

# Ein Online Shop im Ladengeschäft

Wie das Modehaus Schödlbauer online und stationär perfekt verbindet

**Sie kennen das Problem: Das Sortiment, das Sie anbieten möchten, ist zu groß für Ihre Verkaufsfläche. Das war auch eine Herausforderung für das Modehaus Schödlbauer. Die 400 qm Verkaufsfläche in der Filiale reichten für die über 25.000 Hemden und Blusen bei Weitem nicht aus. Die Lösung: ein Online Shop im Ladengeschäft.**

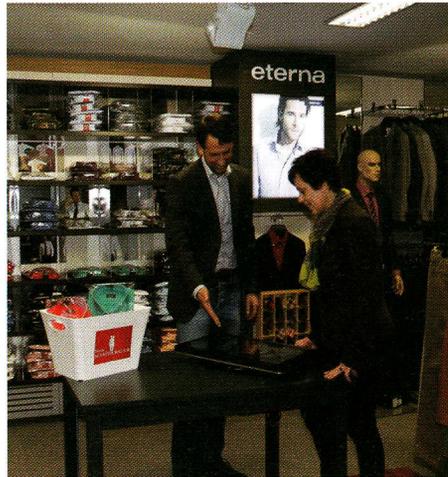
Seit 1934 betreibt Familie Schödlbauer ihr Ladengeschäft im oberpfälzischen Bad Kötzing. Man erkannte früh, dass E-Commerce nicht kannibalisiert, sondern als Umsatztreiber für die Filiale genutzt werden kann. Als hemden-meister.de bietet Schödlbauer deshalb seit 2005 Hemden und Blusen auch online an. Innerhalb weniger Jahre entwickelte sich Hemden Meister zu einem der größten Onlinehändler für Hemden, Blusen und Corporate Fashion in Deutschland.

Schödlbauer führte 2012 die Multichannel-Lösung von D&G Software ein. Deswegen Versandhaus-System VS/4 bindet Online Shop und Filiale an das ERP-System. „Die heutigen Bedürfnisse der Kunden für ein gelungenes Käuferlebnis stellen Händler vor ständig wachsende Herausforderungen. Kanalübergreifende Interaktionen sind deshalb unerlässlich“, erklärt Liane Schmauser, Inhaberin von D&G. „Der Händler braucht eine auf Multichannel ausgerichtete ERP-Software für den Markt von morgen.“

## Innovative Idee

Wie reibungslos diese Verknüpfung in der Praxis funktioniert, zeigt das jüngste Projekt des innovativen Textilhändlers. „Wir haben in der Regel mehr als 25.000 Hemden in allen Variationen und gängigen Größen auf Lager. Obwohl sich unsere Lagerräume im selben Gebäude wie die Filiale befinden, konnten wir den Kunden

vor Ort diese Auswahl bislang aus Platzgründen nicht zur Verfügung stellen“, beschreibt Inhaber Peter Schödlbauer die Problematik. „Wir haben deshalb nach ei-



Schödlbauer nutzt den Online Shop zur „virtuellen Flächenexpansion. Quelle: Schödlbauer

ner Möglichkeit gesucht, dass die Kunden nicht nur online, sondern auch in der Filiale auf die gesamte Vielfalt unseres Sortiments zugreifen können“, so Schödlbauer weiter.

## „Virtuelle Flächenexpansion“

Die Lösung: eine „virtuelle Expansion“ des Ladens. Realisiert wurde die Idee mithilfe eines stationären Computers in der Filiale. Über eine Touch-Oberfläche können die Kunden nun – genau wie im Online Shop – durch das gesamte Sortiment stöbern und ihren virtuellen Warenkorb füllen. Die auf dem D&G-Internet-Shop basierende Darstellung wurde für die Bedienung am Touch-Monitor angepasst. Die Inhalte stammen aus dem ERP-System VS/4. So stehen die Artikelinformationen wie Bilder, Texte und Preise für die Artikel zur Verfügung, die gerade lieferbar sind. Der Kunde wird durch ein eigens hierfür entwickeltes Größensystem unterstützt. Anhand von Geschlecht, Alter, Gewicht und Körpergröße ermittelt das Modul die Konfektionsgrö-

ße. Das Verkaufspersonal berät ergänzend zu Armlängen, Kragenformen etc. Ist der passende Artikel gefunden, drucken die Mitarbeiter direkt aus dem Warenkorb des Online Shops einen Kommissionierschein. Die Artikel werden im Lager zusammengestellt und dem Kunden binnen weniger Minuten in den Verkaufsraum gebracht. Wenn der Kunde bezahlt, verringert sich der Warenbestand im Online Shop automatisch. Kassensystem, Shop-Plattform und Warenwirtschaft sind im D&G-System miteinander verbunden. Es kommt zudem auch häufig vor, dass Kunden einen Artikel in der Filiale sehen und später online kaufen.

## 3. Platz beim Innovationsaward

Die bayerische Rid Stiftung zeichnete das Projekt mit dem dritten Platz von 60 Bewerbern beim Innovationsaward aus. „Der Marketingeffekt für die Filiale ist enorm. Das Projekt hat uns einen ganz ordentlichen Verkaufsschub im Laden ermöglicht“, meint Henrik Henke. „Möglich war das durch die nahtlose Vernetzung unserer Vertriebskanäle und die zentrale Verwaltung der Daten im Warenwirtschaftssystem. Unseren Claim ‚Größtes Hemdenangebot Ostbayerns‘ haben wir damit erfolgreich umgesetzt.“

## INFO

Die D&G-Software GmbH bezeichnet sich seit über 25 Jahren als Marktführer für professionelle Software-Lösungen für den Versandhandel mit über 340 Anwendern. Das D&G-Versandhaus-System VS/4 unterstützt den Vertrieb über Katalog, Filiale, Internet-Shop, mobile Geräte und virtuelle Marktplätze: von A wie Adressverwaltung bis Z wie Zahlungseingang. ([www.dug-software.de](http://www.dug-software.de))

ONR-15/14-KW31

In der nächsten Ausgabe:

**OnlineRet@i**

UNABHÄNGIG + PRAXISNAH + AKTUELL

## Intelligente Produktsuche

So finden Ihre Kunden in Ihrem Online Shop schneller genau das, was sie suchen, und bleiben deshalb auch in Ihrem Shop.

## Success-Story: Der Junior macht das Online-Geschäft

Wie der Inhabersohn eines lokalen Haushaltwarengeschäfts mit einfachen Mitteln einen Online Shop aufgebaut und so überregionale Kunden gewonnen hat.