

Artikel auf www.it-zoom.de

GROSSHÄNDLER KOPPELT WARENWIRTSCHAFT AN B2B-ONLINE- SHOP

Wie sich der Frankfurter Großhändler für Bürobedarf und Schreibwaren Gerhard Schmidt in der schwierigen PBS-Branche (Papier-, Bürobedarf und Schreibwaren) mit seiner digitalen Strategie behauptet.

Die Gerhard Schmidt & Co. GmbH & Co. KG, seit 1970 im Großhandel für Bürobedarf und Schreibwaren tätig, ist eines jener mittelständischen Unternehmen, welches vergleichsweise früh erkannt hat, dass Digitalisierung und E-Commerce entscheidende Wachstumstreiber sein werden. Bereits vor zehn Jahren – damals noch auf Basis von xt-Commerce – begann Schmidt, seinen digitalen Vertriebskanal auf- und auszubauen und das Produktportfolio seinen Fachhändlern über einen B2B-Online-Shop zur Verfügung zu stellen. Dieser Online-Shop wurde zum zentralen Bestandteil der Unternehmens- und Wachstumsstrategie gemacht.

Seit über zehn Jahren arbeitet der Unternehmer bezüglich aller Themen rund um Digitalisierung und E-Commerce mit der Sitewards GmbH zusammen, die auch den Relaunch realisierte. Denn um für die Zukunft gut aufgestellt zu sein, brauchte der Mittelständler eine klare strategische Ausrichtung: Die in die Jahre gekommene Plattform musste durch ein flexibles System abgelöst werden, welches die Generierung weiterer Mehrwerte für den Fachhandel ermöglicht. Die Wahl fiel auf Magento Enterprise, die Open-Source-E-Commerce-Plattform für B2C- und B2B-Commerce. Ebenso wichtig wie die Plattformauswahl war die konsequente Priorisierung von Features im Projektverlauf anhand von Businesszielen – sprich, dem jeweils durch die Funktion zu erwartenden ROI.



Die Auswirkungen des Relaunches haben sich auf den Umsatz und das Tagesgeschäft ausgewirkt: Schmidt bietet mit der Plattform Funktionen wie eine fehlertolerante Vorschlagsuche über Produkte und Kategorien oder Schnell- und Wiederbestellfunktionalitäten. Zudem hat der Fachhandel nun jederzeit Zugriff auf alle wichtigen Bestell- und Statusinformationen. Und der Fachhandel dankt es dem Unternehmen. Insbesondere durch einen starken Shift von Offline- zu Online-Bestellungen, was den Abwicklungsaufwand und die Fehlerquote reduziert und das Personal von Routineaufgaben entlastet.



The screenshot shows the Sitewards online shop interface. At the top, there is a navigation bar with the logo 'GERHARD SCHMIDT & CO' and a welcome message: 'Willkommen, Gördes Moderne Büroorganisation e.K.!'. Below the navigation bar, there are several menu items: 'Marken', 'Highlights', 'Bestseller', 'Neue Produkte', and 'Resterampe'. A search bar contains the text 'pelikan tinte' and a 'SUCHE' button. Below the search bar, there is a red button labeled 'Alles finden'. On the left side, there is a red box labeled 'Ihr Warenkorb' and a red arrow pointing down to a 'Schulshop' banner. Below the banner, there is a list of products: 'BTS 2017 Stabilo', 'Tesa Aktionspack', 'Pelikan Tintenkiller', 'Pelikano up NEU', 'Farbkasten K12 Bundles', and 'Farbkästen'. In the center, there is a section for 'Ausgabe 2017' and 'Highlights' with a list of products: 'Farbstift Colour', 'Hersteller: A.W. Faber', 'Art-Nr.: FC112', and 'Artikel verfügbar'. On the right side, there is a search result section with the text: 'Sie sehen das Suchergebnis unserer Schnellsuche. Ihr Produkt ist nicht dabei? Klicken Sie hier um alle Ergebnisse anzuzeigen.' Below this text, there is a list of products: 'tintenlöscher pelikan', 'Pelikan tintenlöscher', 'Pelikan Tintenpatronen TP6 / GTP5', 'Pelikan Tintenkiller', and 'Pelikan Bügelfolie DIN A4, 5 Stück für helle Textilien, für Tintenstrahl drucker / Artikel-Nr. PEL105916(105916) / EAN 4012700105912'. Each product listing includes a small image and a link to the product page.

