐	

ⓘ Aktion für Ihre Auswahl

Sie wollen keine Neuigkeit mehr verpassen? Melden Sie sich zum bytec Newsletter an

[Hersteller >](#)
[Unternehmen >](#)

Produktvergleich

[Unternehmen](#)
[International](#)
[DE](#)
+0 Anmeldung
🔍 Merkliste
🔍 Produktvergleich

[NEUHEITEN](#)
[PRODUKTE](#)
[KOMPETENZ](#)
[SERVICE](#)

Information
Zeige alle Informationen
Ale Produkte entfernen

Induktiver Näherungssensor INS-100 Standard DOCK 12 M 04 NOK-IBSL

Details

Merken

Erstellen

Warenkorb: +0 Anmelden

Als Vergleichsprodukt auswählen

Induktiver Näherungssensor INS-100 Standard INS-M08-B01PO-2C

Details

Merken

Erstellen

Warenkorb: +0 Anmelden

Als Vergleichsprodukt auswählen

Induktiver Näherungssensor INS-100 Standard INS-M18-B05NO-2C

Details

Merken

Erstellen

Warenkorb: +0 Anmelden

Als Vergleichsprodukt auswählen

Allgemeine Merkmale			
Ausgang, Eingang, Schnittstelle			
Schaltausgang:	npn, 200 mA, NC	nnp, 200 mA, NC	npn, 200 mA, NC
Elektrische Merkmale			
Betriebsspannung:	10 ... 30 V DC	10 ... 30 V DC	10 ... 30 V DC
Isolationsspannungsfestigkeit:	500 V	< 500 V DC	< 500 V DC
Elektrischer Anschluss			
Anschluss:	Stecker, M12, 4-polig	Kabel, 2,0 m	Kabel, 2,0 m
Erfassungsbereich, Messbereich, Toleranzgrenzen			
Normmessplatte:	12 x 12 x 1 mm	8 x 8 x 1 mm	18 x 18 x 1 mm
Schaltzustand (S/N):	4 mm	1 mm	5 mm

- 13 -

infofox.de

Download-Center

Kundenkonto

Merkmale

Shop

Produkte

Service

Kontakt

Suche

Startseite / Service / Tools / Downloadcenter

Downloadcenter

Kataloge, Montageanleitungen, Preislisten und mehr.

Um den für Sie passenden Download zu finden, nutzen Sie gerne auch unsere Filterfunktion.

Produktkategorie

Produkt

Typ

Datentyp

Deckenstrahlplatten

CAD-Zeichnungen

Konformitätserklärungen/Urkunden/Zertifikate

Alles zurücksetzen

Es wurden 28 Dateien gefunden

Sortieren nach

Titel	Typ	Sprache	Datentyp (Größe)	
Galaxis Deckenstrahlplatten, Paneelbreite 1050 mm	CAD-Zeichnungen	Deutsch	PDF (117 kB)	
Galaxis Deckenstrahlplatten, Paneelbreite 1050 mm	CAD-Zeichnungen	Deutsch	DXF (1.7 MB)	
Galaxis Deckenstrahlplatten, Paneelbreite 1050 mm	CAD-Zeichnungen	Deutsch	DWG (193 kB)	
Galaxis Deckenstrahlplatten, Paneelbreite 1200 mm	CAD-Zeichnungen	Deutsch	PDF (118 kB)	
Galaxis Deckenstrahlplatten, Paneelbreite 1200 mm	CAD-Zeichnungen	Deutsch	DWG (168 kB)	
Galaxis Deckenstrahlplatten, Paneelbreite 1200 mm	CAD-Zeichnungen	Deutsch	DXF (1.5 MB)	
Galaxis Deckenstrahlplatten, Paneelbreite 1350 mm	CAD-Zeichnungen	Deutsch	PDF (124 kB)	
Galaxis Deckenstrahlplatten, Paneelbreite 1350 mm	CAD-Zeichnungen	Deutsch	DXF (1.9 MB)	

Checkout

Produkte

Service

Newsroom

Unternehmen

Karriere

Kontakt

Extranet

Suche

Ihre Kontoinformationen

Lieferung

Überprüfen und Kaufen

Zahlungsart

Bestellung abgeschlossen

Rechnungsadresse

infofolx GmbH
Herr Max Mustermann
Bregenzer Str. 101
88131 Lindau
Deutschland
E-Mail: max.mustermann@mail.de

Lieferadresse

infofolx GmbH
Herr Max Mustermann
Bregenzer Str. 101
88131 Lindau
Deutschland
E-Mail: max.mustermann@amil.de

Lieferung

Standardversand

Produkt	Beschreibung	Anzahl	Preis [€]	Rabatt	Gesamtpreis [€]
 Federtes Druckstück 22030.0003	mit Kugel und Innensechskant Automatenstahl, Standard-Federkraft d ₁ : M3	100	1,55 €	25%	116,25 €
 Federtes Druckstück 22030.0004	mit Kugel und Innensechskant Automatenstahl, Standard-Federkraft d ₁ : M4	100	1,37 €	25%	102,75 €
 Federtes Druckstück 22030.0005	mit Kugel und Innensechskant Automatenstahl, Standard-Federkraft d ₁ : M5	100	1,37 €	25%	102,75 €

☐ Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.
Hier finden Sie Einzelheiten zum Widerrufsrecht & unsere Widerspruchsoption. *

Zwischensumme (Netto):

