

Zukunftsfähige Shop-Lösung

Vor der Herausforderung, das stationäre mit dem Online-Geschäft zu vernetzen, stellt sich für etliche Gartencenter-Betreiber die Frage nach dem passenden Dienstleister. Ein Anbieter mit Expertise im Grünen Markt ist die Nürnberger Websale AG.

N.L. Chrestensen ist in der grünen Branche kein Unbekannter. Seit fünf Generationen steht der Erfurter Samen- und Pflanzenzuchtbetrieb mit angeschlossenem Gartencenter für qualitativ hochwertiges Saatgut und einen Spezialisten auf diesem Gebiet. Über 1 200 Arten und Sorten, darunter 200 eigene Züchtungen, gehören zum Angebot. Weltweit unterhält das Gartenversandhaus mehrere Standorte. Auch der Distanzhandel hat für das Unternehmen, das seine Produkte in alle Welt schickt, Tradition. Schon Firmengründer Niels Lund Chrestensen legte 1872 einen ersten „Versandkatalog für Gemüse-, Feld-, Gras-, Wald- und Blumensämereien“ auf. Die Dimensionen des heutigen Onlinehandels sind jedoch ganz andere. Umso wichtiger ist für N.L. Chrestensen eine zeitgemäße Shop-Lösung.

Foto: Chrestensen



Ist mit seinem Service-Anbieter Websale zufrieden: Shop-Betreiber Lars Chrestensen.

Passgenaues Angebot

Gefunden hat man diese bereits vor Jahren bei der Nürnberger Websale AG, einem Anbieter von Shop-Lösungen für den Online-Versandhandel. Seit 1996 am Markt, bezeichnet sich das Haus selbst als First Mover im Bereich „Software as a Service“ (SaaS). Zu seinen Kunden zählen zahlreiche Mittelständler, Technologiepartnerschaften bestehen zu namhaften Warenwirtschafts-Herstellern, Payment-Providern, Gütesiegelanbietern, Web-Controlling- und Suchlogik-Dienstleistern, Adress- und Bonitätsprüfern sowie Fulfillment- und Logistik-Dienstleistern. Dieser Mix erlaubt es Websale, für jede Branche passgenaue Lösungen zu finden, heißt es aus Nürnberg.

Eng verzahnt

So profitiert auch N.L. Chrestensen von der flexiblen Kombination aus vielfältigen Shop-Funktionen, Schnittstellen, Verkaufsförderung, Suchmaschinenoptimierung, individuellen Designmöglichkeiten und Ausprägungen für die verschiedenen Absatzkanäle. Für den Saatguthandel wichtige Features sind zum Beispiel ein eigener Blog mit Gartentipps auf der Webseite, ein Downloadbereich mit Pflanzanleitungen sowie einen Newsletter. Auch die Kombination aus Softwarelösung, Betrieb und Support aus einer Hand macht die Websale Shop-Plattform

attraktiv. Beispielsweise ist der Datenaustausch mit der angebundenen Warenwirtschaft vollautomatisiert und optimal miteinander verzahnt, was der Schnelligkeit und Effizienz zugutekommt. Die langjährige Kooperation von Shop-Hersteller und Warenwirtschafts-Hersteller bietet dem Versandhändler zudem standardisierte Workflows mit zahlreichen intelligenten Features rund um den Multi-Channel-Handel.

Konzentration aufs Kerngeschäft

Dabei bleibt das System einfach in der Anwendung. Nicht für jede Änderung am Shop ist ein Websale-Experte erforderlich. Die Shop-Pflege und das Design werden beispielsweise direkt von N.L. Chrestensen durchgeführt. Auf diese Weise können Änderungen besonders schnell Inhouse für den Online-Shop umgesetzt werden. Vor allem zu Saisonspitzen ist dies nützlich. Dennoch ist der Shop nicht so arbeitsintensiv, dass das Kerngeschäft leidet. „Wir sind sehr zufrieden mit unserem Shop und arbeiten nun seit beinahe 15 Jahren mit der Plattform von Websale, die uns umfangreiche zeitgemäße Möglichkeiten bietet, um unseren Versandhandel effizient und aktuell aufzustellen“, so Niels Lars Chrestensen, zuständig für Marketing und Unternehmenskommunikation.

Katharina Onusseit