AUTOMATISIERTE PRODUKTDATENPFLEGE

Ein weiteres Ziel der neuen Plattform war es, den Pflegeaufwand (Produktdaten, Preise, Verfügbarkeit, Aktionen) zu reduzieren und soweit zu automatisieren wie irgendwie möglich. Sämtliche Produktdaten bezieht der Online-Shop täglich vollautomatisiert von PBSeasy.

„Zum einen haben wir unsere Warenwirtschaft an unseren Shop gekoppelt, hier werden logistische Daten und Preise in Realtime aus der Warenwirtschaft abgefragt. Zum anderen nutzen wir den Daten-Content, den uns die PBS Industrie zu Verfügung stellt. In einem automatisierten Prozess werden die Artikeldaten unserer Warenwirtschaft mit denen der



PBSeasy Mediendatenbank verglichen und automatisiert in den Shop gestellt. Dieser Automatisierungsprozess erlaubt es uns, 48.000 Artikel im Shop zu pflegen und auf aktuellem Stand zu halten – und das ohne manuellem Eingriff“, berichtet Andreas Schmidt.

Da die Herstellerdaten nicht immer fehlerfrei sind oder zugeliefertes Bildmaterial sich nicht immer optimal zur Vermarktung eignet, wurde eine Möglichkeit geschaffen, die zugelieferten Daten im Magento-Backend anzureichern oder zu überarbeiten – inklusive entsprechenden Sperrkennzeichen, damit diese nicht wieder überschrieben werden. Eine Echtzeitwarenwirtschaftsintegration liefert kundenindividuelle Preiskonditionen und Verfügbarkeit zu, für die fehlertolerante Vorschlagssuche wird Factfinder von Omikron verwendet. Aktions-Subshops – beispielsweise zum Thema Schulanfang, einer wichtigen Zeit in der PBS-Branche, oder andere saisonale Aktionen – sind mit wenigen Mausklicks erstellt.

„Dieses Jahr haben wir uns dem Marketing verschrieben, wollen in unserem Shop Aktionen implementieren und diese entsprechend veranschaulicht dem Kunden nahebringen. Zudem denken wir über ein Kundenbindungsprogramm nach“, so der Geschäftsführer.

Durch eine klare digitale Strategie, mit der Ausrichtung auf die richtigen Kennzahlen, hat Schmidt das Online-Geschäft als wirtschaftlichen Bestandteil seines Geschäftsmodells erfolgreich etabliert. Die kontinuierliche Investition in eine digitale Plattform, welche die Anpassung an individuelle Marktgegebenheiten und Kundenbedürfnisse ermöglicht, zeigt, dass das Unternehmen den richtigen Weg eingeschlagen hat in Richtung Digitalisierung, mit der es den künftigen Herausforderungen in der PBS-Branche gewachsen ist.

„Eine der größten Herausforderungen ist es, in Zukunft gegen Plattformen wie Amazon Business zu bestehen. Mit gegebenen Mitteln muss man es schaffen, dem Kunden ein strukturiertes und einfaches Bestell- und Informationssystem zur Verfügung zu stellen, das zugleich allen seinen Anforderungen gerecht wird.“

(Geschäftsführer Andreas Schmidt)

www.it-zoom.de/it-mittelstand/e/grosshaendler-koppelt-warenwirtschaft-an-b2b-online-shop-16469