321,75 €

Verpackung & Versand:

6,50 €

Zuzüglich MwSt. (19%):

62,37 €

Gesamtsumme (Brutto):

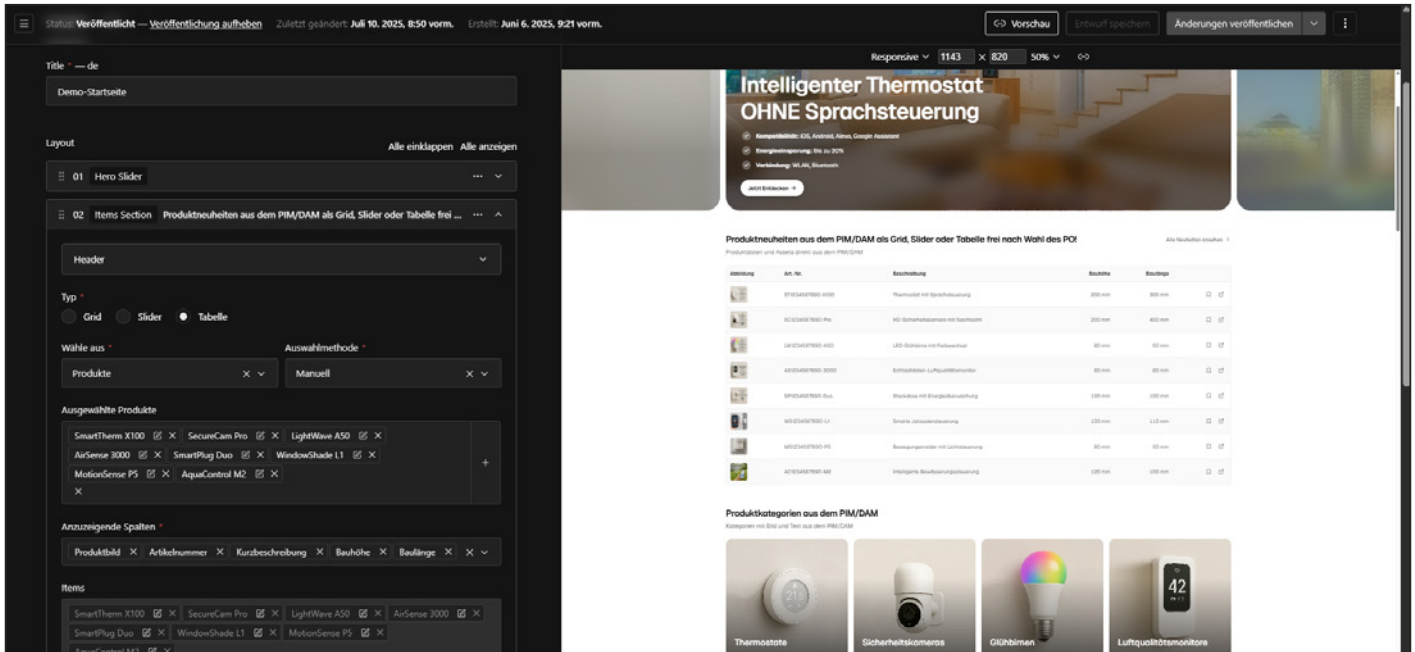
390,62 €

Kommentar

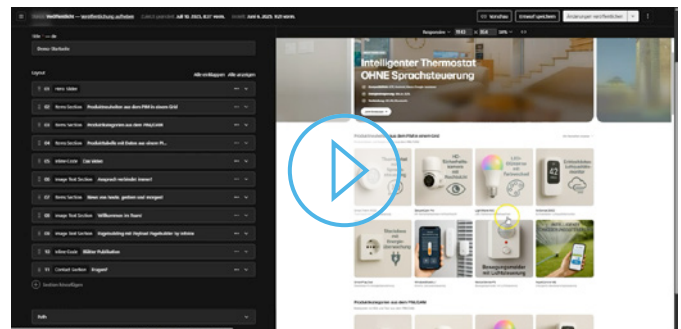
Connecting People and Products.
Since 2003.

- 14 -

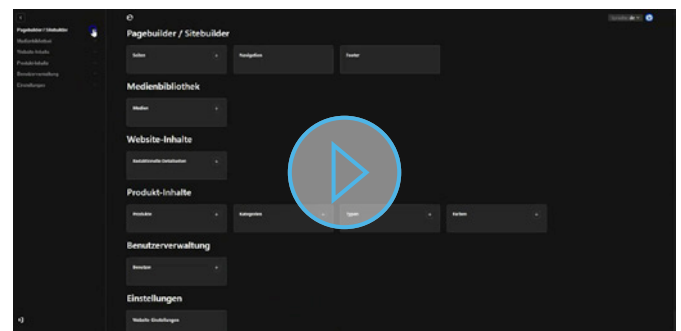
Pagebuilder



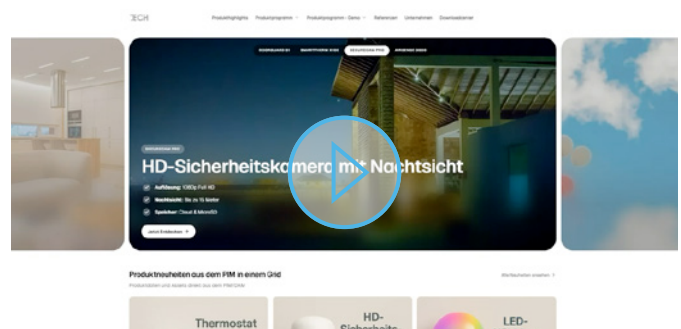
Freiheit für den PO und die Customer Journey!
[Headless Pagebuilder/Sitebuilder](#)



