

# TH

DAS BRANCHENMAGAZIN

# TECHNISCHER HANDEL

## LOGISTIK Kennzahlen richtig anwenden



VERBAND  
TECHNISCHER  
HANDEL



VINCENTZ

# Fein abgestimmtes Räderwerk

**Prozesse online abbilden und den Onlinehandel somit als erfolgreichen Vertriebskanal auf- und ausbauen - das letzte Jahr hat deutlich gemacht, wie wichtig entsprechende Digitalisierungsbausteine sind. Das E/D/E hat dazu zusammen mit einem Softwareentwickler eine leistungsfähige Lösung entwickelt.**

**E**ine Maschine ist darauf angewiesen, dass ihre Zahnräder perfekt ineinandergreifen. Denn nur dann funktioniert diese Maschine einwandfrei. Ist ein Zahnrad defekt, muss es ersetzt werden. Sie wollen die Maschine reparieren, bestellen bei Ihrem Händler ein neues Zahnrad und wollen dies natürlich auch so schnell wie möglich haben. Doch hinter einer einwandfreien und zügigen Lieferung steckt ein gigantischer Beschaffungs- und Logistikprozess, der mit einer Maschine und deren Zahnrädern vergleichbar ist.

Um dies gewährleisten und solche Prozesse für den Händler und seine Kunden bestmöglich online darstellen zu können, auch unter Berücksichtigung individueller Anforderungen, kooperieren die OSG Neue Medien mbH und

das E/D/E. Die an das E/D/E angeschlossenen Handelshäuser profitieren von einer jahrelangen Zusammenarbeit zwischen dem Verbund und dem Softwarehersteller aus Oldenburg, der seit 2004 Internetlösungen, speziell für den B2B-Bereich im Technischen Handel schafft. Die Symbiose beider Unternehmen unterstützt die Händler zielführend dabei, ihre Prozesse online abzubilden und den Onlinehandel somit als erfolgreichen Vertriebskanal auf- und auszubauen.

## **Maßgeschneiderte E-Commerce-Lösung für den Produktionsverbundhandel**

Seit 2008 arbeitet das E/D/E mit der OSG Neue Medien mbH aus Oldenburg zusammen. Das aus 13 Jahren Zusammenarbeit entstandene Produkt, der „E/D/E Multishop“, ist eine maßgeschneiderte E-Commerce-Lösung für den PVH. Sie orientiert sich in ihrem Funktionsumfang an den Anforderungen der E/D/E Mitglieder: Bestellprozesse so einfach wie möglich gestalten sowie bestehende Bindungen von Bestandskunden digitalisieren, festigen und weiter ausbauen. Dazu bietet das System sämtliche Schnittstellen zur Industrie und zum Handwerk. Mit E-Procurement-Erweiterungen für digitale Beschaffungsprozesse inklusive Budgetverwal-



Bildquelle: Phoenixpix / stock.adobe.com

tung, Kostenstellen und Freigabeprozessen, erhalten Händler ein umfangreiches Gesamtpaket, das laufend weiterentwickelt wird.

### **Gut vernetzt und individuell anpassbar**

Für die notwendige Datengrundlage ist ebenfalls gesorgt: Der Multishop ist nahtlos in das Ökosystem des E/D/E integriert. Ein Beispiel: Dank der direkten Verbindung zum Katalogsystem, lassen sich sämtliche Werke einfach in den Shop einspielen und anschließend automatisch aktualisieren. Ergänzt wird diese Funktion durch die Verfügbarkeitsabfrage im „eLC“, dem elektronischen Logistik Center des E/D/E. So erfährt der Kunde in Echtzeit, welcher Artikel gerade verfügbar ist.

## Bestellprozesse so einfach wie möglich gestalten sowie bestehende Bindungen von Bestandskunden digitalisieren, festigen und weiter ausbauen

Trotz des engen E/D/E-Bezugs ist der Multishop eine White-Label-Lösung, die sich bei Bedarf komplett an die Corporate Identity des jeweiligen Händlers anpassen lässt. Darüber hinaus kann das System optional an die eigene Warenwirtschaft angebunden werden. Das ermöglicht beispielsweise die Abfrage im ERP angelegter, individueller Kundenpreise, des Artikel-Lagerbestands oder auch eine automatische Auftragsanlage im ERP nach ausgelöster Bestellung im Shop.

