

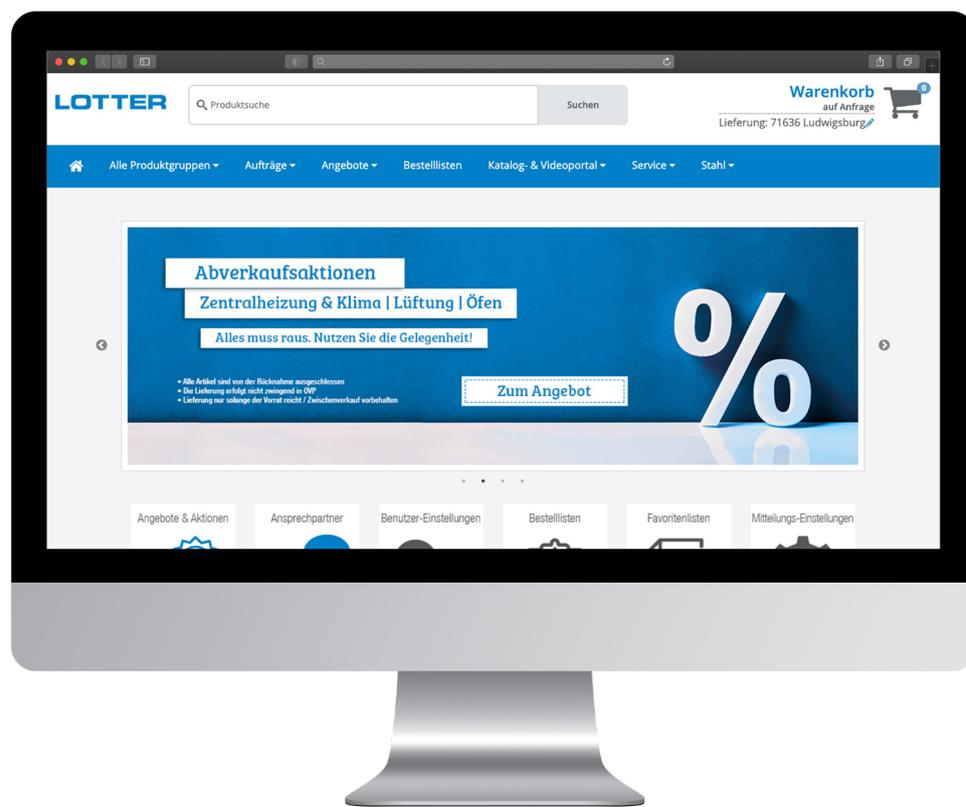
LOTTER

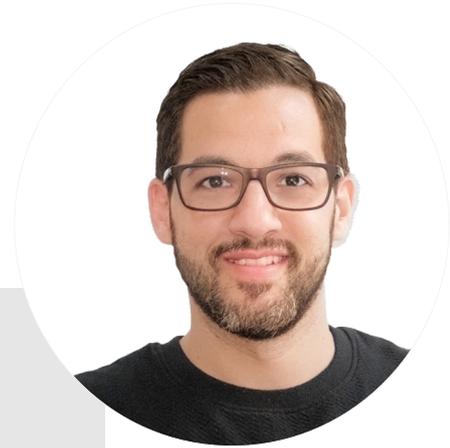
So kann LOTTER über zwei Millionen Produkte im Onlineshop verkaufsfähig anbieten

- » SellSite als zentrale E-Commerce-Plattform um alle relevanten Touchpoints zu digitalisieren
- » Mit der herstellerübergreifenden Artikelsuche "OXOMI Navigator Pro" finden Kunden schnell und einfach genau das Richtige aus über zwei Millionen Produkten
- » DataHive als Schattendatenbank unterstützt im Hintergrund mit Preisinformationen für Diversartikel - angezeigt direkt im Shop

