

TRADITION VERPFLICHTET:

Großhändler Jensens Weg zum E-Commerce



Eckhart Steffens,
GF Jensen GmbH
Bild: Jensen GmbH

Bei Peter Jensen ist man es gewohnt, mit der Zeit zu gehen, um im Geschäft zu bleiben. Immer wieder aufs Neue müssen zukunftsweisende Entscheidungen getroffen werden. Denn der Großhandel steht vor zahlreichen Herausforderungen: Neue Wettbewerber wie Amazon, Google, eBay, oder Mercateo, die die traditionellen Strukturen zwischen Produzenten, Großhandel, Handwerk, Einzel- und Fachhandel sowie Verbrauchern aufbrechen. Neue Technologien, die den Wandel weiterhin beschleunigen. Eine damit einhergehende, steigende Komplexität der Prozesse, intelligente Serviceangebote oder fehlende Digitalexpertise im Unternehmen. Und, last but not least, das veränderte Einkaufsverhalten der Kunden, die sich heute mit gänzlich anderen Erwartungen beraten lassen und letztlich ihre Einkäufe tätigen – egal ob im B2C oder im B2B. | VON NICOLE LIPPHARDT

Den Druck, zu digitalisieren, verspürte auch die Peter Jensen GmbH. Da der bisherige Petershop die Anforderungen des Marktes und die Erwartungen der Macher nicht erfüllte, entschieden sich die Geschäftsführer Peter, Martin und Walter Jensen, Eckhart Steffens, Stefan Ulrich sowie Bernhard Tackmann, ein neues Onlineportal zu initiieren. Über Zajadacz – Großhändler für Elektrotechnik – kam die Hamburger Agentur cgrd GmbH ins Spiel (ehem. top concepts). Die Agentur hat eine zehnjährige Erfahrung in der Betreuung der E-Commerce-Lösung von Zajadacz, die auf der E-Commerce-Plattform OXID eShop basiert.

*Eckhart Steffens, Geschäftsführer
der Peter Jensen GmbH:*

*„Der Status Quo zum
Wettbewerb ist geschafft.
Jetzt wollen wir
Trendsetter werden.“*

schäftsführer Eckhart Steffens ging es insbesondere um den Portalansatz, der den Geschäftskunden Mehrwert in Form von Prozeßoptimierung und Zeitersparnis beschern sollte. Die ERP-Systemschnittstelle war für diesen Ansatz von entscheidender Bedeutung. Zusätzlich sollte die Systemintegration effizient und wirtschaftlich zu realisieren sein.

Erfolg mit Pragmatismus und Hands-on

cgrd überzeugte mit dem besten Konzept für die ERP-Schnittstelle, die sie nach den Wünschen von Peter Jensen individualisieren konnten. Ge-

Die Lösung: Agil ins Projekt

Nach ausführlichen Workshops und einer langen Wunschliste stand der Lösungsweg fest. Die Plattform auf Basis der Shopsoftware OXID eShop mußte schnell an den Markt, bestehende Funktionen ab-

Anzeige

- 8" kapazitives Touchscreen
- Android™ 8.0
- 6.000 mAh Akku
- Mit Handschuhen bedienbar
- Induktives Laden
- Push to Talk (optional)

- 2,4" Touchscreen
- Android OS (Go)
- Push to Talk-Taste
- SOS-Taste
- 2.800 mAh Akku
- Sehr gute Audio-Performance

- 2,4" Touchscreen
- Android 4.4
- Dual Micro SIM
- 3.600 mAh Akku
- NFC
- LED-Taschenlampe
- SOS-Taste

Android ist eine Marke von Google LLC. | ©sculpies, istock.com | RG_MA0089_200423

Höchst robuste Mobiltelefone für Profis.

Von deutschen Ingenieuren entwickelt sind sie nach IP-Standard wasser- und staubdicht und nach MIL-STD-810G aufprallgeschützt, stoßfest und temperaturresistent. Weitere Produkte und Zubehör unter: www.RugGear.com

gear your life.

Bild: cgrd



Sven Tietje, Geschäftsführer
der cgrd GmbH:

„Statt meterlange Pflichtenhefte zu schreiben, haben wir schnell und flexibel im Projekt agiert.“

» decken, die Anforderungen der Kunden erfüllen und gleichzeitig Begeisterung auslösen. Der richtige Projektpartner sollte nicht das ERP-System neu aufsetzen, sondern in schneller und pragmatischer Weise das Onlineportal implementieren, bei gleichzeitiger Weiterentwicklung der ERP Middleware, um den Shop in die bestehenden Systeme und Prozesse zu integrieren. Vom ersten Workshop bis zum Go-Live vergingen lediglich elf Monate. Dies gelang, weil alle Beteiligten sich einig waren. „Statt meterlange Pflichtenhefte zu schreiben, haben wir schnell und flexibel im Projekt agiert“, blickt Sven Tietje, der projektverantwortliche Geschäftsführer der cgrd GmbH auf das Projekt zurück. Die Projektleitung lag direkt im Management, wodurch sehr schnell, pragmatisch und konsequent Entscheidungen getroffen werden konnten.

