



B2B-Holzhandel durchläuft innovativen Wandel Relaunch des Webshops führte zu einer deutlichen Stärkung der Onlinepräsenz



Die ZEG Zentraleinkauf Holz + Kunststoff eG zählt zu den Vorreitern ihrer Branche und bietet ihren Kunden seit Frühjahr 2016 ein B2B-Portal im neuen Design. Kundenindividuelle Preise, Echtzeit-Daten und standortspezifische Informationen gehören zu den Highlights.

Start des Projektes:
Mitte 2015

GoLive:
Planmäßig
Frühjahr 2016



Ronny Büchner
Geschäftsführer und Projektleiter
ESYON GmbH

Zukunft Erfolgreich Gestalten! Dieser Leitsatz ist Anspruch und Verpflichtung zugleich. Die ZEG Zentraleinkauf Holz + Kunststoff eG ist mit rund 3.900 Mitgliedern Deutschlands größte Genossenschaft im Holzhandwerk. Mit Zielstrebigkeit, Engagement und Teamwork sorgen 900 Mitarbeiter in 12 ZEG-Niederlassungen für bestmöglichen Service bei jedem Auftrag.

Für die ZEG ist, aus der genossenschaftlichen Tradition heraus, die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit seiner Mitglieder und Kunden das oberste Ziel. Für ein Unternehmen, das sich selbst täglich am Markt behauptet, bedeutet dies vor allem die Erhaltung und den Ausbau der eigenen Wettbewerbsfähigkeit, um den Mitgliedern und Kunden ein leistungsfähiger Partner zu sein.

Aus der Verpflichtung erwachsen neue Ziele

Im 21. Jahrhundert führt der Weg unweigerlich ins World Wide Web. Diesen Schritt erkannte ZEG bereits vor Jahren. Doch um den aktuellen Marktgegebenheiten und Kundenansprüchen gerecht zu werden, wurde eine Überarbeitung der vorhandenen Shoppräsenz erforderlich. Dabei stand die direkte Anbindung der verwendeten ERP-Software Microsoft Dynamics AX ohne Verlust der individualisierten Nutzungsweise bzw. Datenhaltung im Vordergrund.

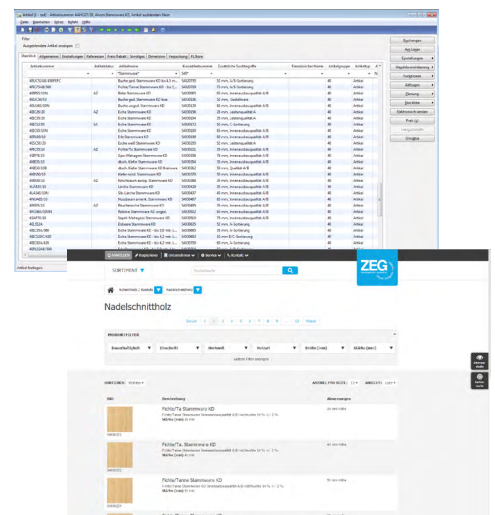
Kundenansprüche und Erfordernisse

zur Zielerreichung waren recht schnell definiert. Der Webshop bot den ZEG-Kunden nicht alle Informationen,

„Master Data Management ist ein zentraler Punkt bei der täglichen Arbeit und unverzichtbar!“

die in den Prozessen des Unternehmens festgelegt wurden. Eine optisch anspruchsvollere Lösung sollte her. Lagerortabhängige Verfügbarkeiten und Artikeldaten sowie kundenindividuelle Preise und ein Kundenportal wurden die wesentlichen Kernpunkte.

Doch bei all den zusätzlichen Daten sollte die Performance des B2B-Webshops nicht leiden. Kunden sollten noch immer schnell und ohne lange Wartezeit an die auf sie zugeschnittenen Daten kommen.





Bei der Wahl der IT-Partner stand – neben der fachlichen Expertise zum gewählten Shopsystem – auch das Verständnis für die internen Geschäftsprozesse im Vordergrund. Die ESYON GmbH rundete als Schnittstellenexperte das zusammengestellte Projektteam aus ZEG-Mitarbeitern, Beratern zur ERP, Webshop-Agentur und dem Hostingpartner ab.

Nahtlose Integration mit Echtzeit-ERP-Logik

Dank der IT-Partner war recht schnell eine Lösung zur Erreichung der Projektziele

„Daten werden in Echtzeit von Microsoft Dynamics AX an den OXID eShop gemeldet! Die Kommunikation erfolgt aktiv in beide Richtungen.“

gefunden. Der modulare Aufbau des Shopsystems der OXID eSales AG bot die zukunftssichere Basis für den Relaunch der Onlinepräsenz.