CASE STUDY

Stand: Oktober 2021





“Wir wachsen inzwischen online deutlich stärker als in anderen Kanälen, dementsprechend wird **E-Commerce für uns immer wichtiger**. Um dabei als Mittelständler konkurrenzfähig zu bleiben, ist es wichtig, ein **möglichst großes Sortiment verkaufsfähig anbieten** zu können – ohne, dass der Aufwand für uns steigt. Dank der Software-Lösungen von scireum ist uns das gelungen, ein echter **Wettbewerbsvorteil!**”

Giuliano Aleo,
E-Commerce-Manager bei LOTTER

Herausforderung/ Ziele:

- » Großhandel muss **immer größere Sortimente** anbieten können.
- » Steigende Anforderungen an **Datenumfang** seitens der Kunden
- » Der **Pflegeaufwand** soll trotz größerem Sortiment und Datenumfang **nicht** signifikant steigen.

Lösung:

- » Die Integration des “OXOMI Navigator Pro” in SellSite stellt – unterstützt von DataHive – Diversartikel (nicht im ERP oder Shop angelegt) **verkaufsfähig und gleichzeitig wirtschaftlich** dar.
- » Die Produktinformationen kommen dabei aus **OXOMI**, die Preisinformationen aus **DataHive**, sofern nicht im ERP vorhanden.
- » Statt der im Shop gepflegten rund 300.000 Artikel findet der Kunde so nun etwa **zwei Millionen!**

Schnittstellen:

- » Anbindung des Warenwirtschaftssystems **Vlex UPOSerp**
- » Integration von Produktinformationen aus **“OXOMI”**
- » Anbindung der Schattendatenbank **“DataHive”**

E-Commerce wird für Großhändler immer wichtiger – denn die meisten von ihnen können inzwischen fast **nur noch online wachsen**. Damit einher gehen aber selbstverständlich auch einige neue Herausforderungen: Um im Internet konkurrenzfähig zu sein, wollen Händler ihren Kunden **immer größere Sortimente** bieten, doch diese in einem Onlineshop zu pflegen ist sehr ressourcenintensiv. Gleichzeitig steigen die **Ansprüche der Kunden an die Produktinformationen** rapide – nicht zuletzt aufgrund der Erfahrungen mit den zahllosen B2C-Angeboten, die man aus dem privaten Bereich bereits seit langer Zeit kennt.

Infobox:

Ein tolles Beispiel dafür, dass Wachstum im Großhandel fast nur noch online stattfindet, sehen Sie in diesem Video von B2B-Experts.digital:



Die LOTTER Gruppe mit rund **1800 Mitarbeitern**, tätig in den Branchen Sanitär, Produktionsverbindungshandel und Stahl, hat daher nach einer innovativen Lösung gesucht:

“Für uns war klar, dass uns nur eine skalierbare Lösung dabei helfen kann, unser **Sortiment im Onlineshop deutlich zu vergrößern** – ohne, dass damit ein massiver Pflegeaufwand verbunden ist. Die Kombination aus SellSite, OXOMI und DataHive ermöglicht uns genau das.”

-Giuliano Aleo, E-Commerce-Manager bei LOTTER

Die Lösung: Die Kombination von SellSite, OXOMI und DataHive präsentiert Artikel, die nicht im ERP gepflegt werden,verkaufsfähig – ohne zusätzliche Pflege im Shop!



“**Diversartikel**” bezieht sich auf all jene Artikel, die nicht im ERP von LOTTER eingepflegt wurden. Um diese dennoch anbieten und damit verkaufen zu können – ein absoluter Standard-Vorgang im technischen Großhandel – werden sogenannte “Diversartikel” genutzt, die verschiedene Produktgruppen eines Herstellers abbilden. Mit ihrer Hilfe kann der Preis für einen nicht im ERP angelegten Artikel dann **auftragsbezogen kalkuliert** werden – in der Regel geschieht das manuell durch einen Mitarbeiter. Dementsprechend hoch sind dabei die **Prozesskosten**.

