



PRAXISBEISPIEL | NR. 03



Markterschließung

go-digital

Den Mittelstand bei der Digitalisierung begleiten

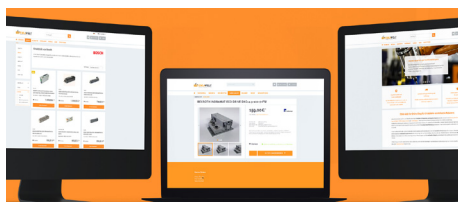
Onlineshop für Ersatzteile von Industrie-Robotern

Mit einer individuellen Marketingstrategie für den eigenen Onlineshop und der Einrichtung nachgeordneter Geschäftsprozesse, wie die Warenbereitstellung und das Zahlungsverfahren, erschließt sich ein Spezialist für gebrauchte Roboter neue Wachstumschancen.

Das Problem

Das Eislinger Unternehmen ESKA-Welt hat sich darauf spezialisiert, gebrauchte Roboter und CNC-Maschinen (Werkzeugmaschinen mit computergestützter Präzisionssteuerung) für die Metall- und Kunststoffverarbeitung aufzukaufen und zu warten. Seit zehn Jahren ist ESKA-Welt mit diesem Geschäftsmodell am Markt und seither stetig gewachsen. Auf einer Gesamtfläche von 2.000 Quadratmetern garantiert der hohe Ersatzteillagerbestand kurze Lieferzeiten.

Der Vertrieb erfolgte bisher über eine Auktionsplattform, die bei jeder Transaktion Kosten forderte. Das Potenzial von Bestandskunden konnte nur bedingt genutzt werden. Über einen neuen Vertriebskanal sollte daher die Produktverwaltung auf den eigenen Onlineshop



Die Entwicklung einer eigenen Vertriebsplattform war Gegenstand des Digitalisierungsvorhabens

übertragen und externe Verkaufsplattformen künftig zentral mit Produktinformationen gespeist werden.

Die Lösung

Mithilfe des autorisierten go-digital-Beraters zoroseven design studios GmbH wurde ein auf das Unternehmen zugeschnittener Onlineshop entwickelt. Durch die eigene Verkaufsplattform sollte die Produktpflege und Bestellverwaltung vereinfacht sowie die Abhängigkeit von Auktionsportalen reduziert werden.

Im ersten Schritt wurde eine Potenzialanalyse durchgeführt, um die für die Käufergruppen relevanten Rahmenbedingungen für den neuen Onlineshop zu ermitteln. Hierzu zählte die Auswahl einer passenden Web-Adresse, die Definition der Zahlungsarten und Versandbedingungen, eine Planung des zukünftigen Bestellprozesses und die Festlegung, in welchen Sprachen der Shop verfügbar sein soll. Auch die Artikelstruktur von ESKA-Welt wurde detailliert geprüft. Im nächsten Schritt wurde die technische Umsetzung konzipiert, das Corporate Design verfeinert und in der Programmie-

rung des Onlineshops umgesetzt. Die Kategorien, Artikelnamen und Beschreibungen der 5.885 Artikel wurden ebenfalls angepasst. Zusätzlich erhielten die Artikel Gewichtsangaben zur automatischen Berechnung der Versandkosten.

Die Umsetzung auf einen Blick

Branche: Roboter und Werkzeugmaschinen

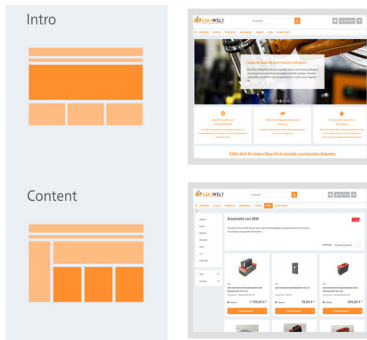
Umgesetzte Maßnahmen:

1. Potenzialanalyse zur Erfassung der Ausgangssituation (Markt, Kunden, technische Gegebenheiten)
2. Konzeption der technischen Umsetzung des Onlineshops
3. Umsetzung des Corporate Designs, der Artikelführung und Kategorien
4. Beratung zu Online-Marketing und IT-Sicherheit
5. Einweisung der Mitarbeiter

Mehrwert:

Optimierung des Verkaufsprozesses, Erhöhung der Serviceleistung für Kunden, Kosteneinsparungen

Zeitlicher Umfang: 30 Beratertage



Struktur und Layout des Onlineshops wurden im Konzeptpapier festgehalten und umgesetzt

Das Ergebnis

Die Lösung bildet die Einführung eines neuen Onlineshops, der eine zentrale Produktverwaltung aller Roboter und Ersatzteile ermöglicht. Alle Produktinformationen liegen nicht mehr in Fremdsystemen, sondern direkt im eigenen Onlineshop. Von dort werden sie über Schnittstellen in alle für das Unternehmen relevante Plattformen gespielt. Die Artikelnummern können über das Shopsystem generiert und für Barcodes und Rechnungen verwendet werden. Die Nummern sind dabei einzigartig für jedes Produkt vergeben. Auf alte Artikeldaten kann jederzeit zurückgegriffen werden. Eine Versandchnittstelle ermöglicht eine automatische Versandkostenberechnung und sichert die Retouren-Abwicklung.

Jeder Kunde kann über sein Kundenkonto Bestellbestätigungen, Rechnungen und den gesamten Schriftverkehr mit ESKA-Welt einsehen. Der gesamte Bestellvorgang wird online durchgeführt und der Kunde erhält automatisch über das System Informationen zum aktuellen Bestellstatus. Die Einrichtung einer SSL-Verschlüsselung, die Erstellung professioneller

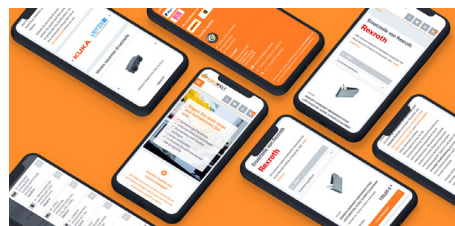
Rechtstexte und weitere technische Maßnahmen sorgen für ein sicheres Käuferlebnis.

Die neue Plattform ermöglicht dem Unternehmen das Monitoring und die Analyse der genauen Kundenstruktur und der Transaktionen, um daraufhin relevante Produktparten aufzubauen. Dadurch kann das Unternehmen bereits einen deutlichen Zuwachs an Kundenkontakten verzeichnen – sowohl national als auch international. Die Verkaufszahlen sind deutlich gestiegen. Langfristig können dadurch anfallende Transaktionskosten bei Auktionsplattformen eingespart werden.

Mit der go-digital-Förderung war es uns möglich, unser Vorhaben mit einer fachlich fundierten Betreuung umzusetzen. Die Beratung und anschließende Umsetzung haben uns dabei geholfen uns digital aufzustellen und wettbewerbsfähiger zu sein.

Oghuzan Karabulut, Geschäftsführer ESKA-Welt

Zukünftig möchte das Unternehmen die sehr aufwändige manuelle Eintragung der Produkte automatisieren. Auch die Rechnungsabwicklung soll in den Onlineshop integriert werden, um den Arbeitsaufwand und Fehler zu minimieren.



Das Unternehmen profitiert von der Entwicklung und Umsetzung einer eigenen Verkaufsplattform mit Shopfunktion, Händlerprofil und Bewertungsmöglichkeiten

Kontakt

Unternehmen

ESKA-Welt GmbH
Oghuzan Karabulut
Benzstraße 4, 73054 Eisligen
Telefon 07161 6549730
www.eska-welt.de

go-digital-Berater

zereven design studios GmbH
Thomas Seruset
Frauenstraße 83, 89073 Ulm
Telefon 0731 715732100
www.zereven.de

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!

Impressum

Herausgeber

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

Stand

August 2019

Gestaltung

EURONORM, Berlin

Bildnachweis

zereven design studios