



Erfolgsgeschichte

Neuer Shop in Rekordzeit online

Hofmeister Pferdesport realisiert mit D&G-Software
und WEBSALE einen Blitz-Relaunch des Onlineshops.

HOFMEISTER
www.hofmeister-pferdesport.de

Perfekte
Omnichannel
Software





Blitz-Relaunch von Hofmeister Pferdesport

Das Unternehmen Hans G. Hofmeister e.K. betreibt im nordrhein-westfälischen Gevelsberg seit rund 30 Jahren ein Fachgeschäft für Reitsportler und Pferdehalter. 2005 wurde das stationäre Geschäft um einen kleinen Onlineshop mit knapp 100 Artikeln ergänzt, der jedoch keine Schnittstelle zur Warenwirtschaft besaß. Innerhalb weniger Jahre war der Umsatz von hofmeisterpferdesport.de so stark angewachsen, dass das manuelle Einpflegen der Onlinebestellungen in die Warenwirtschaft kaum mehr zu bewältigen war. Hofmeister stand also vor der Herausforderung, nicht nur eine neue Shoplösung, sondern gleichzeitig auch eine neue Warenwirtschaft zu finden und in Betrieb zu nehmen.

Für die Suche nach einem neuen Shopsystem nahm sich Sabine Kuhlengerth, bei Hofmeister für Marketing und Verkauf verantwortlich, viel Zeit. „Diese Umstellung ist für einen kleinen Mittelständler wie uns ohnehin eine große Investition“, erklärt sie. „Wir wollten deshalb lieber an dieser Stelle etwas mehr Geld in die Hand nehmen und dafür eine Lösung schaffen, die auf Jahre hinaus tragfähig ist. Bei meinen Recherchen stieß ich auf klar strukturierte und benutzerfreundliche Sportartikel-Shops.“ Da etliche dieser Versandhändler die Shoplösung von Websale nutzen, nahm Sabine Kuhlengerth mit dem Anbieter Kontakt auf. „Bei der Umsetzung unseres Konzepts für diesen Shop haben wir hier von Anfang an die Erfahrung von Websale mit Shops aus den Bereichen Sport, Tiere und Freizeit als Bereicherung gesehen.“

Sehr gefragt: automatische Schnittstellen

Besonders wichtig beim Wechsel des Shopsystems war für Sabine Kuhlengerth die automatische Anbindung an die Warenwirtschaft. Ein Anliegen, mit dem Hofmeister Pferdesport keineswegs allein ist: In einer Umfrage von Ibi Research von 160 Onlinehändlern, die den Shopanbieter gewechselt hatten, 56 Prozent die leichtere Anbindung an nachgelagerte Systeme als einen der Hauptgründe an. Im Hinblick auf einen möglichen künftigen Wechsel nannten 59 Prozent diesen Hauptgrund – jeweils deutlich vor Kosteneinsparungen.

Mit der Warenwirtschaftslösung der D&G-Software GmbH konnte schnell eine passende, optimal integrierbare ERP-Software gefunden werden, die zudem auch das dritte wichtige Standbein von Hofmeister, den Einzelhandel, perfekt abdeckt. Aufgrund der jahrelangen strategischen Partnerschaft zwischen Websale und D&G steht im Rahmen des D&G-Versandhaus-Systems VS/4 eine hochintegrierte Schnittstelle zum Websale-Shop zur Verfügung.