Bei LOTTER setzt man bereits seit einiger Zeit aus Überzeugung auf die scireum-Produkte OXOMI, SellSite und DataHive. Daher zögerte man nicht, sich als Pilotkunde für eine neue, **innovative Verknüpfung der verschiedenen Lösungen** anzubieten. Diese ermöglicht es, im SellSite-Shop nicht vernummerte Artikel **voll verkaufsfähig zu präsentieren** – ein riesiger Vorteil für Kunden, sobald sie ein Produkt außerhalb des üblichen Sortiments benötigen.

Dazu wird im – auf der E-Commerce-Plattform “**SellSite**” aufgebauten – Onlineshop von LOTTER die herstellerübergreifende Artikelsuche “**Navigator Pro**” von **OXOMI** integriert, gleichzeitig werden die Produktinformationen durch das **ERP “UPOS”** und die Schattendatenbank “**DataHive**” angereichert. Der Effekt ist enorm:

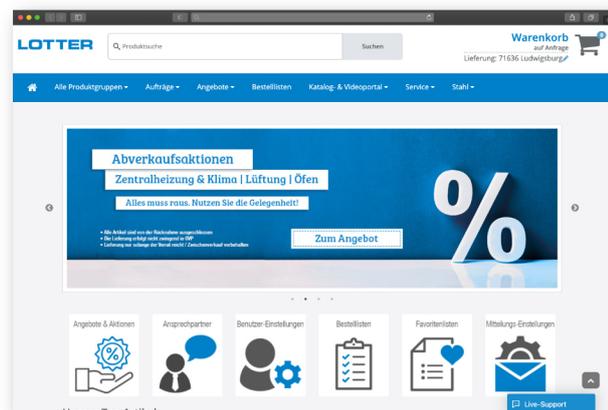
Statt 300.000 kann LOTTER nun rund 2.000.000 Artikel verkaufsfähig anbieten

In der Praxis heißt das: Der Kunde im Shop nutzt die schnelle, intuitive Artikelsuche des "Navigator Pro", um sein gewünschtes Produkt zu finden. Er erhält dabei **umfassende und aktuelle Produktinformationen**, direkt vom Hersteller aus OXOMI. Ist der Artikel in SellSite angelegt, werden Preis und Verfügbarkeit direkt aus dem "UPOS"-ERP von Lotter abgerufen und angezeigt. Handelt es sich jedoch um *nicht im ERP angelegte Produkte* ("Diversartikel"), kommt die Schattendatenbank DataHive ins Spiel. Diese liefert zu nicht im ERP geführten Produkten die kalkulierten Bruttoverkaufspreise sowie die zugeordneten Diversartikel. SellSite ermittelt mit den Diversartikeln die für den Kunden hinterlegten Rabatte. So sieht der **Kunde** immer **seine individuellen Preise**, ohne dass dieser den Unterschied zu den *im ERP angelegten Artikeln* auch nur bemerkt!

Doch wie funktioniert das? Die Lösungen im Detail:

SellSite: Effiziente Prozesse und einfache Onlineshop-Pflege dank Standard-Schnittstellen

SellSite ist mehr als ein Onlineshop – es ist eine **E-Commerce-Plattform**. Neben der Möglichkeit, Artikel zu bestellen, werden dem Kunden zahlreiche, für ihn wertvolle "Customer Self Services" und umfassende Informationen geboten. Dies gelingt durch innovative Technologien und **standardisierte Schnittstellen**, die eine tiefe Integration in die eigene Software-Infrastruktur erlauben.



Der Lotter-Onlineshop - auf Basis der E-Commerce Plattform SellSite

So erlaubt beispielsweise die **Integration des ERP-Systems "UPOS"** von LOTTER die Anzeige von individuellen Echtpreisen, der realen Verfügbarkeit, Belegen, sowie Auftrags- und Angebotsstatus. Die intelligente High-Performance-Suche und die Anzeige zur Verfügung stehender Varianten, Ersatzteile und Zubehör sorgen bereits im Standard dafür, dass der Kunde es so leicht wie möglich hat, genau das zu finden, was er benötigt.

