



Fachhändler-Webshop für individuelle Sonnen- und Insektenschutzsysteme



Projektablauf:

Start: Juni 2016

GoLive: März 2017

Martin Spinnler
Projektleiter Webshop
erfal GmbH & Co. KG



Ronny Scholz
Kaufmännischer Leiter
erfal GmbH & Co. KG

Mit einem Fachhändler-Webshop, der seine komplette Logik aus dem bestehenden ERP System bezieht, will die erfal GmbH & Co. KG ihren Kunden einen klaren Mehrwert bieten.

Der vogtländische Produzent von hochwertigen Sonnen- und Insektenschutzsystemen sowie Dekorationsartikeln verfügt über eine individuell geschaffene Produktkonfigurationslogik, welche neben Tresenverkauf, Mehrsprachigkeit und Mitarbeiterverwaltung in den neuen Webshop des Unternehmens zu integrieren war.

Kundenbindung durch besseren Service und Verfügbarkeit

Der Wechsel zur ERP-Lösung Microsoft Dynamics AX führte bei erfal zu neuen Ansprüchen für die zukünftige Geschäftsentwicklung. Insbesondere der ERP-eigene Konfigurator bietet eine flexible Basis für kundenindividuelle Produkte. Dem Trend folgend, sollte ein eigener Informations- und Bestellkanal auf die neue Systemlandschaft rund um Dynamics AX aufbauen und die vorhandenen Vertriebskanäle ergänzen. „Unser Anspruch ist ein moderner B2B-Webshop zur schnellen und einfach Konfiguration von Sonnen- und Insektenschutzprodukten“, sagt Martin Spinnler, Leiter des Webshop-Projektes bei erfal.

Die Herausforderung bestand darin, nicht nur eine Anbindung eines Webshops an die ERP-Daten vorzunehmen, sondern auch

komplexe Produktkonfigurationen, kundenindividuelle Preise sowie den nahtlosen Übergang zum Fachhändlerportal zu ermöglichen.

Einfachere Datenhaltung durch modernes PIM-System

Ergänzend zur Einführung des OXID eShops sowie dessen Customizing gemäß der Corporate Identity des Unternehmens, erfolgte die Integration des Produktinformationsmanagementsystems Perfon. Das PIM-System bildet die viersprachige Produktdatenbasis für den Webaufttritt des Unternehmens und soll es den Mitarbeitern zukünftig ermöglichen, schnell auf sämtliche Produktinformationen wie beispielsweise Beschreibungen und Bilder zuzugreifen.

„Mit Perfon soll sich die Qualität unserer Produktinformationen erhöhen und der Zeitaufwand bei der Datenerfassung reduzieren“, sagt Ronny Scholz, Kaufmännischer Leiter bei der erfal GmbH & Co. KG.

Mit ESYON als zentraler Ansprechpartner für Webshop und PIM-System, stand erfal vor, während und nach dem Projekt ein kompetenter Dienstleister der Branche zur Seite.

Nahtlose Integration mit aktiver Kommunikation zwischen ERP und eCommerce - in Echtzeit

Wichtigste Herausforderung war die

Echtzeitnutzung der Konfigurator-Logik aus Microsoft Dynamics AX im OXID eShop. „Mittels der Konfigurationstechnologie soll erfal Fachhändlern die Möglichkeit gegeben werden, die von der Endkundschaft ausgewählten Produkte in den individuellen Maßen zu bestellen. Mit dieser grundlegenden Anforderung starteten wir das Projekt mit ESYON“, sagt Martin Spinnler.