[Payload Pagebuilder](#) by INFOLOX



[Payload Sitebuilder](#) by INFOLOX



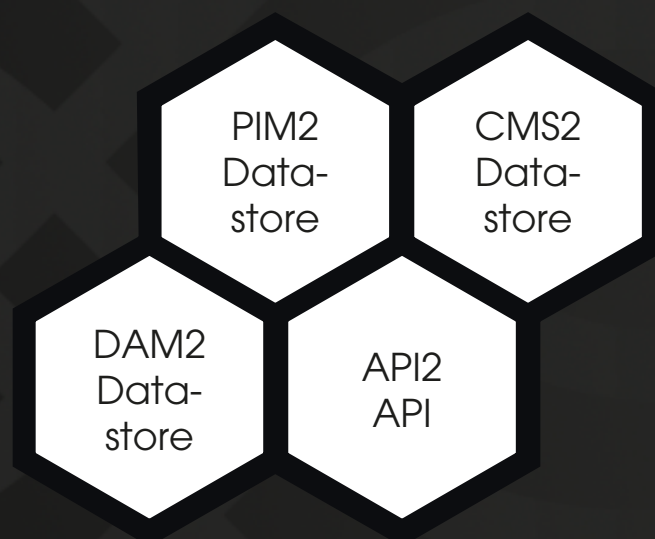
Integrations-Komponenten eines PXP

Bei den Integrations-Komponenten geht es darum, wie Content, Daten, Assets usw. von einem System zum anderen übertragen werden, sowie darum, wie Funktionen aus diversen Systemen in einer Oberfläche genutzt werden können. D. h. alle oben genannten Funktionen können via API in jedes Frontend integriert werden.

Die Übertragung und Nutzung von Content & Daten kann sowohl direkt via API aus dem Quellsystem als auch indirekt über einen Data- und Contentstore (Zwischenspeicher) erfolgen, was immer die bessere Wahl ist, wenn die Daten noch für das Frontend aufbereitet werden müssen:

- PIM2Datastore
- DAM2Datastore
- CMS2Datastore
- API2API (ERP2SHOP, Datastore2Frontend, CMS2Frontend)

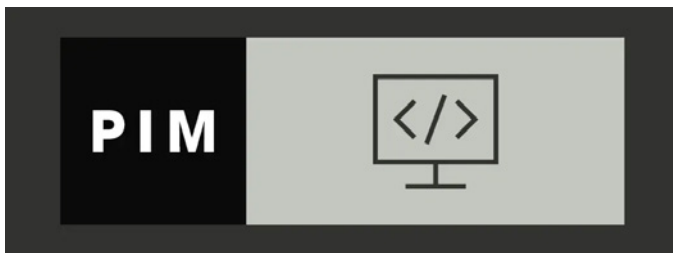
SO GELINGT AUCH EINFACH DIE INTEGRATION EINES HEADLESS/API-FIRST SHOP-SYSTEMS FÜR WARENKORB, CHECK-OUT UND PAYMENT.



Anwendungsfälle

PIM-Erweiterung: Produktdaten aus PIM & DAM einfach darstellen

Ein PXP dient mit einem PIM-Plugin einfach als Produktportal / Produktkatalog: das PXP ermöglicht die einfache Ausspielung von Produktinformationen.



Viele Unternehmen verfügen über eine IT-Infrastruktur, die Systeme wie PIM, DAM und ERP umfasst. Diese Systeme dienen dazu, mit speziellen Funktionen die jeweiligen Prozesse zu verwalten. Synergien zwischen einzelnen Systemen bleiben jedoch oft ungenutzt. Das PXP bietet eine effiziente Möglichkeit, die bestehende IT-Infrastruktur besser zu nutzen und Potenziale für eine nahtlose digitale Produktkommunikation auszuschöpfen.

Wenn ein Unternehmen bereits ein PIM-System zur Verwaltung seiner Produktinformationen und die Erstellung von Datenblättern und analogen Produktkatalogen verwendet, könnten die gleichen Produktinformationen auch auf der Website und in einem Online-Shop genutzt werden, um Kunden, Partner oder

Lieferanten digital anzusprechen.

Hier kommt ein PXP ins Spiel: Als Aufsatz

integriert sie nahtlos das bestehende PIM-System. Durch die Funktionen eines CMS und eines Webshops erweitert sie die Möglichkeiten der Produktkommunikation. Ein Pagebuilder ermöglicht es Marketingteams, ansprechende Landingpages, Produktseiten und Inhalte ohne technische Vorkenntnisse zu gestalten.

| **Sicheres Portal:**

Login-geschützter Bereich, um Inhalte/Funktionen nur speziellen Benutzergruppen zugänglich zu machen

| **Schnelle Erstellung:**

Einfache Konfiguration der Produktdetailseiten, Produktlisten und Kategorien

| **Individuelle Daten:**

Rollen- und Rechte basierte Darstellung, individuelle Preise je Kunde / Kundengruppe

| **Alle Medientypen:**

Videos, Bilder, Datenblätter, 360°-Darstellungen, CAD-Zeichnungen, etc.