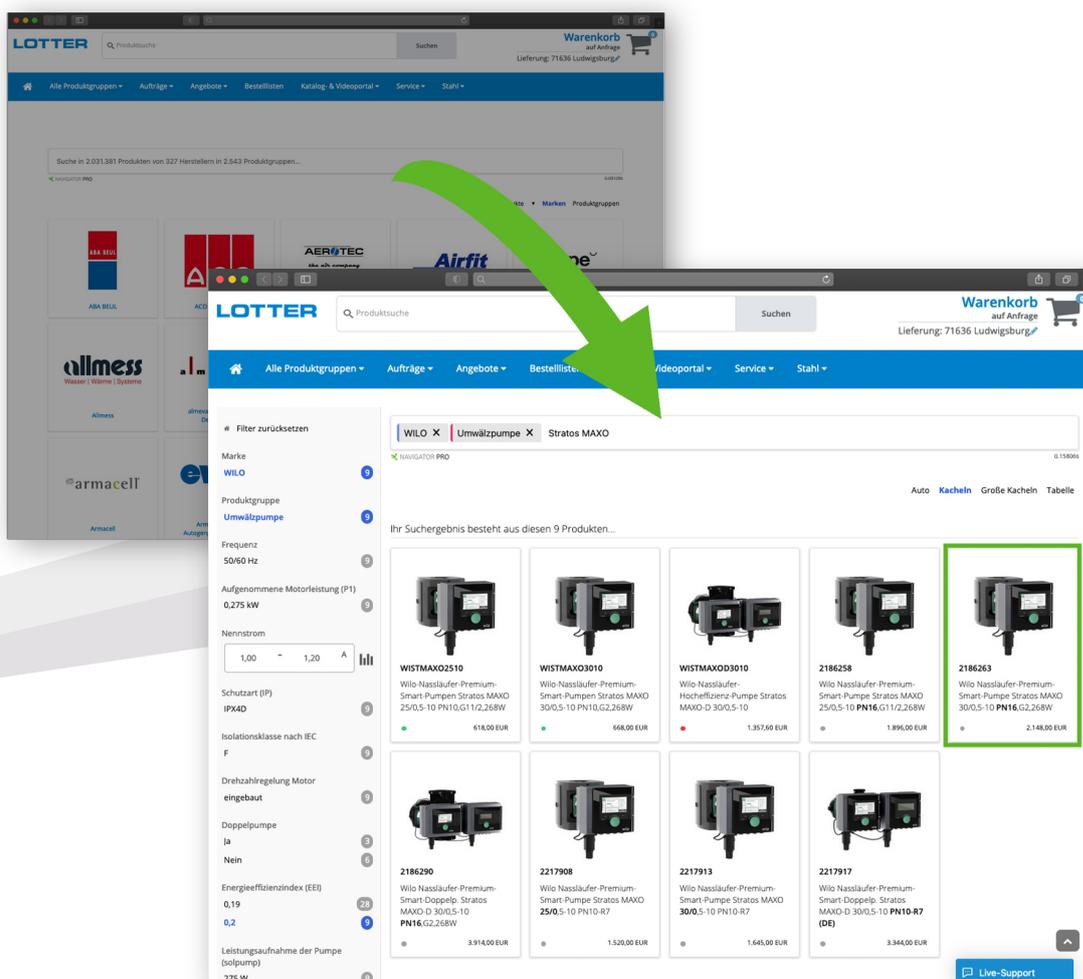
Bei LOTTER kommt nun noch die **Integration der herstellerübergreifenden Artikelsuche "OXOMI Navigator Pro"** hinzu, welche in Unterstützung mit den Daten aus dem ERP und DataHive neue Maßstäbe setzt.