Die technischen Möglichkeiten werden durch die Betreuung des Teams „eCommerce Services“ im E/D/E abgerundet. Von der Planungsphase bis zum Go-live steht dem Händler ein Experte schulend und beratend zur Seite. Während des produktiven Betriebs beantwortet das Support-Team dann alle Fragen rund um den Shop sowie zu Anforderungen, die sich im täglichen Kundenkontakt ergeben.

### **Fokus von Beginn an auf den B2B-Bereich**

Das Fundament für den Multishop ist die E-Commerce-Lösung „OSG Trade“, deren Fokus von Beginn an im Bereich B2B lag, so dass die in der Lösung zu findenden Prozesse durch die jahrelange Erfahrung und enge Zusammenarbeit mit dem E/D/E und deren Mitgliedern nicht nur ausgereift sind, sondern sich europaweit bewährt haben.

Mit „OSG Trade“ können Fachhändler ihren kompletten Online-Handel zentral verwalten und gestalten. Sie

können ihre Artikeldaten von unterschiedlichen Lieferanten nicht nur verarbeiten und für jeden Kunden personalisieren und individualisieren, sondern auch bestehende Strukturen wie ihr ERP-System lassen sich inklusive aller Kundengruppen und kundenbezogenen Artikeldaten integrieren. Sortimente und Artikeldaten lassen sich mit der Software komfortabel be- und verarbeiten.

Hinzu kommt ein App-Store mit zahlreichen Anwendungen und Schnittstellen. Ebenso gehören die Suchmaschinenoptimierung und die mobile Darstellung zum Standard der E-Commerce-Lösung. Eine weitere technische Besonderheit ist, dass das System marktplatz- und multishopfähig ist.

### **E-Procurement-Lösung für die digitale Beschaffung**

Neben der hochfunktionalen Onlineshop-Lösung „OSG Trade“, zählt auch die ausgereifte E-Procurement-Lösung „OSG EOS“ zum Produktportfolio des Softwarespezialisten, welche ebenfalls von den Mitgliedern des E/D/E genutzt wird. Sie wurde entwickelt, um die elektronische Beschaffung im professionellen Einkauf so effektiv wie möglich zu gestalten. EOS steht für Easy-Order-System. Die Softwarelösung, die speziell für Unternehmen und deren Bedürfnisse erstellt wurde, verschlankt die Beschaffungsprozesse und sorgt somit für nicht unerhebliche Kostenersparnisse.

Weil der Bedarf eines Unternehmens durch „OSG EOS“ digital abgewickelt wird, können die Anwender nicht nur papierlos arbeiten (ausgedruckte Bestellformulare, Kataloge und Preislisten entfallen), sondern auch digital mit dem Lieferanten kommunizieren. So können Abläufe perfekt ineinandergreifen. Interne Bestellprozesse werden so weit optimiert, dass eine Kostenersparnis von bis zu 40 % in der Beschaffung von C-Teilen sowie auch Dienstleistungen möglich ist.

„OSG EOS“ zeichnet sich durch ihre Benutzerfreundlichkeit und ihren mit breiten Funktionsumfang aus. Sowohl das Aussehen als auch die Funktionalität lassen sich flexibel gestalten und an die Bedürfnisse der Anwender anpassen. Die E-Procurement-Lösung übernimmt die Daten entweder aus einem angebundenen ERP-System oder aus zugewiesenen Produktkatalogen.

Das integrierte Statistik- und Analysemodul sorgt für einen schnellen Einblick in die für das Unternehmen relevanten Daten. Außerdem lassen sich Bestelllisten und Schnellerfassungen anlegen um weitere Zeit einzusparen. Ein weiterer, nicht selten entscheidender Vorteil: Das System ist in kürzester Zeit betriebsbereit.