| **On-Demand-Zugriff:**

Bereitstellung stets aktueller Produktinformationen ohne manuellen und fehleranfälligen Datenaustausch

| **Leicht filterbar & durchsuchbar:**

Flexible Nutzung von Produktfiltern und Facetten auf Basis PIM-Daten, hoch performante Suche

| **Aktuelle Daten:**

einfacher Datenaustausch direkt über Ihr PIM-System

| **Autonomes Portal:**

ergänzend zum Webshop und zur Website: was Kunden brauchen, wenn es schnell gehen muss

Website mit dynamischen Produktinformationen ergänzen



Unternehmen, die regelmäßig neue Produkte auf den Markt bringen, versuchen meist, diesen Prozess zu beschleunigen. Die Koordination zwischen verschiedenen Abteilungen, um Produktinformationen, Bilder und Marketingmaterialien zu sammeln und auf den relevanten Marketing- und Vertriebskanälen zu veröffentlichen, führt zu Verzögerungen und Ineffizienzen.

Ein PXP kann diesen Prozess erheblich verbessern durch die Erweiterung der bestehenden Websites um dynamische Produktdaten direkt aus PIM, sei es als Online-Katalog oder Online-Shop.

Durch die Integration des PIM/DAM-Systems mit dem PXP können Produktinformationen zentral verwaltet und auf Knopfdruck auf den Websites aktualisiert werden. Das Headless CMS ermöglicht es dem Marketingteam, schnell ansprechende Produktseiten zu erstellen, ohne auf technische Unterstützung warten zu müssen.

SICK
Sensor Intelligence.

Produkte und Lösungen Support Unternehmen Karriere Kontakt

Suche

nanoScan3 Übersicht Auswahl Einsatzgebiete Downloads Service Trainings

Start > Produkte und Lösungen > Produkte > Safety > Sicherheitslaserscanner > nanoScan3

Sicherheitslaserscanner nanoScan3

Der kleinste Sicherheitslaserscanner von SICK – extrem robust und hochpräzise

nanoScan3 ist der kleinste Sicherheitslaserscanner von SICK. Er eignet sich für die Absicherung und Lokalisierung von mobilen Plattformen. Dank zuverlässiger Scantechnologie safeHDDM® liefert er hochpräzise Messdaten und ist extrem robust gegenüber Licht, Staub oder Schmutz. Die einfache Bedienbarkeit der Konfigurationssoftware Safety Designer und die smarten Integrationsmöglichkeiten des nanoScan3 sorgen in Anwendungen für Flexibilität und sparen Zeit. Damit bietet der nanoScan3 hohe Performance und Verfügbarkeit in einem kompakten Gehäuse und sichert die Anlagenproduktivität.

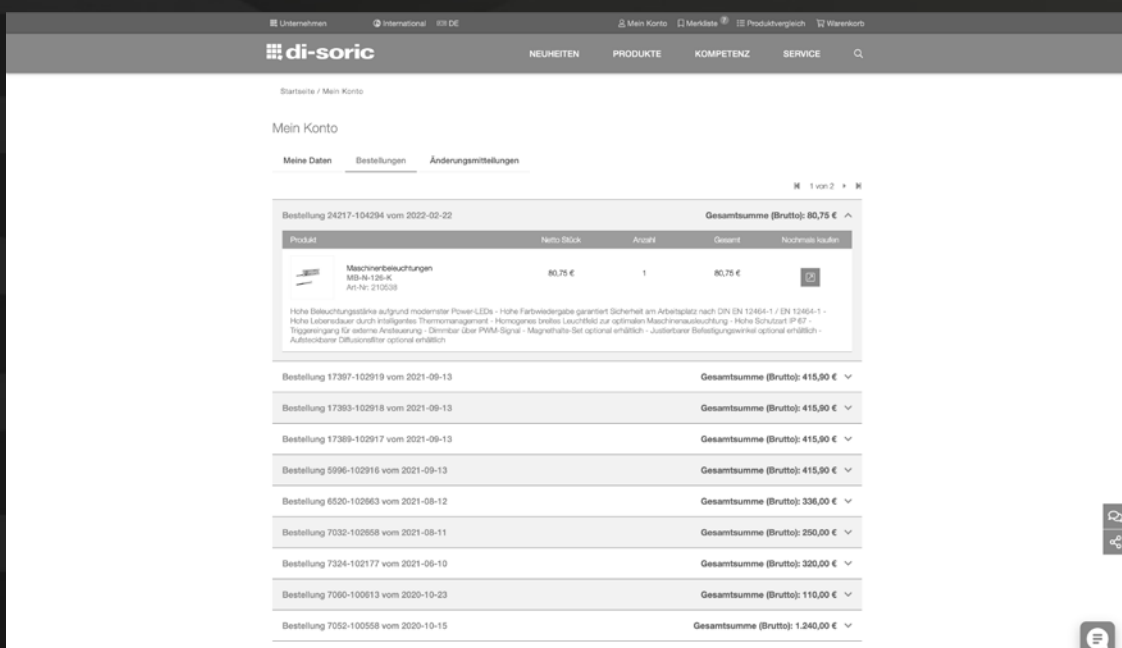
Produktvariante auswählen

Kundenportal



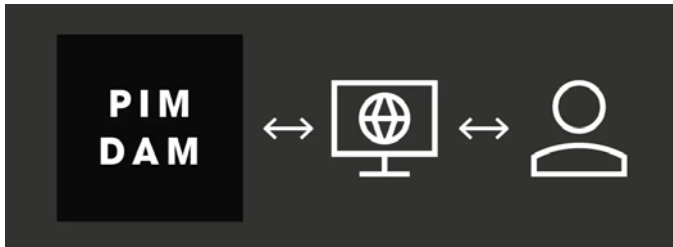
Die Bereitstellung von Informationen zu Produkten und Bestellungen für Kunden und Partner ist eine weitere, wichtige Anwendung einer PX-Plattform. Anforderungen und Unterschiede zu einem normalen Webshop sind häufig:

- B2B Online-Katalog mit Produktfinden, Produktvergleich, Multi-Merkzetteln, Autocomplete Suche für Produkte und Dokumente, Downloadcenter und Dokumentenkorb
- Darstellung ausführlicher Produktinformationen und Medien / Dokumente
- Performante und hoch konfigurierbare Suche mit Autocomplete, Synonymen, Fuzzy Search, etc.
- Rollen- und Rechte basierte Darstellung von Inhalten und Funktionen nur für spezielle Benutzergruppen
- Unterschiedliche Preise je Kunde / Kundengruppe
- Integration auch von Wettbewerbsinformationen (interner Bereich)
- Flexible Nutzung von Produktfiltern und Facetten auf Basis PIM-Daten



The screenshot shows the 'Mein Konto' (My Account) section of the di-soric customer portal. It features a navigation bar with links for 'Unternehmen', 'International', 'EN DE', 'Mein Konto', 'Mein Warenkorb', 'Produktvergleich', and 'Warenkorb'. The main content area is titled 'Mein Konto' and includes tabs for 'Meine Daten', 'Bestellungen', and 'Änderungsmeldungen'. The 'Bestellungen' tab is active, displaying a list of orders. The first order is highlighted, showing details for 'Bestellung 24217-104294 vom 2022-02-22' with a 'Gesamtsumme (Brutto)' of 80,75 €. Below this, a table lists the order items, including 'Maschinenbeleuchtungen MB-N-125-K' with a quantity of 1 and a net price of 80,75 €. The table also shows the 'Gesamt' (Total) and 'Netto' (Net) amounts. The list of orders continues with several other entries, each showing the order number, date, and gross sum.

Medienportal



Ähnlich einem Kundenportal sind auch Anforderungen an ein Medienportal, wobei aber hier der Schwerpunkt auf der einfachen Bereitstellung aller Medientypen für Kunden liegt:

- Bereitstellung von Mediendateien für Kunden und Partner
- Ergänzend zum klassischen Webshop
- Einfache Konfiguration der Oberflächen
- Rollen- und Rechte basierte Darstellung (Benutzerverwaltung zur Personalisierung aller Funktionen und Inhalte)
- Performante und konfigurierbare Suche mit Vorschlägen beim Tippen, Synonymen, Fuzzy Search, etc.
- Flexible Nutzung von Produktfiltern und Facetten auf Basis PIM-Daten
- Alle Medientypen wie Videos, Bilder, Datenblätter, 360°-Darstellungen, CAD-Zeichnungen, etc.

Medienportal

Body Text

Suche nach Titel, Produktname, Artikelnummer oder Keywords

Kategorie Typ

Ihre Auswahl

Bedienungsanleitung PDF Alles zurücksetzen

Die Suche ergab 85 Treffer

Anzahl pro Seite 10 | 25 | 50

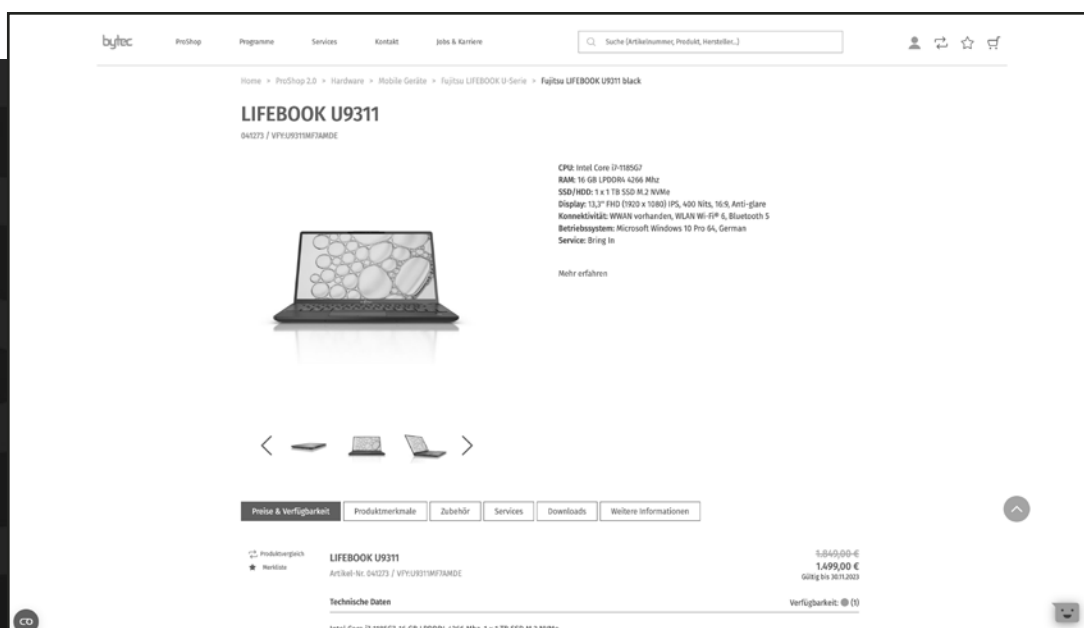
Vor-schau	Titel	Kategorie	Dateityp (Größe)	Sprachversion	Down-load-korb	Direktdownload
	AUTO spin 1860x000 Deutsch (DE), Englisch (EN), Französisch (FR)	Bedienungsanleitung	PDF (5484544)	Deutsch (DE)		
	Alginate Mixing bowl 18230500 Deutsch (DE), Englisch (EN), Französisch (FR)	Bedienungsanleitung	PDF (1047552)	Deutsch (DE)		
	Basic classic 294xxxxx Deutsch (DE), Englisch (EN), Französisch (FR)	Bedienungsanleitung	PDF (8006656)	Deutsch (DE)		

