



PRAXISBEISPIEL | NR. 01



Markterschließung

go-digital

Den Mittelstand bei der Digitalisierung begleiten

Kunden mit Stil kaufen heute online

Durch die Entwicklung eines individuellen E-Commerce-Shopsystems und einer unternehmensspezifischen Online-Marketing-Strategie kann sich die traditionsreiche Willen Krawattenfabrik einen neuen Kundenstamm erschließen. Im Interview: Jochen Willen, Geschäftsführer Willen Krawattenfabrik und Alexander Hüser, Geschäftsführer Innomago

Das Problem

Herr Willen, worin genau hat Sie die go-digital Förderung unterstützt und wieso haben Sie sich für diese Art der Förderung entschieden?

Unser Traditionsunternehmen Willen besteht bereits seit 1972 mit Firmensitz in Löningen. Die Krawattenfabrik verfügt mittlerweile über ein breites Netzwerk aus Seidenwebern und Zutatenlieferanten, die nicht nur im Großraum Krefeld, sondern vor allem auch im modeaffinen Italien ansässig sind. Wir führen das Unternehmen nun seit der Jahrtausendwende in zweiter Generation und haben mittlerweile auch ein hauseigenes Designteam etabliert. Unterstützt von modernster Software werden heute ganze Kollektionen kundenindividuell entworfen und große Mode- und Warenhäuser mit Krawatten, Fliegen, Einstecktüchern und Schals beliefert. Um dem anhaltenden Trend zum Online-shopping gerecht zu werden und die Wünsche des Endkunden direkt erfüllen zu können, wollten wir außerdem über einen eigenen digitalen Vertriebskanal neue Marktsegmente erschließen. Zur Entwicklung einer unternehmensspezifischen Marketingstrategie wandten wir uns an einen der autorisierten go-digital-Berater,

der auch bei der Umsetzung des eigenen Webshops kompetent unterstützte. Die Umsetzung des Vorhabens im Rahmen einer go-digital-Förderung minimierte somit unser wirtschaftliches Risiko, da wir sowohl finanziell als auch personell begleitet wurden.

Die Lösung

Herr Hüser, wie genau verlief die Umsetzungsphase? Worin lagen die Besonderheiten und Herausforderungen?

Im ersten Schritt führten wir eine Potenzialanalyse durch, indem wir zunächst die relevanten Wettbewerber der Willen Krawattenfabrik identifizierten. Im Ergebnis



Der Vertrieb der hochwertigen Produkte über einen eigenen Onlineshop soll neue Marktsegmente erschließen

lag uns eine bundesweit überschaubare Anzahl an Unternehmen vor, die sich auf die Herstellung von Herren-Accessoires spezialisiert hatten. Im Vergleich war aber bei Willen die Außendarstellung und die Erschließung weiterer Marktsegmente

Die Umsetzung auf einen Blick

Branche: Textil- und Einzelhandel

Umgesetzte Maßnahmen:

1. Potenzialanalyse für einen Soll-Ist-Vergleich
2. Erstellung eines Realisierungskonzepts
3. Umsetzung der definierten Maßnahmen
4. Entwicklung einer Social-Media-Kampagne zum Launch der Webseite
5. Entwicklung und Integration eines IT-Sicherheitskonzepts

Mehrwert:

Erweiterung des Kundenstamms, Wettbewerbsvorteile durch individuellen Online-Auftritt

Zeitlicher Umfang: 20 Beratertage

eher nachgeordnet – man hatte sich vorrangig auf das hauseigene Design konzentriert. Aufgrund der Spezialisierung des Unternehmens und der anhaltenden Marktdigitalisierung wollten wir daher zur Erschließung neuer Zielgruppen auf den Aufbau und den Betrieb einer eigenen E-Commerce-Plattform in Verbindung mit einem individuell angepassten Online-Marketing setzen. Anschließend definierten wir die allgemeinen Anforderungen an das neue Shopsystem und entwickelten darauf aufbauend eine Strategie, wie das Unternehmen mit einer modernen Außendarstellung Warenhäuser und Privatkunden via Onlineshop gleichermaßen ansprechen konnte.