Genau das richtige Produkt finden, selbst wenn es der Shop nicht kennt – dank des OXOMI Navigator Pro

Für ein großes Sortiment **umfangreiche und gleichzeitig aktuelle Artikelinformationen** bereitzustellen ist für den Handel eine große Herausforderung – denn die Pflege dieser Daten ist von Hand sehr zeit- und damit ressourcenintensiv. Diese Herausforderung löst LOTTER bereits seit einiger Zeit durch die Integration von OXOMI in den SellSite-Shop.

Durch sie werden die Produktinformationen, die der Hersteller über eine Partnerschaft auf OXOMI für LOTTER bereitstellt, **direkt auf der Artikeldetailseite** angezeigt. Der Kunde bekommt so umfangreiche und aktuelle Informationen des Herstellers geboten – ohne dass LOTTER diese Daten manuell pflegen müsste.

Die Integration der neuen, herstellerübergreifenden Artikelsuche “Navigator Pro” geht nun noch einen Schritt weiter: Sie macht die **Produktdaten aller Hersteller**, zu denen LOTTER eine Partnerschaft auf OXOMI hat, **vollständig durchsuchbar**. Das bedeutet, Kunden im LOTTER-Shop finden hier ALLE Produkte dieser Lieferanten – auch diejenigen, die **nie im Shop ODER dem ERP gepflegt wurden** und daher in Angeboten als sogenannte “Diversartikel” verkauft werden. Dabei helfen die superschnelle, fehlertolerante Volltextsuche und Filter für ETIM-Merkmale, Marken, oder Produktgruppen. Man kann sich also **bis zum einzelnen Produkt “hindurchklicken”** – ohne die Artikelnummer oder -bezeichnung zu kennen!



Die herstellerübergreifende Artikelsuche “OXOMI Navigator Pro” im LOTTER-Shop.

Das bedeutet, ein Kunde kann sehr einfach und genau seinen benötigten Artikel finden – auch wenn dieser nicht bei LOTTER im ERP oder Shop angelegt wurde. Das ist für sich genommen bereits ein **großer Vorteil**, da insbesondere bei den nicht angelegten Artikeln, die LOTTER als “Diversartikel” anbieten müsste, auf beiden Seiten **wertvolle Beratungszeit gespart** wird. Durch die OXOMI-Schnittstelle “Infoplay” und durch Daten aus der Schattendatenbank “DataHive” wird dieser Vorteil noch einmal deutlich vergrößert – denn der Kunde sieht bei allen Artikeln direkt den **für ihn gültigen Preis**.

Ist der Artikel im ERP “UPOS” gepflegt, kommen die Daten hierfür von dort. Ist dies jedoch nicht der Fall – wenn es sich also für das ERP um einen “Diversartikel” handelt – dann kommt **die “Magie” von DataHive** ins Spiel.

The image shows two overlapping screenshots of the LOTTER online shop. The top screenshot displays the product page for 'Wilo Nassläufer-Premium-Smart-Pumpe Stratos MAXD 30/0,5-10 PN16,G2,268W' with a price of 2,148.00 EUR. A green box highlights the 'Add to cart' button. The bottom screenshot shows the shopping cart with the same item added. A green arrow points from the button in the top screenshot to the cart item in the bottom screenshot.

Warenkorb
2.148,00 EUR
Lieferung: 71636 Ludwigsburg

Warenkorb umbenennen
Eine Position (2.148,00 EUR)

ARTIKEL	MENGE	EINZELPREIS	GESAMTPREIS
WIPG17 Hersteller WIDO80 Werkartikelnummer 2186263 Beschreibung Wilo Nassläufer-Premium-Smart-Pumpe, Stratos MAXD 30/0,5-10 PN16,G2,268W	1	2.148,00 EUR	2.148,00 EUR
Summe (zzgl. MwSt.)			2.148,00 EUR
MwSt. 19%			408,12 EUR
Summe (inkl. MwSt.)			2.556,12 EUR

Ein nicht im ERP angelegter Artikel kann im “Navigator Pro” direkt in den Warenkorb gelegt werden.

