



SUCCESS STORY

OPTIMIERTES EINKAUFSERLEBNIS MIT ALLGEIER COMMERCE

Wie HolzLand Beese mit dem neuen Online-Shop
die Customer Journey für B2B- und B2C-Kunden verbessert

Keyfacts im Überblick



Branche:
Holz- und Baustoffhandel



Besondere Anforderung:
Ein Online-Shop, der das gesamte Sortiment und den aktuellen Bestand abbildet – für B2B aber auch für B2C



Standort:
Unna



Lösungen im Einsatz:
syntona® logic, Allgeier Commerce

Zum Unternehmen

HolzLand Beese ist ein etablierter Holz- und Baustoffhändler mit 42 engagierten Mitarbeitenden. Seit der Gründung im Jahr 1905 hat sich das Unternehmen von einem kleinen Holzfachhandel mit Sägewerkbetrieb zu einem umfassenden Anbieter für Holz- und Baustoffe entwickelt – sowohl im Einzelhandel als auch im Großhandel. Die Tätigkeitsbereiche erstrecken sich über Wohnen, Bauen, Garten und Industrieverpackungen. Mit einer beeindruckenden Ausstellungsfläche von insgesamt 13.600 m² können Kunden nahezu alle Produkte vor Ort bemustern und sich so einen optimalen Eindruck verschaffen.

Seit ihrem Eintritt in die HolzLand Kooperation in den 1990er Jahren ist HolzLand Beese Allgeier Kunde und Anwender unserer ERP-Lösung syntona® logic. Um den Kunden ein ganzheitliches Einkaufserlebnis zu ermöglichen, kam der Wunsch nach einem umfänglichen Online-Shop auf, mit dem die B2B-Kunden, wie auch die B2C-Kunden zusätzlich zum stationären Geschäft bedient werden können.





Anforderungen verstehen, Herausforderung annehmen und Kundenerlebnis optimieren

Der Einstieg in den Online-Handel war für HolzLand Beese nicht neu: Es gab bereits eine Shop-Lösung, die allerdings nicht allen Anforderungen des Unternehmens gerecht werden konnte. So konnten z. B. nur Teile des Sortiments und des aktuellen Bestands abgebildet werden. Angesichts der langjährigen Nutzung des ERP-Systems syntona® logic war die Entscheidung naheliegend: Beese entschied sich für unsere Shop-Lösung aufgrund der nahtlosen ERP-Integration über bewährte Schnittstellen. Diese ganzheitliche Lösung aus einer Hand sollte es HolzLand Beese ermöglichen, effizienter zu arbeiten und eine optimale Kundenpräsentation zu gewährleisten.



„Wir hatten die Herausforderung, dass wir nicht alle Produkte und Services mit den für Kunden relevanten Infos abbilden konnten. Was für uns aber klar war: Das, was wir stationär leisten, muss auch online angeboten werden können!“

Kai-Alexander Braun
Geschäftsleitung bei HolzLand Beese

„Von einer unserer Anforderungen ausgehend, wurde von Seiten Allgeiers festgestellt, dass es auch etwas ist, was den Shop im Allgemeinen nach vorne bringt.“

Und da gefällt mir die Vorgehensweise im gesamten Team sehr gut, denn das ist aktives Arbeiten nicht nur am Kunden, sondern auch an der Performance des Produkts.“

Kai-Alexander Braun
Geschäftsleitung bei HolzLand Beese

Effektiver Austausch für schnelle Implementierung

Das Projekt war durchweg von einer effektiven Kommunikation, zügiger Bearbeitung und Beharrlichkeit von beiden Seiten geprägt. So vergingen vom Projektstart bis zum Go-Live des Online-Shops gerade einmal fünf Monate – für ein Projekt dieser Größenordnung eine enorme Leistung!

