

OMNICHANNEL-COMMERCE IM GENOSSENSCHAFTLICHEN GROSSHANDEL

Dachdecker-Einkauf Süd eG realisiert SAP Commerce Shop mit der FIS-Gruppe



Mehr aufs Dach gibt's nicht!



Kunde

- Dachdecker-Einkauf Süd eG
- Gründungsjahr: 1970er
- Firmensitz: Mannheim
- > 400 Beschäftigte und 2.000 Mitglieder

Branche

- Bedachungsfachhandel

Kennzahlen

- Umsatz im Jahr 2019: 346 Millionen Euro
- 29 Verkaufsstellen in Süddeutschland
- Mehr als 100.000 verfügbare Artikel

Herausforderung

Um sich zukunftssicher aufzustellen, war es das Ziel von DE Süd einen Webshop zu implementieren und diesen mit dem stationären Geschäft zu verbinden. Herausforderung waren dabei B2B-spezifische Funktionen.

Lösung

- Onlineshop auf Basis von SAP Commerce
- B2B-Optimierungen und UX-Dienstleistungen der FIS-Gruppe

Nutzen

Heute können Kunden von DE Süd Ihre Bestellungen im markenadäquaten Onlineshop mit zahlreichen Zusatzfunktionen tätigen. Im Shop auf SAP Commerce Basis wird außerdem das Thema Omnichannel perfekt umgesetzt: Offline- und Onlinebelege sowie Angebote können im Shop verwaltet werden.

Immer dynamischere Märkte konfrontieren Unternehmen mit der Herausforderung, multiple Absatzkanäle zu bedienen. Statt sich lediglich auf den Point of Sale zu konzentrieren, gilt es, alle Kommunikationskanäle miteinander zu vernetzen – auch im B2B-Bereich. Der marktführende, genossenschaftlich organisierte Händler für Dachprodukte hat sich deshalb einen B2B-Shop auf seiner Website implementieren lassen, der seinen Mitgliedern unter Berücksichtigung individuell ausgehandelter Preiskonditionen verfügbare Produkte anzeigt. Diese können direkt online bestellt werden – auch über einen EAN-Code-Scan von der Baustelle aus – und geliefert oder in der nächsten Filiale abgeholt werden. Die Lösung lässt sich zugleich als Arbeitsplattform nutzen, indem die Kunden z.B. Einkaufslisten – was brauche ich noch für Baustelle x und was für Baustelle y? – anlegen können. Für die technische und kreative Entwicklung und Umsetzung des Shops auf SAP Commerce Basis war die FIS-Gruppe verantwortlich.

„Wir wollten das Thema Omnichannel richtig bedienen, und hier stach FIS mit dem Tochterunternehmen Medienwerft unter den anderen Anbietern, die für unser Verständnis zu kurz gedacht haben, mit sehr innovativen Ideen hervor.“

Bernhard Scheithauer,
Vorstand der DE Süd

Die Dachdecker-Einkauf Süd eG (DE Süd) ist ein marktführender Händler für Dachprodukte. Neben seiner Zentrale in Mannheim ist das genossenschaftliche Unternehmen mit Niederlassungen in Baden, der Pfalz, Württemberg, Bayern, Hessen und Sachsen sowie Verbundunternehmen in Tschechien, Polen und der Schweiz präsent. Die marktorientierte starke Organisation bietet über 2.000 Mitgliedern ein breit gefächertes und tiefes Sortiment.

Dachdecker kennen DE Süd als Experten für alle Fragen rund ums Dach. Mehr als hunderttausend verfügbare Artikel bietet der Bedachungsfachhändler seinen Kunden. Bisher konnten sich die Handwerker auf der Website des

Unternehmens über erhältliche Produkte und Produktgruppen informieren, doch für Bestellungen mussten sie in eine der Niederlassungen fahren. Zeitgemäß? Sicher nicht. Um sich hier zukunftsicher aufzustellen, wollte man die Website um einen Webshop erweitern und so stationäres mit dem Online-Geschäft verbinden. „Uns war wichtig, dass wir nicht einfach nur einen Online-Shop aufbauen, der parallel zum stationären Geschäft in den Niederlassungen läuft, sondern wir wollten beides eng miteinander verzahnen“, Bernhard Scheithauer, Vorstand der DE Süd.

