



Online-Präsenz so einfach wie nie!

Der Einzelhandel kann mit einer vollintegrierten Omnichannel-Anbindung die stationären Ladenlokale stärken. Die Verwirklichung wird für die Händler immer einfacher, zeigt im Gespräch mit Schuhmarkt Jörg Dufner, Sprecher der Brandt-Retail-Gruppe.

SchuhMarkt: Herr Dufner, warum muss ich mich als erfolgreicher Offline-Händler unbedingt um Online kümmern?

Jörg Dufner: Der mit Abstand größte Anteil an Textilien und Schuhen wird nach wie vor stationär gekauft. Dass der Online-Anteil wächst, ist unbestritten. Entscheidend ist, dass sich durch die permanente virtuelle Präsenz der Ware das Einkaufsverhalten und die Erwartungshaltung der Kundinnen verändert hat. Die Kundin wählt gezielt die Einkaufsform, die ihr das größte Einkaufserlebnis, die höchste Warenkompetenz und eine gesicherte Warenverfügbarkeit zu einem guten Preis bietet. Dies erfordert, die stationäre Ware omnipräsent sichtbar zu machen und Lösungen anzubieten, wenn

der Artikel in der gewünschten Größe nicht vorhanden ist.

Was muss ich tun, um die Ware virtuell zu präsentieren?

Die Brandt-Retail-Gruppe bietet für Ihre ERP-Systeme „BITS“ von Brandt Software-Produkte und „HIS“ von Ariston Informatik einen integrierten Systembaukasten. Bei Bedarf wird die Kundin von der Produktsuche bis zum Kaufabschluss virtuell begleitet. Dies beginnt mit dem Sichtbarmachen der Waren in einem virtuellen Schaufenster, welches mit wenig Aufwand zum vollwertigen Online-Shop aufgewertet werden kann. Im Geschäft informiert sich die Kundin am Instore-Terminal über Warenverfüg-

barkeit, ergänzende Produkte und über das optimale Pflegemittel. Ist die passende Größe nicht vorhanden, wird eine alternative Filiale angezeigt oder das Wunschprodukt direkt nach Hause geliefert. Diese Ideen sind alle nicht neu, flächendeckend konnten die Händler diese Services nur begrenzt anbieten, da der Einstiegsaufwand zu groß war.

Was bedeutet ‚hoher Einstiegsaufwand‘? Geht es nicht einfacher?

Wollte ein Händler bislang seine Ware online präsentieren, waren hierfür mehrere Hürden zu nehmen. Die Daten wurden aus dem Warenwirtschaftssystem ausgespielt. Ein Drittdienstleister konvertierte die Daten



Jörg Dufner räumt mit der Brandt-Retail-Gruppe Hindernisse auf dem Weg zur Online-Präsenz aus.

in das vom Online-Shop benötigte Format, komplexe Zuordnungen mussten vorgenommen werden, ein Grafiker erstellte die unternehmensindividuelle CI und jede Anpassung erforderte umfangreiche Kommunikation mit mehreren Dienstleistern. Alle diese zeitaufwändigen Einzelschritte haben wir bei mehr als 20 Händlern in einem Vorgang gebündelt. Drittdienstleister werden nicht mehr benötigt. Das BITS und das HIS übertragen die Artikelattribute wie Artikelnummer, Beschreibung, GTIN (EAN), Größe, Bestand, Farbe, Bilder direkt per Anwendungsschnittstelle API in die Shopware-Datenbanken. Das Layout wird inklusive Artikeldetailfenster bereitgestellt und



Patrick Wagner, Leiter Online-Anwendungen und Systemtechnik bei Brandt Software-Produkte, optimiert die Online-Shop-Anbindung und entwickelt federführend das Instore-Terminal.

kann individualisiert werden. Sogar die Kategorien werden direkt aus dem BITS oder HIS an Shopware übergeben und angelegt.

Was ist Shopware und welche Vorteile bietet es?

Shopware ist ein Online-Shopsystem. Es ist responsiv, das heißt, die Inhalte werden auf Handy, Tablet oder PC automatisiert an die Größe des Bildschirms angepasst. Shopware ist quelloffen, kann also angepasst werden. Dies ermöglicht uns, Funktionen - sogenannte Plugins - frei nach den Wünschen der Händler zu erstellen. Beispielsweise haben wir Plugins für die Filialverfügbarkeit, für „Click and Collect“ und für eine

360°-Foto-Ansicht programmiert. Um besser im Internet gefunden zu werden, erstellt Shopware automatisiert Metatexte, Texte, die unsichtbar hinter den lesbaren Texten stehen. Die Anbindung an Google Shopping haben wir ebenfalls implementiert.

Was ist das Instore-Terminal?

Das Instore-Terminal wurde von Brandt Software-Produkte federführend von Patrick Wagner speziell für den Einsatz im Laden auf großen Touch-Monitoren konzipiert. Die Stele basiert auf dem Betriebssystem Android, intuitiv erfolgt die Bedienung mit den gleichen Gesten wie beim Smartphone, was bei einem Windows-System so nicht möglich wäre. Die Installation erfolgt in einem sogenannten Kiosk-Modus, sodass die Anwendung nicht beendet und das Instore-Terminal zum Surfen verwendet wird. Der Prototyp ist inklusive Scanner auslieferungsbereit.

Wie geht es weiter?

Aktuell programmieren wir die Übergabe der Warenkörbe vom Instore-Terminal direkt an die Kasse. Wir werden ermöglichen, dass Bestände von befreundeten Kollegen angezeigt, angefordert und querschnittsfakturiert werden können. Unsere enge Kooperation mit dem ECC und ETOS ist die Basis für einen standardisierten Zugriff aus dem Laden direkt auf die Läger der Lieferanten. Hierfür stehen wir bereits im intensiven Dialog mit dem HDS/L.

Wie gelingt der Einstieg mit BITS oder HIS?

Gemeinsam mit dem Händler stimmen wir die Omnichannel-Präsenz ab und verbinden in kürzester Zeit das BITS oder HIS mit den Datenbanken von Shopware. Wir übernehmen das Hosting und helfen bei der Auswahl der für den Händler gewünschten Templates. Optional werden die Zahlungsdienstleister freigeschaltet. Die Versandprogramme BITS-Ordercockpit

oder HIS::MailOrder werden angeknüpft. Rechnungen, Lieferscheine und Versandpapiere werden wie gewohnt vom BITS oder HIS erzeugt, die Statusänderungen und Trackingcodes werden an Shopware übergeben. Die Verkäufe werden automatisiert verbucht und an die Fibu übergeben. Die Kassen werden permanent abgerufen und die aktuellen Bestandsdaten



nahezu in Echtzeit an alle Omnichannel-Kanäle übermittelt.

Es ist viel von Plattformen die Rede. Ist das besser als ein Shop?

Die Bedeutung der Plattformen nimmt überproportional zu. Aber keine Plattform erhöht die Kundenfrequenz im stationären Handel und in den Innenstädten. Nur eine eigene Webpräsenz, die die Warenkompetenzen des jeweiligen Unternehmens aufzeigt und mittels kluger Vernetzung die Warenverfügbarkeit erhöht, hat das Potential den stationären Handel online stützend zu ergänzen. Der eigene Online-Shop ersetzt bei immer mehr Händlern die Homepage, denn was könnte Ihr Unternehmen besser online präsentieren, als Ihre mit Sorgfalt abgestimmte Waren-Komposition?

Das Instore-Terminal unterstützt die Fachberatung im Geschäft. Die Darstellung (Bild oben) ist wie ein Smartphone intuitiv mittels Wischtechniken bedienbar.

