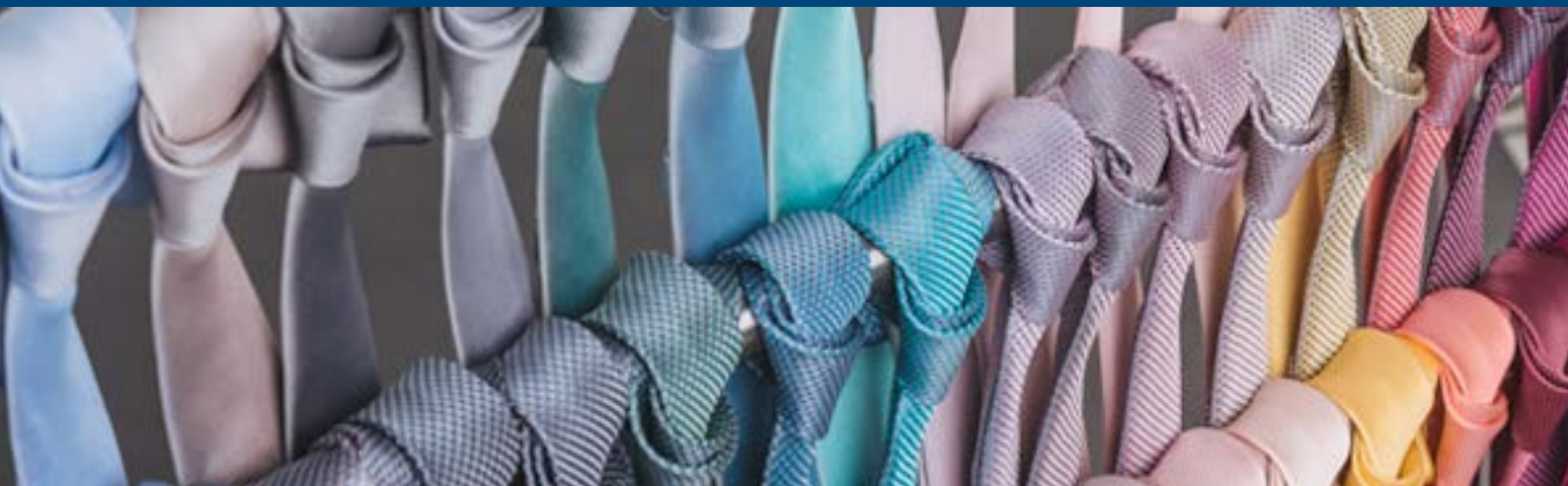


go-digital-Praxisbeispiel

Den Mittelstand auf dem Weg in die digitale Zukunft begleiten

Nr. 01



Kunden mit Stil kaufen heute online

Entwicklung eines individuellen E-Commerce-Shopsystems und einer unternehmensspezifischen Online-Marketing-Strategie für eine traditionsreiche Krawattenfabrik. Mit der go-digital-Beratung erschließt sich das Familienunternehmen einen neuen Kundenstamm.

Die Geschichte des Traditionsunternehmens Willen begann 1972 als Joachim Willen mit seiner Krawattenfabrik in die Räumlichkeiten der alten Dorfschule in Löningen zog. In den Gründungsjahren wurde Meterware von Webern aus der Samt- und Seidenstadt Krefeld bezogen und am Firmensitz in Löningen in Handarbeit zu individuellen Krawatten konfektioniert.

Im Laufe der Jahre baute sich das Unternehmen ein breites Netzwerk aus Seidenwebern und Zulieferern auf, die nicht nur im Großraum Krefeld, sondern vor allem im modeaffinen Italien ansässig sind. Mit steigenden Absatzmengen wurde auch die Herstellung der hochwertigen Krawatten auf Lohnkonfektionen bis nach Apulien / Italien und Asien ausgelagert. Willen pflegt langjährige Geschäftsbeziehungen zu Traditionshäusern und erarbeitet mit diesen seine Kollektionen aus aktuellen Designs und Farben.

Zur Jahrtausendwende übernahm mit Jochen und Dietmar Willen, die zweite Generation das inhabergeführte Familienunternehmen und etablierte ein hauseigenes Designteam. Unterstützt von modernster Software werden heute am Firmensitz Löningen 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, wollte das Unternehmen über einen eigenen digitalen Vertriebskanal neue Marktsegmente erschließen. Zur Entwicklung einer unternehmensspezifischen Marketingstrategie wandte sich das Unternehmen an einen der autorisierten go-digital-Berater, der Krawatten Willen auch bei der Umsetzung des eigenen Webshops kompetent unterstützte.