In Anlehnung an die Ausrichtung und auch die unternehmenseigenen Prozesse des einzelnen Händlers lässt sich das System konfigurieren und durch das Setzen von Parametern weiter individualisieren. Was dies an Mehrwert für einen Händler in der Praxis bedeutet verdeutlicht ein Beispiel. »



Bildquelle: E/D/E



**Martin Kielbasa**

Bildquelle: OSG



**Frank Beitelmann**

Die Industrie-Technik Kienzler GmbH & Co. KG nutzt den „Multishop“ bereits seit 2014. Heike Jahn, Mitarbeiterin im eCommerce des E/D/E Mitglieds, berichtet aus ihrem Betriebsalltag: „Das E/D/E hat uns das beste Preis-Leistungs-Verhältnis für die Umsetzung eines B2B-Shops geboten. Er kann große Mengen verarbeiten, fokussiert sich auf das Backend und entwickelt B2B-relevante Anbindungen kontinuierlich weiter. Der ‚E/D/E Multishop‘ ist für uns seither digitale Präsenz und Shop in einem. Wir nutzen ihn für alle digitalen Sortimente: E/D/E Sortimente, ITK-Sortimente, Lieferanten-Sortimente und Kunden-Sortimente.“

Gerade in den Anfangszeiten haben wir uns nur peripher mit dem Shop und seinen Möglichkeiten auseinandergesetzt. Das hat sich in den vergangenen Jahren gehörig geändert. Markt- und Kunden-Bedarfe wachsen kontinuierlich. Wir nutzen den Shop daher zunehmend mit unterschiedlichen Anforderungen als Shop-in-Shop für unsere Kunden und als Schnittstelle für weitere E-Procurement-Systeme.

Da alle Artikel-Daten in unterschiedlichen Qualitäten vorliegen und wir einem erhöhten Änderungs- und Ausgabemanagement gerecht werden müssen, nutzen wir immer mehr externe Schnittstellen. Unsere Artikeldaten

und Strukturen werden wir deshalb zeitnah über ein PIM System organisieren.

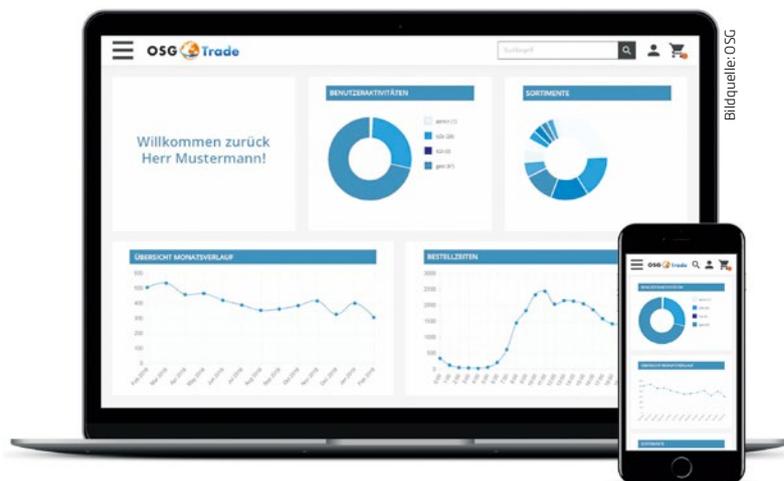
Die digitalen Anforderungen steigen und es bleibt spannend. Das merken wir auch an der Mitarbeiterstärke unserer Abteilung Stammdaten- und eCommerce.“

Auf Veränderungen und Herausforderungen am Markt nicht nur reagieren, sondern diese mit einem steten Weitblick bereits frühzeitig erkennen, um diesen gemeinsam im Sinne der Händler zu begegnen, lautet die gemeinsame Devise von OSG und E/D/E. Diese starke Verbindung ist somit als das Schmierfett zu betrachten, welches die Zahnräder geschmeidig hält, damit diese weiterhin einwandfrei ineinandergreifen können und die Maschine am Laufen bleibt. ■

**Autoren**

**Frank Beitelmann, geschäftsführender Gesellschafter der OSG-Online Software Gesellschaft für neue Medien mbH, Oldenburg, [info@osgmbh.de](mailto:info@osgmbh.de), T +49 441 350 42 300, <https://osgmbh.de/>**  
**Martin Kielbasa, M.A. Berater eCommerce Services, E/D/E Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH, Wuppertal, [Martin.Kielbasa@ede.de](mailto:Martin.Kielbasa@ede.de), T +49 202 60 96-1337, [www.ede.de](http://www.ede.de)**

Den kompletten Online-Handel zentral verwalten und gestalten



Bildquelle: OSG