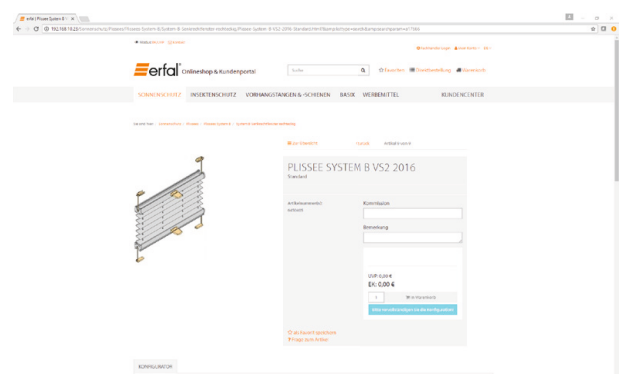
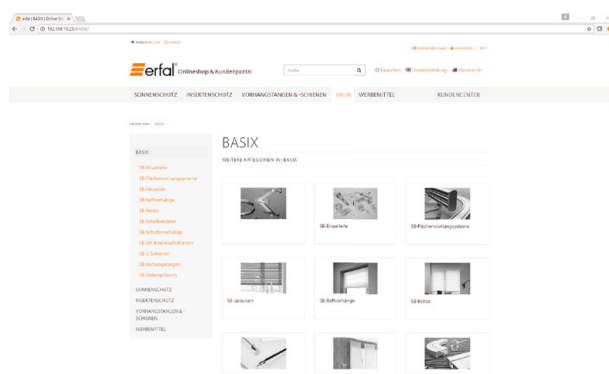
Die Logik basiert auf den Geschäftsprozessen des Unternehmens und ist komplexer und umfangreicher als die standardmäßig vorhandenen Konfigurationen des Systems.

Die Echtzeitkommunikation der

Konfiguratorlogik erfolgt aktiv in beide Richtungen. D.h., dass sämtliche Konfiguratordaten, die im Webshop angezeigt werden, in Echtzeit bei Dynamics AX abgefragt und umgehend an den Webshop zurückgemeldet werden. Dadurch wird sichergestellt, dass

ausschließlich tatsächlich verfügbare Varianten der Konfiguration angezeigt werden. Auch eine spätere Rekonfiguration, aufgrund von Änderungswünschen in letzter Minute, ist noch im Warenkorb möglich.

Für eine hohe Kundenzufriedenheit war eine schnelle und sichere Funktionsweise der Lösung wichtig.



Händler kann online Produkte zusammen mit Endkunden konfigurieren

Typisch für B2B-Portale sind kundenindividuelle Informationen. Auch bei diesem Projekt wurden Funktionen wie Tresenverkauf und eine Abgrenzung der Produktpalette je Fachhändler berücksichtigt.

„Es war uns wichtig, den neuen Webshop soweit zu optimieren, dass unser Fachhändler gern und häufig damit arbeitet. Dabei war ein Faktor, dass er die individuellen Sicht- und Sonnenschutzsysteme gemeinsam mit seinen Kunden live konfigurieren und bestellen kann. Seine Kunden sollen während dieses Prozesses ausschließlich die Endverbraucherpreise sehen“, sagt Ronny Scholz.

Kunde kann Login für Mitarbeiter mit individuellen Rechten vergeben

Zudem ist es Fachhändlern möglich über einen zentralen Zugang zum Portal, Mitarbeiterzugänge zu verwalten und für diese, individuelle Einschränkungen der sichtbaren Artikel zu hinterlegen.

Alle Kundendaten und Bestellhistorie zentral aus ERP

Ein weiteres Feature des Portals sind die umfangreichen Informationen unter „Meine Bestellungen“. Sämtliche, getätigte Bestellungen können inkl. der hinterlegten Konfigurationseinstellungen je Sichtschutz über Sortier- und Filterfunktionen abgerufen

werden. Da diese Daten zentral aus dem ERP kommen, spielt der ursprüngliche Vertriebskanal keine Rolle. Zugehörige Dokumente wie Rechnungen und Lieferscheine sind ebenfalls im Portal abrufbar.

Mehrsprachigkeit macht B2B-Portal international

Der vogtländische Produzent gehört zu den bekannten Anbietern der Branche und agiert dahingehend international. Um grenzübergreifend erfolgreich zu sein, ist der Webshop mehrsprachig ausgelegt. Zum Start sind neben Deutsch und Englisch auch niederländische sowie französische Informationen verfügbar. Diese werden zentral im PIM sowie ERP verwaltet.

Ein zentrales Login für Kunden über alle erfal Informationsportale

SingleSignOn über alle erfal-Portale war eine wichtige Anforderung, da neben der Einführung des neuen Webshops ein Relaunch der Website inklusive Fachhändlerportal erfolgte. Dieses dient als Informationsportal und hält allerlei Nützliches wie Katalogdownloads, Ansprechpartner und Materialien zur Verkaufsförderung bereit. Das Portal wird mit dem Web-CMS SIX betrieben und verfügt damit über eine andere technische Plattform als der Webshop. Dennoch können

aufgrund der SingleSignOn-Funktion beide Systeme zeitgleich, mit nur einem Login, genutzt werden. Fachhändlern nutzen nahtlos beide Portale.