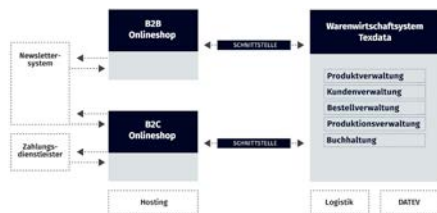
Im Interview:

Jochen Willen, Geschäftsführer Willen Krawattenfabrik und Alexander Hüser, Geschäftsführer Innomago

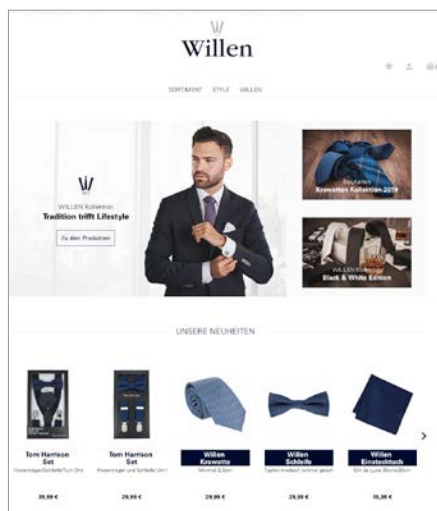
Herr Willen, warum haben Sie sich für die go-digital-Förderung entschieden? Worin hat Sie die go-digital-Beratung konkret unterstützt?

Durch die go-digital-Förderung hatten wir qualifizierte Hilfe bei der Erstellung einer Projektplanung mit Realisierungskonzept und anschließender Umsetzung. So ließ sich für uns das wirtschaftliche Risiko minimieren. Nach einer Potenzialanalyse haben wir mit Hilfe der Beratung zunächst die allgemeinen Anforderungen an das neue Shopsystem definiert und in die bestehenden Geschäftsprozesse integriert. Darauf aufbauend haben die Berater mit uns gemeinsam eine Strategie entwickelt, wie wir mit einer modernen

Außendarstellung Warenhäuser und Privatkunden via Onlineshop gleichermaßen ansprechen. Außerdem konnten wir so ein erhebliches Know-how im Bereich E-Commerce aufbauen.



E-Commerce-Systemlandschaft



Startseite des Onlineshops für Privatkunden

Herr Hüsters, wie verlief die Potenzialanalyse genau? Worin bestand aus fachlicher Sicht dringender Handlungsbedarf für das Unternehmen?

Wir haben zunächst die relevanten Wettbewerber der Willen Krawattenfabrik identifiziert. Bundesweit gibt es eine überschaubare Anzahl an Unternehmen, die sich auf die Herstellung von Herren-Accessoires spezialisiert haben. Im Vergleich war aber bei Willen die Außendarstellung und die Erschließung weiterer Marktsegmente eher nachgeordnet – man hatte sich vorrangig auf das hauseigene Design konzentriert. Aufgrund der Spezialisierung des Unternehmens und der anhaltenden Marktdigitalisierung haben wir daher zur Erschließung neuer Zielgruppen den Aufbau und den Betrieb einer eigenen E-Commerce-Plattform in Verbindung mit einem individuell angepassten Online-Marketing empfohlen.

Wie sah das anschließende Realisierungskonzept der digitalen Markterschließung konkret aus, Herr Hüsters?

Für eine erfolgreiche Vermarktung setzt die Webseite des Unternehmens bewusst auf die Darstellung der Unternehmenshistorie, welche die langjährige Erfahrung, das hohe Qualitäts- und Modebewusstsein der Willen Krawattenfabrik unterstreicht. Die Prozesskette der angebotenen Online-Shops wurde weitestgehend automatisiert und nahtlos in die bestehenden Prozesse des Unternehmens eingegliedert. Intelligente Filter, beispielsweise nach Material oder Anlass, entsprechen einer modernen Benutzerführung und erfüllen die Ansprüche unterschiedlicher Kundengruppen. Ein IT-Sicherheitskonzept schützt die Besucher der gesamten Willen-Onlinewelt und des Kaufprozesses.

Herr Willen, was hat sich im Kundenkontakt durch die „digitale Nähe“ verändert? Was ist der messbare Mehrwert für Ihr Unternehmen?

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.

Wie haben Sie Ihre Mitarbeiter für die Veränderungsprozesse gewinnen können?

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

Was raten Sie anderen mittelständischen Unternehmen zum Thema Digitalisierung?

Unbedingt angehen! Besser heute als morgen. Die Einbindung eines qualifizierten Dienstleisters zur Potenzialanalyse ist in jedem Fall sinnvoll, auch wenn intern schon analysiert wurde – Stichwort: Betriebsblindheit.

Begünstigtes Unternehmen



Willen Krawattenfabrik GmbH
Ehrener Dorfstraße 3
49624 Lönigen
www.krawatten-willen.de

go-digital-Berater



Innomago GmbH
Ludgerstraße 110
48143 Münster
www.innomago.digital

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

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

Infos zum Programm
EuroNorm GmbH
Stralauer Platz 34, 10243 Berlin
Telefon 030 97003-333
www.bmwi-go-digital.de

Impressum

Herausgeber
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) | Soziale Medien, Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Stand
Mai 2019

Redaktion und Gestaltung
EuroNorm GmbH

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