Was die neue E-Commerce-Plattform kann

OXID eShop ist eine seit 16 Jahren am Markt etablierte E-Commerce-Software des Freiburger Herstellers OXID eSales AG. Sie ist für ihre Flexibilität und hohe Anpaßbarkeit bekannt und ermöglicht es Unternehmen, in sehr kurzer Time-to-Market den Online-Vertrieb zu etablieren. Oberste Priorität für Peter Jensen war eine übersichtliche und selbsterklärende Usability, verschiedenste Möglichkeiten der

Artikelsuche sowie alle branchenüblichen Schnittstellen. Per IDS-Schnittstelle werden alle denkbaren Informationen aus Katalogen und Vorgängen in jede beliebige Handwerkersoftware importiert.

Kunden können ihren gesamten Workflow effizient mit dem Petershop abwickeln, wodurch sie wöchentlich viele Arbeitsstunden einsparen. Die Verfügbarkeit wird bei jedem Artikelaufruf angezeigt, egal ob dieser angeliefert oder abgeholt werden soll. Der Handwerker kann aus über 30 Abholterminals wählen, seine Bestellung von jedem Smartphone und Tablet aufgeben und die Ware direkt ans Lager oder auf die Baustelle liefern lassen. Mitarbeiter können so einfach von unterwegs abfragen, in welchem der Abholterminals der benötigte Artikel vorrätig ist.

Bild: Oxid eSales



Roland Fesenmayer, CEO
von Oxid eSales:

„Es geht um wesentlich mehr als nur den digitalen Abverkauf...“

Die Zukunft des Petershop

Mit der Implementierung des Online-Shops gelang es, sich im Wettbewerb weit über Shop-Funktionen hinaus auf Augenhöhe zu positionieren. Der neue Shop ist schnell und einfach zu benutzen und mit zahlreichen Funktionen ausgestattet. Für Fachhandwerker erleichtert sich der Arbeitsalltag massiv, nicht zuletzt durch die effiziente Bedienung und zusätzliche Services. Erfreuliches Ergebnis: Binnen anderthalb Monaten konnte der Umsatz im Onlinehandel verdoppelt werden.

Roland Fesenmayer, CEO der OXID eSales AG sieht einmal mehr bestätigt: „Wie in vielen B2B-Projekten ist bei Peter Jensen die Einführung einer E-Commerce-Plattform der Anfang eines umfangreichen Digitalisierungsprozesses im Unternehmen. Es geht um wesentlich mehr als nur den digitalen Abverkauf. Gewachsene Strukturen, IT-Landschaft, Integration von Drittsystemen bis hin zum Mindset der Mitarbeiter im Betrieb. Alles muß auf den Prüfstand, um erfolgreich digital zu transformieren.“ In naher Zukunft sind Erweiterungen des Shops geplant. Wie zum Beispiel eine App, Export von Dokumenten mit dem Fachhandwerkerlogo, die Integration von Online-Konfiguratoren, ein Live Chat, druck- und lesbare Barcode-Etiketten und weiteres mehr. „Der Status Quo zum Wettbewerb ist geschafft. Jetzt wollen wir Trendsetter werden“, sagt Steffens. <

Noch Fragen?

<https://www.peterjensen.de/petershop/>

<https://www.oxid-esales.com/>

<https://www.cgrd.de/>

Die Peter Jensen GmbH in Zahlen

Die Peter Jensen GmbH ist ein seit 1912 bestehendes Familienunternehmen und renommierter Großhändler in den Bereichen Sanitär, Heizung, Installation, Armaturen, Ofenbau und Küchen. Eine über hundertjährige Firmengeschichte, Macher-Philosophie, gute Beziehung zum Fachhandwerk und den Lieferanten sowie die Stärke, den Markt zu verstehen und unternehmerisch zu handeln, zeichnen den Traditionsbetrieb aus.

- Über 800 Mitarbeiter
- 6x in Hamburg
- 7x in Schleswig-Holstein
- 5x in Mecklenburg-Vorpommern
- 7x in Niedersachsen
- 4x in Sachsen-Anhalt
- und 1x in Brandenburg
- 17 Bädershows, 1 ECOshow und 1 Küchenshow
- Über 80 firmeneigene LK