Ergänzt um die Schnittstelle der ESYON GmbH wurde eine Lösung geboten, die auf den Standard von ERP-System und Webshop aufsetzt, jedoch auch flexibel den Ansprüchen angepasst werden konnte. Shop und ERP kommunizieren aktiv miteinander – in Echtzeit! Funktionen eines typischen B2B-Portals runden den

Relaunch ab. Kunden erhalten künftig neben ihren im Webshop getätigten Bestellungen auch online Auskunft zu telefonischen sowie per Fax getätigten Aufträgen.

Das Projekt startete klassisch. „Wir diskutierten in einem Auftaktworkshop alle Ansprüche und legten die Knackpunkte sowie Projektziele fest. Die Lösung konnte flexibel angepasst werden.“, sagt Ronny BÜchner.

Das Projekt brachte auch Herausforderungen mit sich. Der Prozess zur Stammdatenhaltung wurde überprüft und den neuen Erfordernissen angepasst.

„Die Kundenakzeptanz führte zu einem sehr schnellen ROI und damit zu einem deutlichen Mehrwert.“

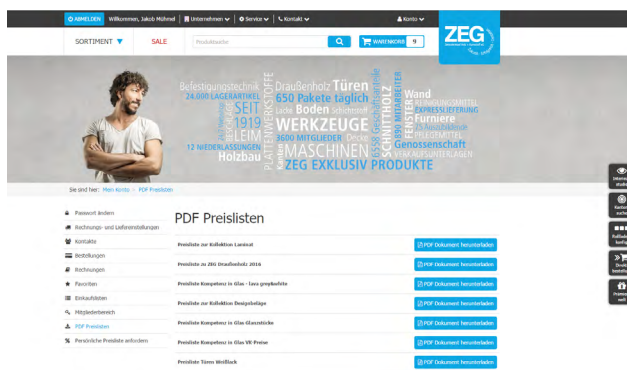
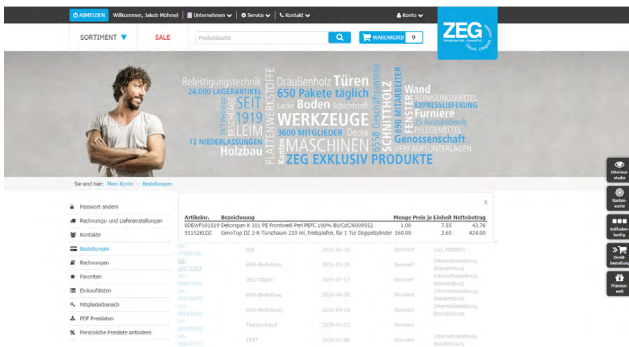
oft gestaltete sich die Kommunikation zu inhaltlichen Aspekten schwierig. Jeder IT-Partner ist Experte auf

seinem Gebiet. Mitunter ist es schwer, die Prozesse einer anderen Lösung nachzuvollziehen. ESYON trat als Schnittstellenexperte oft als Mediator auf und vermittelte zwischen den Parteien für einen reibungslosen Projektablauf.

Schlankes Projekt mit deutlichem Mehrwert

Nach der Einführung des neuen Webshops konnten Bestellungen ohne eine gesonderte Schulung in gewohnter Weise verarbeitet werden. Die Pflege der bestehenden Systeme für ERP und Produktinformationen erfolgt wie

bisher. Der Zuspruch kundenseitig ist eindeutig. Positiv ist auch die Entlastung des Innendienstes. Kunden bestellen vermehrt über den neuen Webshop, weniger über Fax oder Telefon. Die modernisierten Kommunikationskanäle sorgen für eine deutliche Kundenbindung.



ÜBER ESYON

Die ESYON GmbH aus Leipzig ist der Ansprechpartner für eBusiness-Lösungen rund um Microsoft Dynamics AX. Neben der Beratung gehören individualisierte Schnittstellen zum Tagesgeschäft. Händler im B2B- sowie B2C-Bereich profitieren von der Kompetenz zur Integration des OXID eShops an die Microsoft ERP-Lösung und das PIM-System Perfion. Aus der Praxis für die Praxis entstand das Produkt OXID4AX. Unternehmen erhalten die Möglichkeit für einen integrierten Aufbau eines modernen B2B-Portals mit innovativen Funktionen. Direkt verzahnt mit Microsoft Dynamics AX und – bei Bedarf – mit der zentralen Medien- und Contentverwaltung durch das PIM-System Perfion. Aufwertung des Kundenservice sowie eine Effizienzsteigerung gehören dabei zu den Vorteilen.