DataHive: Einfache Kalkulation nicht im ERP erfasster Artikel dank Schattendatenbank

DataHive ist eine **Schattendatenbank**, die leicht mit den Produktdaten der Lieferanten gefüllt werden kann, schnell durchsuchbar ist und über Schnittstellen zu anderen Systemen verfügt. Importiert werden alle gängigen Formate, in denen Produktinformationen bereitgestellt werden, wie z.B. BMEcat, DQR XML oder DATANORM. So erstellt DataHive einen **gigantischen Artikeldatenpool neben dem ERP** und bietet die perfekte Unterstützung für den Prozess der Abwicklung von ERP-fremden "Diversartikeln".

In der Möglichkeit, detailliert **Konditionsvereinbarungen** pro Lieferant zu hinterlegen, steckt **die große Stärke von DataHive** – die Datenbank wird dadurch zu einer großen Erleichterung bei der Preis-Kalkulation von nicht erfassten Artikeln. DataHive liefert also einen Bruttoverkaufspreis, der nur noch mit den Konditionen des jeweils kaufenden Kunden verrechnet werden muss. LOTTER-Mitarbeiter nutzen diesen Vorteil bereits seit Jahren, dank einer direkten **Anbindung an das ERP**. Auf dieselbe Weise spielt DataHive nun auch eine wichtige Rolle für die Kunden im Shop, wenn auch im Hintergrund.

Findet nämlich der Kunde in der "Navigator Pro"-Integration im SellSite-Shop einen Artikel, der nicht im "UPOS"-ERP von LOTTER gepflegt ist, wird automatisch DataHive einbezogen. Dort wird der "tatsächliche" Einkaufspreis des Artikels für LOTTER berechnet, ermöglicht durch die gepflegten Konditionsvereinbarungen. Vom ERP kommt nun zusätzlich die individuelle Kondition des in SellSite eingeloggten Kunden – und so sieht dieser einen **voll verkaufsfähigen Artikel**. Obwohl es sich also um einen von LOTTER nicht im ERP angelegten Artikel handelt, erlebt der Kunde **keinerlei**, er muss weder anrufen noch eine Anfrage stellen, er bekommt ganz einfach das, was er braucht: **Seinen individuellen Preis**.

Pos	St	Artikel	Vpa	Menge	ME	KW	JJ	Preis	ME	Rab.%	Gesamtpreis	H
10	*B	WIPG17		1	STK	38	21	2148,00		10,00	1933,20	V

Lieferant: WID080 Werksnummer: 2186263

Der Auftrag im "UPOS"-ERP von LOTTER: Ein nicht im "UPOS"-ERP angelegter Artikel mit dem Brutto-Preis aus DataHive und den Rabattkonditionen aus UPOS

Ludwigsburg A01 Auftragspositionen anzeigen ALG APOS01

Auftrag 0006385575 AUF Telefon/Fax 07141/9876543211
 Kunde 00531753 Max Schlaumeier GmbH 07141406431
 Kundengruppe Nettowert EUR 1933,20

| 5=Anzeigen ...