In der Planungsphase wurde der Projektrahmen, sowie Anforderungen, Wünsche und Möglichkeiten innerhalb des Shops festgelegt, sodass ein klar definiertes Ziel anvisiert werden konnte. Dabei gab es regelmäßige Abstimmungstermine sowie Sprints, die durch die intensive Zusammenarbeit aller Projektteilnehmer immer eingehalten werden konnten.

Die Voraussetzungen für die Implementierung des Online-Shops, wie z. B. saubere Stammdaten und Produktinformationstexte und -Bilder im ERP-System, wurde vom Kunden gezielt vorbereitet. Dadurch konnten sie nahtlos über die Schnittstelle in das Shop-System eingespeist werden.

Während der gesamten Projektdauer blieb das Projektteam bestehen, sodass sich Ansprechpartner nicht änderten. Das führte zu einem reibungslosen Ablauf mit enger Zusammenarbeit auf Augenhöhe über alle Phasen des Projekts hinweg.

Stationär und online bestens aufgestellt

Mit der Einführung von Allgeier Commerce kann HolzLand Beese nun endlich auch online das anbieten, was stationär bereits lange verfolgt wird: ein vollumfänglicher Überblick über die gesamte Produktpalette inkl. Warenbeständen in Echtzeit. Und nicht nur das: Mit dem neuen Online-Shop können sowohl B2B- als auch B2C-Kunden angesprochen werden. So kann ein B2B-Kunde, der die Ausstellung für die Beratung seines Kunden besucht, parallel mit dem Smartphone die Verfügbarkeit sowie den Preis gemäß seiner Einstufung im Unternehmen angezeigt bekommen und Stücklisten, auch mit verschiedenen Längenverteilungen (z. B. bei Terrassendielen), erstellen.



Der Mehrwert des Online-Shops ist für HolzLand Beese eindeutig: Ohne große Umwege und Beanspruchung des Innendienstes ist die Nähe zum Kunden gegeben. Auch die Option, bequem von der Baustelle aus zu bestellen, und Datenblätter, technische Zeichnungen oder Produktbilder sofort einzusehen, bringt die Vorteile des Shops unmittelbar zur Geltung. Dies führt zu einer effizienten Abwicklung von Bestellungen, ermöglicht eine zeitnahe Informationsbereitstellung und stärkt die Kundenbindung durch einen serviceorientierten Ansatz.

Für den B2C-Bereich ist der Online-Shop das digitale Schaufenster, und wird bei HolzLand Beese als kundenorientiertes Add-On gesehen – allerdings ist es nicht der Plan, damit eine nationale Strategie zu fahren. Viel mehr geht es um die regionale Ausrichtung, um den Kunden mehr entgegenzukommen und das Geschäft zu vereinfachen. *„In der kurzen Zeit haben wir schon viel positive Resonanz bekommen, sowohl bei unseren B2B- als auch bei den B2C-Kunden stoßen die neuen Möglichkeiten auf viel Gegenliebe und Freude“*, so Kai-Alexander Braun, Geschäftsleitung bei HolzLand Beese.

Das Projekt Online-Shop ist jedoch damit nicht beendet: Die nächsten Schritte sind die stetige Optimierung des Status Quo, sowie die Einführung der neuesten Version von syntona[®] logic, wodurch sich wiederum weitere Möglichkeiten in Bezug auf neue Shop-Module eröffnen.



Kontakt – vor Ort & Online

Sie haben Fragen zu dem passenden Produkt, benötigen weitere Informationen zu unseren Leistungen oder möchten einen Termin für eine Live-Präsentation vereinbaren?

Ihr Allgeier-Team berät Sie gerne persönlich – wir freuen uns auf Sie!

Allgeier Inovar GmbH | Hans-Bredow-Straße 60 | 28307 Bremen
+49 421 43841 0 | www.allgeier-inovar.de | info@allgeier-inovar.de

ALLGEIER
inovar

Besuchen Sie uns online:
allgeier-inovar.de/e-commerce
Kontakt per E-Mail:
e-commerce@allgeier-inovar.de