

# Gelungene Migration von Shop & Warenwirtschaft

VON GERALD FIEBIG

Blitz-Relaunch von Hofmeister Pferdesport mit neuer Lösung von Websale und D&G Software.



**Das Unternehmen** Hans G. Hofmeister e.K. betreibt im nordrhein-westfälischen Gevelsberg seit rund 30 Jahren ein Fachgeschäft für Reitsportler und Pferdehalter. 2005 wurde das stationäre Geschäft um einen Onlineshop mit knapp 100 Artikeln ergänzt, der jedoch keine Schnittstelle zur Warenwirtschaft besaß. 2011 war der Umsatz von hofmeister-pferdesport.de mit etwa 2.000 Artikeln so angewachsen, dass das manuelle Einpflegen der Online-Bestellungen in die Warenwirtschaft kaum mehr zu bewältigen war. Hofmeister stand vor der Herausforderung, nicht nur eine neue Shoplösung, sondern gleichzeitig eine neue Warenwirtschaft zu finden und in Betrieb zu nehmen. Für die Suche nach einem neuen Shopsystem nahm sich Sabine Kuhlengerth, bei Hofmeister für Marketing und Verkauf verantwortlich, viel Zeit. „Diese Umstellung ist für einen Mittelständler wie uns eine große Investition“, erklärt sie. „Wir wollten deshalb lieber an dieser Stelle etwas mehr Geld in die Hand nehmen und dafür eine Lösung schaffen, die auf Jahre hinaus tragfähig ist. Bei meinen Recherchen stieß ich auf Sportartikel-Shops, die ich klar, strukturiert und benut-

Oben:  
Das Team von Hofmeister Pferdesport vor dem Ladengeschäft mit Sabine Kuhlengerth (2. von rechts).

Mitte:  
Das Ladengeschäft von Hans G. Hofmeister e.K. im nordrhein-westfälischen Gevelsberg. Die neue Lösung aus Shopsystem und Warenwirtschaft bietet ein hohes Maß an Durchgängigkeit zwischen stationärem und Onlinehandel.

Unten:  
Der Webshop hofmeister-pferdesport.de ist seit Ende 2011 online.

(Quelle: Hofmeister Pferdesport)

zerfreundlich fand.“ Da etliche dieser Versandhändler die Shoplösung von Websale nutzen, nahm Sabine Kuhlengerth mit dem Anbieter Kontakt auf.

Sich dauerhaft auf das Know-how von E-Commerce-Experten verlassen zu können, war für Hofmeister ein wichtiges Argument für die Software-as-a-Service-Lösung von Websale. „Wir brauchen einen Partner, der sich mit den technischen und vertrieblichen Feinheiten des E-Commerce so auskennt, wie wir uns im Pferdebereich auskennen“, so Kuhlengerth. Als Beispiele für Details nennt sie die Kundenbindungs- und Marketingmöglichkeiten der Websale-Shoplösung, wie den PCI-zertifizierten Betriebs-Service in der Websale-Cloud, aber auch Zahlungsarten und deren Absicherung. „Websale hat nicht nur eine Shopsoftware, sondern betreibt diese auf eigenen Servern für seine Kunden“, erklärt Unternehmensgründer Johannes Klinger, heute Vorstandsvorsitzender von Websale.

## > GRÜNDLICHE VORARBEIT

Besonders wichtig beim Wechsel des Shopsystems war für Sabine Kuhlengerth die automatische Anbindung an die Warenwirtschaft. Mit der Warenwirtschaftslösung von D&G-Software konnte schnell eine integrierbare ERP-Software gefunden werden, die zudem auch das dritte wichtige Standbein von Hofmeister, den Einzelhandel, abdeckt. Aufgrund der jahrelangen Partnerschaft zwischen Websale und D&G steht im Rahmen des D&G-Versandhaus-Systems VS/4 eine Schnittstelle zum Websale-Shop zur Verfügung. „Der Kunde profitiert von einem hohen Maß an Durch-

gängigkeit zwischen Warenwirtschaft und Shop“, erklärt Liane Schmauser, Geschäftsführerin von D&G-Software. Die strategische Kooperation zwischen Websale und D&G hat den zusätzlichen Nutzen, dass wichtige Partneragenturen von Websale auch über jahrelange Erfahrung mit der Integration der beiden Systeme verfügen. Online Design, ein „Websale Preferred Partner“, wurde mit der Durchführung der Gestaltung beauftragt. Dadurch konnte ein weiterer Synergieeffekt genutzt werden.