Pos	St	Artikel	Vpa	Menge	ME	KW	JJ	Preis	ME	Rab.%	Gesamtpreis	H
10	*B	WIPG17		1	STK	38	*21	2148,00		10,00	1933,20	V

Lieferant: WID080 Werksnummer: 2186283

LOTTER Warenkorb auf Anfrage Lieferung: 71636 Ludwigsburg

Alle Produktgruppen Aufträge Angebote Bestellungen Katalog- & Videoportal Service Stahl

Auftrag 6385575

IN PRÜFUNG **IN BEARBEITUNG** **NICHT FAKTURIERT**

Zurück Drucken Belegverfolgung

Gesamtwert	1.933,20 EUR	Sachbearbeiter	Frau Musterfrau	Abweichende Lieferanschrift	Max Schlaumeier GmbH
Anzahl Positionen	1		frmusterfrau@lotter.de		Test Online Shop
Bestelldatum	23.09.2021		Abteilung		Test Rechnungsadresse
					Waldacker 15
					71636 Ludwigsburg

Positionen

POSITION	ALTERNATIVPOSITION	STATUS	ARTIKEL	WUNSCHLIEFERDATUM	LIEFERDATUM	GELIEFERTE MENGE	GESAMTE MENGE	EINZELPREIS	POSITIONSWERT
10		IN PRÜFUNG	WIPG17 Wilo - Maxo PG 17 Lieferant: WID080 Wilo Nassläufer-Premium-Smart-Pumpe, Stratos MAXO 38/8,5-18 PN16,62,268M	24.09.2021	keine Information	0 STK	1 STK	1.933,20 EUR je 1 STK	1.933,20 EUR

Zuletzt angesehen



Wilo-Nassläufer-Premium-Smart-Pumpen



Wilo-Nassläufer-Premium-Smart-Pumpen

[Live-Support](#)

Auftragsbestätigung mit kundenindividuellem Preis

ERGEBNIS

LOTTER kann ein Vielfaches der Artikel verkaufsfähig im Shop anbieten

“Die Kombination der verschiedenen scireum-Lösungen ist für uns ein Quantensprung. Wir haben nun **mehr als sechs Mal so viele Artikel verkaufsfähig im Onlineshop** – von 300.000 Artikeln auf rund 2.000.000! Ein enormer Gewinn für uns und unsere Kunden. Das Beste daran: wir mussten dafür kein riesiges Team aufbauen, was wirtschaftlich kaum machbar gewesen wäre. **Wir sind absolut begeistert!**”



Giuliano Aleo,
E-Commerce-Manager bei LOTTER

ÜBER DIE GEBR. LOTTER KG:

Die Erfolgsgeschichte von Lotter beginnt 1840 mit einer kleinen Eisenwarenhandlung in Ludwigsburg. Geprägt sowohl von Kontinuität als auch von der Bereitschaft zu stetigem Wandel entwickelte sich das Unternehmen zu einem der führenden Handelshäuser Süddeutschlands. Heute ist die Lotter-Gruppe mit ihren sieben Tochtergesellschaften an über 50 Standorten in ganz Deutschland tätig und beschäftigt rund 1.800 Mitarbeiter. Dabei ist Lotter ein mittelständisches Familienunternehmen geblieben, das die Kundenzufriedenheit und die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Herstellern und Lieferanten in den Mittelpunkt des täglichen Handelns stellt.

LOTTER

ÜBER DIE SCIREUM GMBH:

Die scireum GmbH unterstützt mit über 30 Mitarbeitern mehr als 1900 namhafte Unternehmen bei der Digitalisierung mittels webbasierten B2B-Softwarelösungen rund um die Themen Produktinformationen, eCommerce und Messaging.

Als unabhängiger Partner in Familienhand realisieren wir mit SellSite komplexe B2B-eCommerce-Projekte, bieten mit MEMOIO eine prozessorientierte Messaging-Plattform für den professionellen Einsatz an und ermöglichen mit OXOMI einen effektiven Austausch von Produktinformationen zwischen Industrie, Handel und Handwerk.

scireum

[skIRÉ:ʊm]



INTERESSE GEWECKT?

Kontaktieren Sie uns unter:

Julia Keyerleber

Leitung Vertrieb

Tel: 07151 / 90316 - 10

support@scireum.net

>>> Jetzt kontaktieren



Stand: 05. Oktober 2021

Eisenbahnstraße 24 | 73630 Remshalden | <https://www.scireum.de>