„Die Einbindung eines qualifizierten Dienstleisters zur Potenzialanalyse ist in jedem Fall sinnvoll, auch wenn intern schon analysiert wurde – Stichwort: Betriebsblindheit.“

Jochen Willen, Geschäftsführer Willen Krawattenfabrik

Das entwickelte Realisierungskonzept wurde im nächsten Schritt umgesetzt. Hierbei wurde darauf geachtet, dass sich die Webseite des Unternehmens bewusst auf die Darstellung der Unternehmenshistorie fokussiert, welche die langjährige Erfahrung, das hohe Qualitäts- und Modebewusstsein der Willen Krawattenfabrik unterstreicht. Die Prozesskette der angebundenen Online-Shops wurde weitestgehend automatisiert und nahtlos in die bestehenden Prozesse des Unternehmens eingegliedert. Intelligente Filter, beispielsweise nach Material oder Anlass, wurden integriert, um somit eine moderne Benutzerführung abzubilden und die Ansprüche unterschiedlicher Kundengruppen zu erfüllen. Ein IT-

Sicherheitskonzept zum Schutz der Besucher der gesamten Willen-Onlinewelt und des Kaufprozesses wurde ebenfalls eingeführt.

Die größten Herausforderungen ergaben sich darin, die notwendigen Vorbereitungen im Personalwesen (Einkauf, Logistik, Service) zu treffen, um einen Plattform-Launch zügig umsetzen zu können.

„Der Vorschlag zur Erschließung von Privatkunden als zusätzliches Marktsegment kam tatsächlich von den Mitarbeitern selbst. Bei der Konkretisierung und Umsetzung des Projekts haben wir sie dann sehr eng eingebunden und sie konnten ihre eigenen Ideen einbringen.“

Alexander Hülers, Geschäftsführer Innomago

Das Ergebnis

Herr Willen, wie genau sieht Ihre digitale Lösung im Ergebnis aus? Von welchen Vorteilen profitieren Sie?

Bereits durch die Ankündigung der neuen E-Commerce-Plattform wurde die Marke „Willen“ stärker am Markt wahrgenommen. Die eigene Markenbildung lässt sich über Social-Media-Kampagnen direkter und individuell an der Zielgruppe ausrichten. Durch den digitalen Vertriebskanal ist die Gewinnung neuer Kunden und Zielgruppen für uns skalierbar geworden. Neben strategischen Maßnahmen wie Suchmaschinen-Optimierung ist für die langfristige Reichweitengewinnung für uns ein hochwertiger Content entscheidend, der dem Qualitätsanspruch und dem Kundenversprechen der Willen Krawattenfabrik seit 1972 entspricht.

Kontakt

Unternehmen

Willen Krawattenfabrik GmbH
Ehrener Dorfstraße 3, 49624 Lönningen
Telefon 05432 94 34-0
www.krawatten-willen.de

go-digital-Berater

Innomago GmbH
Ludgerstraße 110, 48143 Münster
Telefon 0251 14982370
www.innomago.digital

Weitere Information

Das Projekt wurde gefördert im Rahmen des Förderprogramms go-digital.

Das Bundeswirtschaftsministerium unterstützt Unternehmen mit 50 % der Kosten bei der Beratung und Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen durch autorisierte Beratungsunternehmen.

Infos zum Programm

EURONORM GmbH
Telefon 030 97003-333
go-digital@euronorm.de
www.bmwi-go-digital.de

So geht's go-digital



Sie finden Ihr autorisiertes Beratungsunternehmen auf der Beraterlandkarte www.bmwi-go-digital.de



Sie schließen mit diesem einen Beratervertrag



Das autorisierte Beratungsunternehmen stellt den Förderantrag

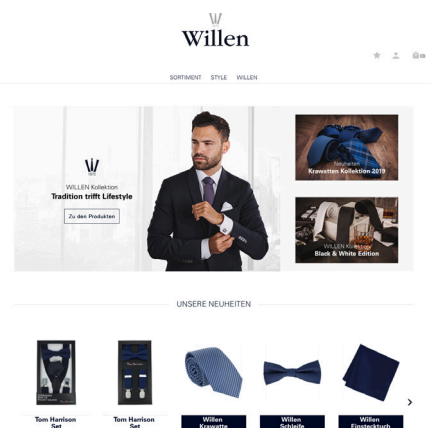


Nach Bewilligung startet die zu 50 % geförderte Beratung und Umsetzung der gewählten Module



Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, verbesserte Marktchancen und effiziente Unternehmensprozesse

Erfolgreich digitalisiert dank go-digital!



Startseite des Onlineshops für Privatkunden

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie,
Soziale Medien, Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Stand

Mai 2019

Gestaltung

EURONORM, Berlin

Bildnachweis

Titel und Bild 3: Willen Krawattenfabrik GmbH-
Bild 2: Innomago GmbH