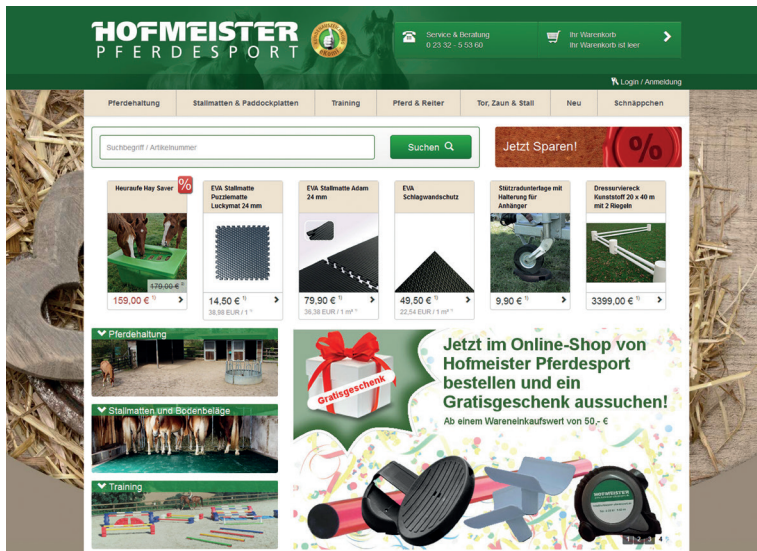
„Der Kunde profitiert dabei von einem sehr hohen Maß an Durchgängigkeit zwischen Warenwirtschaft und Shop“, erklärt Liane Schmauser, Geschäftsführerin der D&G-Software GmbH. „D&G-Kunden, die von einer anderen Shoplösung zu Websale wechseln, sind immer wieder überrascht, dass sie eine Vielzahl der Funktionen ihrer Warenwirtschaft auch im Shop nutzen können. Und das aufgrund der hochintegrierten Schnittstelle praktisch vollautomatisch.“

Die strategische Kooperation zwischen Websale und D&G hat den zusätzlichen Nutzen, dass wichtige Partneragenturen von Websale auch über jahrelange Erfahrung mit der Integration der beiden Systeme verfügen. Die online design GmbH, ein „Websale Preferred Partner“, wurde mit der Durchführung der Gestaltung beauftragt. Dadurch konnte ein weiterer Synergieeffekt der Partnerschaft genutzt werden.

Gründliche Vorarbeit

Dem Wechsel der Warenwirtschaft musste eine Inventur vorangehen, um mit einem sauberen Datenbestand neu starten zu können. Um das Hauptziel der Aktion, die Automatisierung der Bestellverarbeitung, so schnell wie möglich zu erreichen, war der zeitlich synchrone Wechsel des Shopsystems Pflicht. Im Fall von Hofmeister wurde die Situation noch dadurch verkompliziert, dass sich Filiale und Webshop dasselbe Lager teilen. Aus dieser Situation ergab sich ein sehr enger Terminplan, der letztlich die komplette Migration beider Systeme in nur sechs Wochen vorsah.

„Eine solche Migration ist für den Versender ein großes Risiko, denn wenn die Abläufe nicht klar definiert sind, kann dies ernste Geschäftsausfälle verursachen“, erklärt Liane Schmauser. „Deshalb arbeiten wir mit umfangreichen Checklisten und nehmen den Kunden an die Hand, um diesen entscheidenden Schritt bis ins kleinste Detail vorzubereiten.“



Liane Schmauser
D&G-Software GmbH
 Die Zusammenarbeit zwischen D&G, Websale und online design ist inzwischen so eingespielt, dass durch enge Abstimmung und Koordination während der Projektumsetzung die Migration in Rekordzeit realisiert werden konnte.

Johannes W. Klinger von Websale sieht in dieser Gründlichkeit die große Stärke des Verbunds mit D&G: „Diese Checklisten sind ein unschätzbare Vorteil für den Kunden. An ihnen wird die Erfahrung deutlich, die in die Integration von Shop und Warenwirtschaft eingeflossen ist. Auch Hofmeister hatte damit eine solide Grundlage, um die Umstellung in so kurzer Zeit zu meistern.“

D&G zufolge gibt es in 95 Prozent der Fälle, bei denen eine Datenmigration aus einer anderen Warenwirtschaft in das D&G-Versandhaus-System VS/4 erfolgt, keine umfassende Dokumentation des Altsystems – so auch bei Hofmeister. Man habe also zunächst analysiert, welche Informationen woher kommen, erklärt Liane Schmauser: „Die Artikelstammdaten haben wir von Hofmeister übernommen. Allerdings hatte das Altsystem sehr wenige Artikel-Attribute. Der Kunde musste also die Daten noch anreichern und zum Beispiel jeden Artikel einer Warengruppe zuordnen. Diese Warengruppen in der D&G-Warenwirtschaft bilden wiederum die Grundlage für die Navigation im Shop.“