Kombination von IT- und Kommunikationskompetenz

Bei der Suche nach Lösungsanbietern wurde man schnell fündig. „Wir wollten das Thema Omnichannel richtig bedienen, und hier stach FIS mit dem Tochterunternehmen Medienwerft unter den anderen Anbietern, die für unser Verständnis zu kurz gedacht haben, mit sehr innovativen Ideen hervor“, erinnert sich Bernhard Scheithauer, Vorstand der DE Süd. Gleichwohl stand auch bei dem Bedachungsfachhändler die Frage im Raum, ob man diesen Invest wirklich gehen wollte. Die Sicherheit dafür lieferten die Erfahrungen mit der FIS-Gruppe – SAP Gold Partner FIS mit über 25-jähriger Erfahrung in der SAP-Welt und die Medienwerft mit über 20 Jahren Expertise in E-Commerce und Kommunikation. „Vor dem Hintergrund, dass wir bereits seit Jahren vertrauensvoll mit der FIS-Gruppe zusammengearbeitet hatten, haben wir uns wieder für diesen Partner entschieden, vor allem da wir damit auch Konzeption und Kreation bzw. die Markenführung durch die Medienwerft mit abgedeckt haben.“ Längst müssen sich, wie im B2C-Bereich üblich, auch B2B-Unternehmen scharf abgrenzen, was de facto nur über die Marke geht. Wie sieht die Marke aus? Wie fühlt sie sich an? Fragen, bei denen ein klassisches Systemhaus aussteigt. Die Medienwerft hingegen kann als eine der erfahrensten E-Commerce Agenturen im SAP-Umfeld mit Konzeptern, UX-Designern und Kreation aufwarten. „Mit dieser einzigartigen Mischung

aus technischem Know-how im SAP-Bereich und kreativer und konzeptioneller Expertise haben Medienwerft und FIS das Rennen gemacht“, erklärt Oliver Wiese, IT der DE Süd.

Viele Features und Funktionen für Omnichannel-Commerce

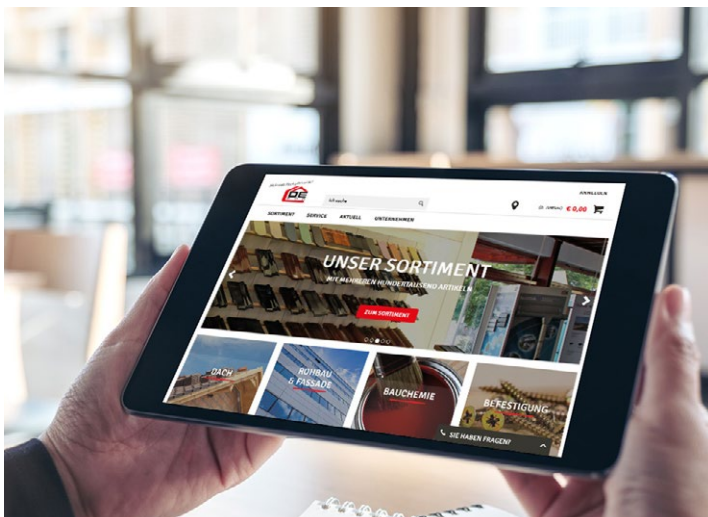
Die Erwartungen des Bedachungsfachhändlers haben sich erfüllt: Zum einen wurde die Marke „Dachdecker-Einkauf“ sehr gut herausgearbeitet. „Das ist schon sehr charmant, dass unsere Website durch die Bank nun so markenadäquat aussieht“, sagt Bernhard Scheithauer, Vorstand. „Vor allem aber wurden unsere gesamten Anforderungen auf der Webshop-Plattform umgesetzt.“ Neben der Übernahme bewährter Funktionalitäten wie der Registrierung für Handwerker wurden zahlreiche verschiedene Bestellmöglichkeiten – über die Suche oder aus der Historie heraus – implementiert. Alternativ können Bestellungen auch über das Abscannen von EAN-Codes auf der jeweiligen Palette direkt via Smartphone von der Baustelle aus angestoßen werden. Der Shop auf SAP Commerce Basis wurde

„Uns war wichtig, dass wir nicht einfach nur einen Online-Shop aufbauen, der parallel zum stationären Geschäft in den Niederlassungen läuft, sondern wir wollten beides eng miteinander verzahnen.“

Bernhard Scheithauer,
Vorstand der DE Süd

außerdem als intuitiv nutzbare Arbeitsplattform konzipiert, bei der Handwerker beispielsweise für ihre jeweiligen Baustellen verschiedene Einkaufslisten anlegen können. Zusätzlich sehen die Kunden im Shop per Beleg-Ansicht alle ihre Aufträge, Anfragen, Angebote und Rechnungen – sogar die, die offline erstellt wurden. Alle Angebote können auch direkt aus dem Online-Shop bestellt werden.