Dem Wechsel der Warenwirtschaft musste eine Inventur vorangehen, um mit sauberen Datenbestand starten zu können. Um das Hauptziel der Aktion, die Automatisierung der Bestellverarbeitung, so schnell wie möglich zu erreichen, war der zeitlich synchrone Wechsel des Shop-Systems Pflicht. Im Fall von Hofmeister wurde die Situation dadurch verkompliziert, dass sich Filiale und Webshop dasselbe Lager teilen. Aus dieser Situation ergab sich ein enger Terminplan, der die Migration beider Systeme in nur sechs Wochen vorsah. „Eine solche Migration ist ein Risiko, denn wenn Abläufe nicht klar definiert sind, kann dies Geschäftsausfälle verursachen“, erklärt Liane Schmauser. „Deshalb arbeiten wir mit Checklisten und nehmen den Kunden an die Hand, um diesen Schritt in Detail vorzubereiten.“ Johannes Klinger von Websale sieht in dieser Gründlichkeit die Stärke des Verbunds mit D&G: „Diese Checklisten sind ein Vorteil für den Kunden. An ihnen wird die Erfahrung deutlich, die in die Integration von Shop und Warenwirtschaft eingeflossen ist. Auch Hofmeister hatte damit eine solide Grundlage, um die Umstellung in so kurzer Zeit zu meistern.“ D&G zufolge gibt es in 95 Prozent der Fälle, bei denen eine Datenmigration aus einer anderen Warenwirtschaft in das D&G-Versandhaus-System VS/4 erfolgt, keine Dokumentation des Altsystems – so auch bei Hofmeister. Man habe also zunächst analysiert, welche Information woher kämen, erklärt Liane Schmauser: „Die Artikelstammdaten haben wir von Hofmeister übernommen. Allerdings hatte das Altsystem wenige Artikel-Attribute. Der Kunde musste also Da-

ten anreichern und zum Beispiel jeden Artikel einer Warengruppe zuordnen. Diese Warengruppen in der D&G-Warenwirtschaft bilden wiederum die Grundlage für die Navigation im Shop.“ Nach der Analyse durch die Dienstleister waren somit für die Mitarbeiter von Hofmeister mehrere „Hausaufgaben“ mit etlichen Nacht- und Wochenendschichten zu bewältigen, um die Daten des Altsystems mit Zusatzdaten anzureichern. Parallel dazu erfolgte die Umsetzung des Shopdesigns und die Vorbereitung für den Testbetrieb auf der Shopserver-Cloud von Websale.

> FAZIT: GELUNGENES ZUSAMMENSPIEL

Durch die gute Vorarbeit von Hofmeister bei der Datenqualität konnte die automatische Auftragsabwicklung vom Frontend des Websale-Shops bis in das D&G-System ohne Probleme implementiert werden. „Das bedeutet keinen Aufwand bis auf kleinere Abstimmungen“, denn D&G verwende Standardfeldnamen von Websale, so Michel Sperlich, Geschäftsführer der Agentur Online Design, die Design und Programmierung des Hofmeister-Shops übernahm. Der Designer müsse also nur die Namen der frei definierbaren Felder eintragen, die bei einzelnen Artikeln hinterlegt werden können, etwa für Logos oder spezielle Hinweise. Dass Online Design aufgrund der Erfahrung im Aufsetzen von Kombinationen aus Websale- und D&G-Systemen an dieser Stelle effizient arbeiten kann, bringt weitere Vorteile: „Da wir bei Websale-Shops nicht wie bei Open-Source-Software Zeit zum Programmieren und Te-

sten der Schnittstellen einplanen müssen, konnten wir umso mehr Zeit in ein verkaufsförderndes Design und Suchmaschinenoptimierung investieren“, resümiert Michel Sperlich das Hofmeister-Projekt aus Agentursicht.

„Die Zusammenarbeit zwischen D&G, Websale und Online Design ist so eingespielt, dass durch enge Abstimmung während der Projektumsetzung die Migration in Rekordzeit realisiert werden konnte“, so Liane Schmauser. Drei Monate nach dem Start der Lösung zieht Hofmeister Pferdesport ein positives Fazit. Nicht nur die Zugriffszahlen auf hofmeister-pferdesport.de sind aufgrund der Suchmaschinenfreundlichkeit des Shops gestiegen, sondern auch die Konversionsrate, also der Anteil der Shopbesuche, die mit einer Bestellung enden. ■



**Open Source bewegt.**

VIER TAGE: MATCH MAKING, FÜHRUNGEN, EXPERTEN!

**Open Data. Open Innovation. Open Communication!**

Nachhaltige Wertschöpfung durch offene Formen der Zusammenarbeit steht im Fokus des 18. LinuxTag in Berlin vom 23.-26. Mai 2012.

Hersteller, Unternehmen und Entwickler stellen sich der aktuellen Diskussion und präsentieren neue Konzepte und Geschäftsmodelle für die Software der Zukunft.

**LinuxTag 2012 – Open minds create effective solutions!**



23.-26. Mai 2012 in Berlin  
**EUROPE'S LEADING OPEN SOURCE EVENT**  
[www.linuxtag.org](http://www.linuxtag.org)