Nach der Analyse durch die Dienstleister waren somit für die Mitarbeiter von Hofmeister mehrere „Hausaufgaben“ mit etlichen Nacht- und Wochenendschichten zu bewältigen, um die Daten des Altsystems mit Zusatzdaten anzureichern. Parallel dazu erfolgte die Abstimmung und Umsetzung des Shopdesigns und die Vorbereitung für den Testbetrieb auf der Shopserver-Cloud von Websale.

Fazit: Gelungenes Zusammenspiel

Durch die gute Vorarbeit von Hofmeister bei der Datenqualität konnte die automatische Auftragsabwicklung vom Frontend des Websale-Shops bis in das D&G-System ohne Probleme implementiert werden. „Das bedeutet gar keinen Aufwand bis auf kleinere Abstimmungen“, denn D&G verwende weitgehend die Standardfeldnamen von Websale, so Michel Sperlich, Geschäftsführer der Agentur online design, die Design und Programmierung des Hofmeister-Shops übernahm. Der Designer müsse also nur die Namen der frei definierbaren Felder eintragen, die bei einzelnen Artikeln hinterlegt werden können, etwa für Logos oder spezielle Hinweise.

Dass online design aufgrund der Erfahrung im Aufsetzen von Kombinationen aus Websale- und D&G-Systemen an dieser Stelle besonders effizient arbeiten kann, bringt weitere Vorteile für den Kunden: „Da wir bei Websale-Shops nicht wie bei Open-Source-Software Zeit zum Programmieren und Testen der Schnittstellen verbrauchen müssen, konnten wir im Rahmen des Kundenbudgets umso mehr Zeit in ein ansprechendes, verkaufsförderndes Design und in die Suchmaschinenoptimierung investieren“, resümiert Michel Sperlich das Hofmeister-Projekt aus Agentursicht.

„Die Zusammenarbeit zwischen D&G, Websale und online design ist inzwischen so eingespielt, dass durch enge Abstimmung und Koordination während der Projektumsetzung die Migration in Rekordzeit realisiert werden konnte“, ergänzt Liane Schmauser.

Drei Monate nach dem Start der neuen Gesamtlösung zieht Hofmeister Pferdesport ein durchweg positives Fazit. Nicht nur die Zugriffszahlen auf hofmeister-pferdesport.de sind aufgrund der Suchmaschinenfreundlichkeit des Shops gestiegen, sondern auch die Konversionsrate, also der Anteil der Shopbesuche, die mit einer Bestellung enden. Das erhöhte Aufkommen in der Filiale konnte ebenso optimiert gemeistert werden. „Ich bin sehr zufrieden damit, wie es läuft“, resümiert Sabine Kuhlengerth. „Ich würde die Entscheidung jederzeit noch mal so treffen, insbesondere wenn es um die Wahl der Partner geht. Und das sehen alle unsere Mitarbeiter auch so.“

Highlights

- Zentrale Datenhaltung für Shop und Filiale im ERP-System
- Umfangreiche Kundenbindungs- und Marketingmaßnahmen
- Starke Partner für effiziente Projektumsetzung

Mehr Informationen finden Sie unter www.dug-software.de

Schreiben Sie Ihre eigene Erfolgsgeschichte

Mit dem D&G-Versandhaus-System VS/4 steht Ihnen ein innovatives und umfassendes Werkzeug zur Optimierung Ihres Handels zur Verfügung. Egal, ob online, stationär oder omnichannel. Profitieren Sie von schlanken, kostensparenden Workflows und zahlreichen Funktionen für einen perfekten Kundenservice. Sprechen Sie uns an und schreiben Sie mit dem VS/4 Ihre ganz eigene Erfolgsgeschichte!



Sprechen Sie uns an!

D&G-Software GmbH
+49 7243 344-0
info@dug-software.de
www.dug-software.de