„Im Mittelpunkt der Überlegungen standen die Fragen: Was braucht ein Dachdecker-Betrieb? Was braucht ein Fachhändler?“, berichtet Oliver Helms, Geschäftsführer der Medienwerft. „Eine der Herausforderungen war die nahtlose Integration der Shop-Plattform in das SAP-basierte Warenwirtschaftssystem der DE Süd, aus dem die Preise, die die jeweiligen Fachhändler für die Produkte aufrufen, in Echtzeit herausgezogen werden.“ Eine Herausforderung war dies vor allem deshalb, weil – je nachdem, welche Kontingente der Dachdecker jeweils für Bohrmaschinen u.ä. ausgehandelt hat – unterschiedliche Preise angezeigt werden müssen. Das System muss also wissen, dass Kunde A andere Preise angezeigt bekommt als Kunde B und der wiederum andere als Kunde C. „Dahinter liegen eine Menge Schnittstellen, die diese Informationen einholen“, erklärt Helms. „Zusätzlich steht ein



Der DE SÜD Online-Shop

Berechtigungskonzept dahinter: Wenn ich mich als Meister einlogge, gelten andere Beleg-Bedingungen als für einen Auszubildenden, der vielleicht Bestellungen einsehen darf.“

Mit seinem Omnichannel-Vertrieb schafft sich der Bedachungshändler neue Zielgruppen und dadurch einen Wettbewerbsvorteil: So wird auf der Shop-Plattform eine

Handwerker-Suche angeboten, so dass der Shop auch für Bauherren interessant wird und den Dachdeckern den Mehrwert bietet, neue Kunden darüber zu gewinnen. Fazit: DE Süd ist es gelungen, mit seiner neuen E-Commerce-Plattform eine zentrale Anlaufstelle für unterschiedlichste Zielgruppen und deren spezifischen Anforderungen zu schaffen.

Mehr aufs Dach gibt's nicht!



Dachdecker-Einkauf Süd eG

Die Dachdecker-Einkauf Süd eG (DEG Süd) ist mit 29 Niederlassungen der führende Händler für Dachprodukte. Ihre Kunden sind vor allem Dachhandwerker, aber auch private Bauherren werden beraten. Vom Dachziegel bis zur Photovoltaikanlage finden diese bei der DEG Süd alles für das Dach; verkauft wird ab Lager oder über das Streckengeschäft. Die Genossenschaft verfügt über eine moderne LKW-Flotte mit Hebekran, Reparatur- und Wartungsservice sowie einen zugewiesenen Außendienst in den Regionen.



GEMEINSAM SIND WIR STARK.

Medienwerft und FIS – zwei Unternehmen der FIS-Gruppe und zertifizierte SAP-Partner – decken gemeinsam das gesamte Themenspektrum der SAP Customer Experience ab. Sie bieten das Komplettpaket für Marketing, Vertrieb, Service und E-Commerce: Von der Konzeption und Beratung, über das Design bis zur technischen Implementierung.

Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH bildet das Dach der FIS-Gruppe. Der Schwerpunkt von FIS liegt in der individuellen SAP-Beratung und Durchführung von SAP-Projekten. Im Bereich Customer Experience ist FIS der Experte für SAP-Prozesse und deren technische Integration.

Die Medienwerft GmbH gehört zu den erfahrensten Internet-agenturen in Deutschland. Die Kernkompetenz der Agentur liegt in der Entwicklung von E-Commerce-Anwendungen und digitalen Kommunikationskonzepten für Marken. Damit ist sie der Experte für UX-Design, E-Branding und Webshops.

Gemeinsam sind FIS und Medienwerft starke Partner für SAP und Customer Experience.

MEDIENWERFT GMBH

Wendenstraße 130
20537 Hamburg
Tel.: +49 40 31 / 77 99 - 0



info@medienwerft.de
www.medienwerft.de

FIS INFORMATIONSSYSTEME UND CONSULTING GMBH

Röthleiner Weg 1
97506 Grafenrheinfeld
Tel.: +49 97 23 / 91 88 - 0



info@fis-gmbh.de
www.fis-gmbh.de