

BMD und Syreta brennen für intelligenten E-Commerce



Foto © Grill&Co

BMD und Syreta realisieren Shopping-Welt.

Die Weber® Original Stores von Grill&Co in Marchtrenk und Wien Süd eröffnen Grill-Fans eine Shopping-Welt, die Online und Offline intelligent verknüpft. BMD liefert die Business Software, Syreta die E-Commerce-Strategie und den innovativen Onlineshop. Das Besondere: Die Systeme sind nahtlos miteinander verbunden. Eine Erfolgsgeschichte.

Es geht heiß her. In den zwei Grill&Co Weber® Original Stores finden Grillmeister auf insgesamt rund 2.000 Quadratmetern ihr Eldorado: Weber® Store, Grill-Akademie, Seminarräume, Showküchen, B2B-Events, gemütliche Outdoor-Bereiche und vieles mehr schaffen hier ein kulinarisches Rundum-Erlebnis.

Während die Kunden im Grillseminar die Steaks filetieren, mit den Grill-Profis über die Vorteile von Holzkohle diskutieren und

direkt im Store oder im Onlineshop einkaufen, läuft im Hintergrund die leistungsstarke Business Software von BMD.

Die NTCS steuert neben der Warenwirtschaft auch die Finanzbuchhaltung, das CRM samt Dokumentenmanagement, sowie die Zeiterfassung und das Kassensystem.

Online & offline: BMD und Syreta realisieren Shopping-Welt

Der integrierte Onlineshop wurde von Syreta entwickelt. Das Welser Unternehmen begleitet seine Kunden seit vielen Jahren mit durchdachten E-Commerce Strategien – und setzt diese auch technisch um.

Auf der Webseite www.grillco.at erhalten Interessierte eine Vielzahl an Möglichkeiten:

- Produkt-Konfigurator: Kunden können ihre Weber®-Produkte personalisieren
- Individuelle Gutscheine: bestellen, drucken, im Geschäft oder online einlösen
- Events und Seminare buchen
- Zubehör und Services
- Kundenbewertungen
- Infos rund um das Thema Weber-Grill

- Übersichtliche Darstellung und Beschreibung aller Produkte
- Hohe Nutzerfreundlichkeit

Damit die Bestellung reibungslos funktioniert, die Artikel auf Lager sind, die Abrechnung rasch erfolgt und der Kunde schlussendlich seinen Griller zuhause anwerfen kann, ist eine nahtlose Anbindung an die Business Software entscheidend.

Hier entstand in enger Zusammenarbeit zwischen BMD und Syreta eine in sich geschlossene Shopping-Welt, erzählt Andreas Tauschek, Key Account Manager von Syreta: „Der Kunde kann beispielsweise im Onlineshop Gutscheine kaufen und später im Store einlösen. Wenn er Artikel im Store kauft, werden diese automatisch in seinem Online-Account gespeichert. Es gibt also keinerlei Trennung mehr zwischen Online und Offline.“

Hier läuft alles – synchron!

Auch beim Betreiber des Onlineshops erkannte man schnell die Vorteile dieser

Multi-Channel-Lösung. Benedikt Mitterlehner ist Geschäftsführer von Grill&Co in Marchtrenk:

„Dieses System ist besonders flexibel und eine große Erleichterung im täglichen Betrieb.“

- Bestellungen im Onlineshop werden automatisch an die NTCS gesendet, wo Aufträge und Rechnungen erstellt werden.
- Die Stammdaten (Artikelnummern, Preise, Lagerstände) werden aus der NTCS an den Onlineshop übergeben und dort mit Bildern und ausführlichen Beschreibungen angereichert.
- Alle Prozesse (Onlineshop – BMD) laufen parallel und synchron.
- Es ist keine manuelle Bearbeitung der Aufträge bzw. keine Doppelwartung von Daten notwendig.
- Der Aufwand für die Bearbeitung sinkt – Prozesse werden effektiv gesteuert.

Gutscheine einfach verwalten

Die Verwaltung der Gutscheine wird durch die NTCS deutlich erleichtert. Gutscheine können nun online und im Store verkauft werden – beides wird in einer gemeinsamen Datenbank gespeichert, der Zugriff erfolgt live.

Der Kunde kann beispielsweise im Onlineshop einen Gutschein im Wert von 100,- Euro kaufen und sofort ausdrucken oder speichern. Der Gutschein kann online oder im Store eingelöst werden. Falls nur um 50,- Euro eingekauft wird, bleibt der Restwert am Gutscheinkonto erhalten.

Die Administration der Gutscheine sowie die Erzeugung der Gutscheinnummern laufen über die NTCS, die über Schnittstellen live mit dem Onlineshop kommuniziert. Die Verknüpfung von Online und Offline wird somit deutlich vereinfacht.

„Wir planen aktuell auch ein Kundenkarten-Bonussystem, das ebenfalls online wie off-

line synchron über die Kassa laufen wird“, meint Matthias Fuchs, Geschäftsführer Grill&Co Wien Süd.

E-Commerce braucht starke Partner

Immer mehr Unternehmen möchten bzw. müssen ihre Produkte und Leistungen auch im Internet verkaufen. So auch Benedikt Mitterlehner und Matthias Fuchs, die als Geschäftsführer von Grill&Co die modernsten Grill-Stores Österreichs aufgebaut haben: *„Hier im Store erleben unsere Kunden die Welt des Grillens hautnah, sie werden ausführlich beraten und können die Produkte direkt vor Ort sehen und angreifen – oder in einem der Grillseminare einfach testen. Das ist schon noch immer was ganz Besonderes! Dennoch hat nicht jeder die Zeit, hierher zu kommen. Durch unseren Onlineshop ist es möglich, alle Produkte und Informationen bequem von zuhause zu begutachten – und direkt einzukaufen. Besonders beliebt und vor allem praktisch ist das Bestellen von Gutscheinen für unsere Seminare. Mit BMD und Syreta haben wir zwei Partner gefunden, die uns in dieser komplexen Thematik begleiten – sehr professionell, Schritt für Schritt.“*

Einer, der sich seit vielen Jahren sehr erfolgreich mit strategischem E-Commerce beschäftigt, ist Christian Immitzer, Geschäftsführer von Syreta:

„Bei einer nachhaltigen E-Commerce Strategie geht es um die erfolgreiche Integration von Offline und Online. Wir beraten Unternehmen, sehen uns dabei die Prozesse und Geschäftsabläufe genau an. Erst dann erhalten sie klare Handlungsempfehlungen für Schnittstellen- und Online-Marketing-Konzepte.“

Jürgen Palkoska, ERP-Entwicklungsleiter bei BMD, resümiert:

„Gemeinsam mit Syreta bieten wir unseren Kunden höchstes technisches Niveau, Flexibilität und Unabhängigkeit!“



Foto © Syreta

Andreas Tauschek
Sales Manager Syreta



Foto © Grill&Co

Benedikt Mitterlehner
GF Grill&Co



Dr. Jürgen Palkoska
Entwicklungsleitung BMD ERP