Webshop für B2B Anwendungen

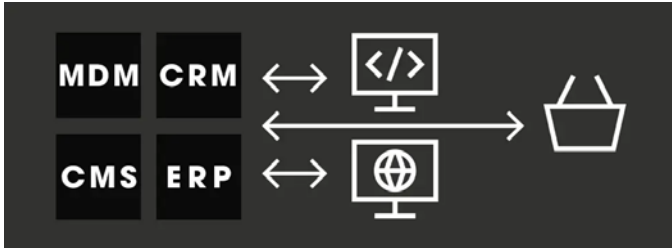


Webshops insbesondere für B2B Anwendungen profitieren stark von einer PX-Plattform. Der Fokus liegt auf Lösungen für Handel, Großhandel oder Hersteller mit komplexen Kundenanforderungen. Die wichtigsten Merkmale dieser Anwendung sind:

- Komplexe Produkte und/oder Konfigurationen und/oder Kontrakte
- Individuelle Preise je Kunde / Kundengruppe
- Komplettlösung CMS-PIM-Shop ablösen, aber bestehende Komponenten weiter nutzen können
- Flexible Anbindung PIM, MAM, ERP, CRM einfach möglich machen mit MACH-Architektur
- Performante und hoch konfigurierbare Suche, mit Vorschlägen beim Tippen, Synonymen, Fuzzy Search, etc.
- Rollen- und Rechte basierte Darstellung von Inhalten und Funktionen nur für spezielle Benutzergruppen
- Flexible Nutzung von Produktfiltern und Facetten auf Basis PIM-Daten
- Integration Headless/API-First SHOP-System für Warenkorb, Checkout und Payment

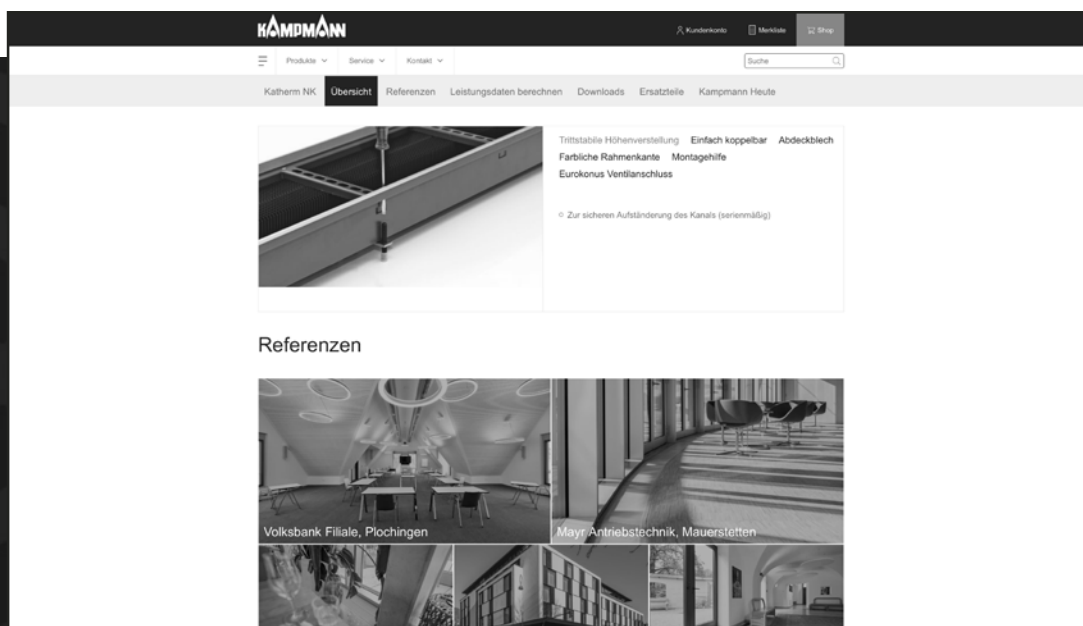


PXM: Plattform für Product Experience Management



Die vollständige Anwendung einer PXP ist das Product Experience Management mit der Verbindung und Präsentation von strukturierten und qualitativen Produktinformationen und Medien, angepasst auf den jeweiligen Kontext (Kunde, Zeit, Kanal, Display, Touchpoint, etc.). Das bedeutet:

- Attraktive und dennoch einfach konfigurierbare Darstellung aller Informationen auf einer Seite
- Integration von strukturiertem Produkt Content aus dem PIM, MAM oder MDM
- Integration von Preisen und Transaktionsdaten aus einem ERP-System (Aufträge, Rechnungen, Angebote, etc.)
- durch Headless CMS und/oder Headless Shop einfach erweiterbar zur umfassenden Content & Commerce Lösung (Website mit integriertem Online-Katalog/Online-Shop)
- Integration eines Headless CMS zum Einspielen von Corporate Content (Produktinformationen auf Ebene der Produktkategorien, Kampagnen, News, Jobs, Messen, FAQ, ...)
- Erweiterungs-Baukasten für Content & Commerce für technische Produkte
- **Vorteile:** höhere Konversionsraten, weniger Retouren, höhere Markentreue, schnellere Markteinführungen



Sales Enablement Plattform



Forrester definiert Sales Enablement als „einen Prozess, der Mitarbeiter mit Kundenkontakt befähigt, in jeder Phase der Customer Journey konsequent und systematisch relevante Konversationen mit den richtigen Stakeholdern zu führen.“

Sales Enablement ermöglicht es, bestmögliche Kundenerfahrungen zu erzeugen, die dem Wunsch der Kunden nach einem personalisierten, automatisierten und innovativen Verkaufsprozess entsprechen.

Die Anwendung eines PXP für die Bereitstellung von Produktinformationen für den Vertrieb, deckt die Kernanforderung an eine Sales Enablement Plattform ab. Die wichtigsten Funktionen eines PXP für Sales Enablement sind:

- Bereitstellung stets aktueller Produktinformationen für die Nutzung durch den Vertrieb in Kundenpräsentationen
- Produktkatalog als Sales Tool für den Vertrieb, vgl. <https://www.infolox.de/referenzen/der-interne-online-katalog-online-shop>
- Kontext bezogene Darstellung der Produkte und Seiten, z.B. nach Kundengruppe oder Anwendungsfall
- Online-Katalog mit Produktfinder, Produktvergleich, Multi-Merkzettel, Autocomplete Suche für Produkte und Dokumente, Downloadcenter und Dokumentenkorb, u.v.m.
- Darstellung ausführlicher Produktinformationen und Medien / Dokumente
- Performante und hoch konfigurierbare Suche, mit u.a. Autocomplete, Synonymen, Fuzzy Search, etc.
- Einfache Konfiguration der Produktdetailseiten, Produktlisten und Kategorien
- Rollen- und Rechte basierte Darstellung
- Integration auch von Wettbewerbsinformationen (interner Bereich)
- Unterschiedliche Preise je Kunde / Kundengruppe
- Flexible Nutzung von Produktfiltern und Facetten auf Basis PIM-Daten
- Integration eines Headless/API-First SHOP-Systems für Warenkorb, Checkout und Payment

PXP Components: die PXP von INFOLOX

Kernfunktionen und Module

Die PXP Components von INFOLOX sind eine Sammlung von Funktions- und Integrations-Modulen bzw. Services in der Cloud, die aus Produktdaten und Assets ein komplettes Produkt Experience Portal für alle Endgeräte machen und jederzeit um ein HEADLESS CMS und/oder SHOP-System erweitert werden können. Die PXP Components bilden auch die Basis für Ihre Websites, Online-Katalog, Online-Shop, Kundenportal, und bieten eine einzigartige Synergie aus den besten Eigenschaften verschiedener Software-Disziplinen, um eine herausragende 360-Grad-Nutzererfahrung zu bieten.

DIE PXP COMPONENTS WURDEN SPEZIELL FÜR DIE EFFIZIENTE GESTALTUNG UND STEUERUNG VON WEBSITES, ONLINE-KATALOGEN UND B2B-SHOPS ENTWICKELT UND MANIFESTIEREN SICH ALS UMFASSENDE LÖSUNG FÜR OMNICHANNEL CONTENT & COMMERCE. DIE PXP COMPONENTS WERDEN ALS SAAS IN DER PRIVATEN CLOUD ANGEBOTEN, EINSCHLIESSLICH HOSTING, BETRIEB UND WARTUNG.

Die PXP Components eröffnen Unternehmen ein unvergleichliches Maß an gestalterischer Freiheit. Sie aggregieren alle essenziellen Elemente für Omnichannel Content & Commerce in einer äußerst anpassbaren Form: CMS, Shop, App, Print, DAM, PIM – alles nahtlos an das existierende ERP und CRM angebunden. Der herausragende Drag & Drop Pagebuilder ist ein Instrument von unschätzbarem Wert zur flexiblen Verbindung und Ausspielung von Daten für PIM, DAM und ERP.

In einer Zeit, in der Grenzen und Einschränkungen überwunden werden müssen, sind die PXP Components ein revolutionäres Instrument für Marketing- und Vertriebsverantwortliche. Sie stellen Kreativität, Tempo und Flexibilität wieder her. Die PXP Components brechen Barrieren nieder – Barrieren, die durch unflexible Dienstleister, rigide Standardsoftware und die Komplexität von Daten entstanden sind. Sie beenden das endlose Schnittstellen-Pingpong von Integratoren und ermöglicht Unternehmen, die wahren Potenziale ihrer Ideen auszuschöpfen.

Kernfunktionen in der Übersicht

Die PXP Components bieten ein umfangreiches Set an Komponenten, die als Ausgangsbasis für ein PXP-Projekt in der Cloud dienen können und somit schneller und kostengünstiger zum Ziel führen. Nachfolgend unterscheiden wir zwischen Funktions- und Integrations-Komponenten.