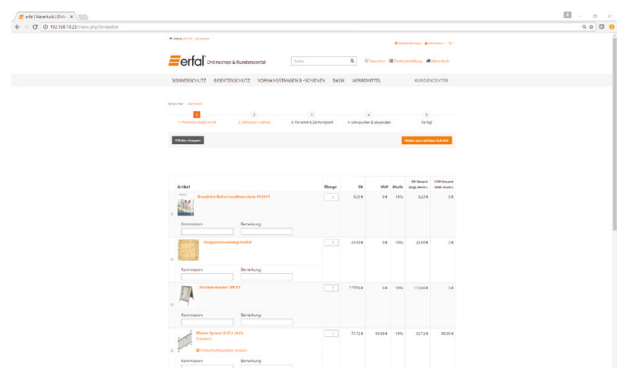
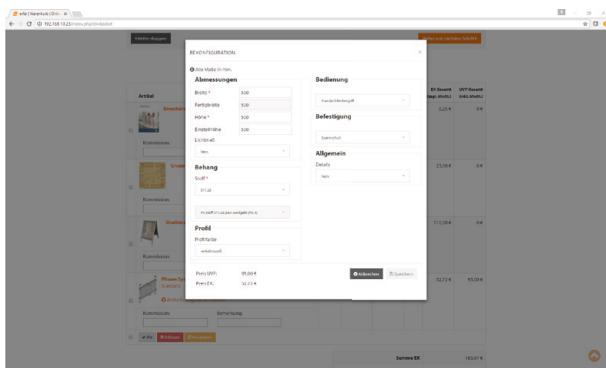
Hohe Kundenakzeptanz, von Anfang an

Sofort nach GoLive konnten die ersten Bestellungen empfangen werden und nach nur wenigen Wochen erfolgt bereits ein signifikanter Anteil des Auftragseingangs der erfal GmbH & Co. KG über das neue Portal.

Der Webshop ist vollständig in die Systemlandschaft integriert und interagiert mit Dynamics AX, Perfion PIM sowie dem Fachhändlerportal auf Basis von Web-CMS SIX.

Den erfal-Fachhändlern steht nun seit Anfang 2017 ein intuitiv bedienbares B2B-Portal zur Verfügung.

Martin Spinnler abschließend dazu: „Die Zusammenarbeit mit der ESYON war stets zielorientiert. Mit dem neuen Portal verfügen wir nun über ein modernes, webbasiertes Dienstleistungsangebot für unsere Fachhändler, damit diese ihre Bestellungen flexibel und schnell an erfal übermitteln können. Es gehen bereits täglich neue Bestellungen bei uns ein.“



Projekthalte auf einen Blick:

- Einrichtung und Integration Shopsystem inkl. Customizing
- Automatische Übertragung von Kunden- und Produktstammdaten
- Echtzeitinformationen zu Konfigurationslogik und Preisen
- SingleSignOn als Verbindung zum Fachhändlerportal der Website
- B2B-Funktionen wie Mitarbeiterverwaltung, Tresenverkauf und individuelle Kundeninformationen



Seit mehr als 30 Jahren ist erfal als Produzent von hochwertigen Sonnen- und Insektenschutzsystemen sowie Dekorationsartikeln tätig. erfal bietet maßgenaue Fertigung, kompetente Beratung und ein umfassendes Produktprogramm.



ESYON ist Ihr Partner rund um Microsoft Dynamics. Neben der Beratung zu ERP, PIM und Business Intelligence gehören individualisierte Integrationen von eCommerce-Lösungen zum Tagesgeschäft. Aus der Praxis für die Praxis entstanden Lösungen wie OXID4AX, Amazon4AX und Perfion-2-OXID.

Händler im B2B- sowie B2C-Bereich profitieren von der Kompetenz zur nahtlosen Integration des OXID eShops in die Microsoft ERP-Lösungen. Dadurch erhalten Unternehmen die Möglichkeit für einen integrierten Aufbau eines modernen B2B-Portals mit innovativen Funktionen. Aufwertung des Kundenservices sowie eine Effizienzsteigerung gehören dabei zu den Vorteilen.