Funktions-Komponenten im Frontend

Produktfinder: Die bemerkenswerte und vielseitige Filterlösung des Produktfinders der PXP Components selektiert Produkte aus Ihrem Sortiment basierend auf Facetten mit Filterattributen. Sie präsentiert die Ergebnisse wahlweise in Form von Kacheln, Listen oder Tabellen.

Suche & Autosuggest: Als zusätzlicher Zugang zu Produkten, Produktgruppen, Downloads und anderen Inhalten verfügen die PXP Components über eine beeindruckende Autosuggest-Funktion, die die Informationssuche unterstützt und beschleunigt.

Merkzettel & Wishlist: Eine der maßgeblichen B2B-Funktionen während der Planung, Auswahl und Bestellung von Produkten ist der Merkzettel. Dieser beinhaltet hilfreiche Mehrwertfunktionen für Kunden, um die Übersicht und Planung zu erleichtern. Die PXP Components bieten sogar Multi-Merkzettel als Projektverwaltung mit Import/Export, Druck, teilen, etc.

Produktvergleich: Basierend auf von Ihnen definierten Vergleichsattributen können Kunden Artikel objektiv beurteilen und fundierte Kaufentscheidungen treffen.

Checkout: Die PXP Components ermöglichen es Kunden, zwischen Anmeldung, Registrierung und Gastbestellung flexibel zu wählen. Diese Entscheidungsfreiheit passt sich den Anforderungen der Branche und des Kaufverhaltens an.

Download-Center: Kunden wird ein systematischer Überblick geboten, der Produktkataloge, Produktdatenblätter, technische Zeichnungen, Bedienungsanleitungen und mehr umfasst. Dies erleichtert den Zugriff auf relevante Informationen und Unterlagen. Im Downloadcenter können Kunden alles gewünschten Medien in einen Warenkorb legen und sich komplett herunterladen oder zuschicken lassen.

Funktions-Komponenten für das Backend

Pagebuilder: Pagebuilder zum Erstellen von beliebigen Produktübersichtsseiten und Landingpages mit Drag & Drop, mit flexibler Verbindung und Ausspielung von Daten aus PIM, DAM und ERP. Einzelne Attribute, Produkte, Produktgruppen, Beschreibungen oder Medien können zu Content-Blöcken zusammengestellt, direkt in Seiten eingebaut oder weiter zu komplexeren Modulen verarbeitet werden.

Benutzerverwaltung: Für unterschiedliche Benutzerprofile können Rechte und Rollen zur Personalisierung aller Funktionen und Inhalte genutzt werden.

INTEGRATIONS-KOMPONENTEN DER PXP COMPONENTS

Bei den Integrations-Komponenten geht es darum, wie Content, Daten, Assets usw. von einem System zum anderen übertragen werden, sowie darum, wie Funktionen aus diversen Systemen in einer Oberfläche genutzt werden können. D. h. alle oben genannten Funktionen können via API in jedes Frontend integriert werden. Die Übertragung und Nutzung von Con-

tent & Daten kann sowohl direkt via API aus dem Quellsystem als auch indirekt über den Data- und Contenthub der PXP Components mit SOLR oder ELASTIC als Zwischenspeicher erfolgen, was die bessere Wahl ist, wenn die Daten noch für das Frontend aufbereitet werden müssen.

- **PIM2Datastore** zur Vollintegration der führenden PIM-Systeme
- **DAM2Datastore** zur Vollintegration der führenden DAM-Systeme

- **CMS2Datastore** zur Vollintegration der führenden CMS-Systeme
- **API2API** (ERP2SHOP, Datastore2Frontend, CMS2Frontend)

In Verbindung mit den PXP Components muss nicht für jede Anwendung das gleiche Tool genutzt werden, z.B. wurde in Projekten bereits genutzt:

- Storyblok, Ibexa oder Netgen für Websites, oder als Rahmen für Content-Elemente
- Shopify, Shopware, Sylius oder Vue Storefront für Shops
- Retool für Cockpits mit Auswahlelementen, etc.

So gelingt auch einfach die Integration eines Headless/API-First SHOP-Systems für Warenkorb, Check-out und Payment (als Fallback kann ein OS CMS mit ausgeliefert werden).

DIE PXP COMPONENTS DEMONSTRIEREN EINDRUCKSVOLL IHRE HERAUSRAGENDEN FUNKTIONEN UND MODULE, DIE EINE NAHTLOSE UMSETZUNG VON OMNICHANNEL CONTENT & COMMERCE ERMÖGLICHEN. VON DER PRODUKTAUSWAHL ÜBER DEN VERGLEICH BIS ZUM ABSCHLIESSENDEN KAUFVORGANG BIETEN DIE PXP COMPONENTS EIN UMFASSENDES WERKZEUGSET, DAS DIE EFFIZIENZ DER SHOP- UND PORTALPROJEKTE STEIGERT UND EINWANDFREIE KUNDENERLEBNISSE KREIERT.



infolox GmbH
Bregenzer Straße 101
D-88131 Lindau

info@infolox.de
Fon.: +49 8382 27 58 94 - 0



Alexander Pircher
INFOLOX Co-Founder &
Geschäftsführer

alexander.pircher@infolox.de
Fon.: +49 8382 27 58 94 - 3