

# Referenzbericht E-Commerce

## NILS HOLGER MOORMANN GMBH



„Auch nach 13 Jahren ist BüroWARE ein wichtiger „Partner“. Insbesondere in Puncto Flexibilität. Bislang konnten wir noch jede neue Anforderung mühelos umsetzen. Alle wichtigen Informationen wie etwa Preise, Bilder oder Beschreibungen kommen aus BüroWARE. Dadurch erscheinen online die aktuellsten Informationen, ohne dass wir eingreifen müssen.“

Harald Bühler, IT-Leiter bei der Nils Holger Moormann GmbH

### *Auf einen Blick...*

*Branche:* Möbeldesign, Möbelherstellung, Fachhandel  
*Gründungsjahr:* 1984  
*Mitarbeiter:* 45  
*Anzahl PC-Arbeitsplätze:* 45

*Nils Holger Moormann GmbH*  
*An der Festhalle 2*  
*83229 Aschau im Chiemgau*

*Telefon: +49 (0) 80 52 - 9045 0*  
*Telefax: +49 (0) 80 52 - 9045 45*

*www.moormann.de*  
*info@moormann.de*



Die Möbeldesigner der Nils Holger Moormann GmbH setzen seit mehr 13 Jahren erfolgreich auf BüroWARE premium. Mit einem eigenen Webshop eröffnete das Unternehmen kürzlich einen neuen Vertriebskanal. Für die notwendige Effizienz sorgen dabei BüroWARE, der OXID-Webshop und die Schnittstelle „sol:fusion“. Während Fachhändler immer häufiger online bestellen, nutzen Endkunden den Shop vor allem zu Informationszwecken. Mit dem Webshop ist es gelungen, beiden Gruppen einen besseren Service zu bieten.

---

#### **Webshop sorgt für mehr Einkaufskomfort**

Wer bei Nils Holger Moormann einkauft, sucht kein Möbel, sondern ein Stück Individualität. Die Werkstücke des Chiemgauer Designers wirken extravagant, praktisch und vor allem flexibel. Bei fast allen Modellen können Kunden zwischen mehreren Varianten wählen. Und falls das nicht reicht, werden die Maße auch schon mal auf individuelle Kundenvorgaben zugeschnitten. Während sich das Unternehmen um Design und Vertrieb selbst kümmert, werden die Möbelteile von Zulieferern gefertigt. „Wir arbeiten ausschließlich mit lokale Handwerks- und Fertigungsbetrieben zusammen. Konfektionierung, Verpackung und Versand übernehmen wir selbst. Da wir sehr eng mit unseren Partnern zusammenarbeiten, würde das anders gar nicht funktionieren“, erklärt Harald Bühler, IT-Leiter bei der Nils Holger Moormann GmbH. Bis vor Kurzem lief der Vertrieb ausschließlich über den Fachhandel. „Im oberen Preissegment ist der Beratungsbedarf oft höher. Zudem haben viele Kunden den Wunsch, das Produkt vorher zu erleben. So etwas funktioniert nur im Fachhandel“, erklärt Harald Bühler.

#### **Im ersten Versuch preisgekrönt**

Lange Zeit hatte die Webseite ausschließlich eine Katalogfunktion. Interessenten informierten sich und gingen anschließend zu einem der 250 Fachhändler im deutschsprachigen Raum. An diesem Grundprinzip hat sich bis heute wenig geändert – auch wenn die Homepage seit Kurzem einen Webshop umfasst, der von Fachhändlern ebenso wie von Anwendern frequentiert wird. „Fachhändler können über den Webshop Produkte noch während der Beratung konfigurieren und bestellen – und sparen damit Zeit. Endkunden nutzen den Shop vor allem, um sich vorab zu informieren – und gehen besser vorbereitet in die Beratung“, weiß Bühler. Der Anteil der Direktbestellung fällt eher gering aus. Das ist laut IT-Leiter Bühler durchaus gewollt: „Uns ging es mit dem Shop nicht um Umsatzsteigerungen. Vielmehr wollten wir unseren durchaus IT-affinen Kunden mehr Komfort bei der Produktauswahl bieten. Das ist uns mit einem modernen Shop, der sich automatisch an jedes Endgerät anpasst, gelungen.“

Realisiert wurde der mit dem Red-Dot-Award prämierte Webshop vom SoftENGINE Partner seidemann: solutions GmbH und dessen Schwesterfirma „Seidemann Web GmbH“. Eine bequeme Lösung, denn das Softwarehaus verfügt nicht nur über die notwendige Erfahrung mit dem präferierten Webshopssystem „OXID 4.8“, sondern hatte auch eine Standard-Schnittstelle zum eingesetzten ERP-System „BüroWARE premium“ im Programm. Mit Letzterem arbeitet das Unternehmen bereits seit 2002. Eingeführt und noch immer betreut wird die Software von der EST Integrata GmbH, einem auf Produktion spezialisierten SoftENGINE-Partner. Funktionsseitig werden neben Standardmodulen wie etwa Finanzbuchhaltung oder Warenwirtschaft auch einige zusätzliche Add-ons eingesetzt. Selbstverständlich hinaus übernimmt BüroWARE auch die Lagerverwaltung. Elektronische Rechnungen und

Dokumente versendet die Moormann GmbH über den gotomaxx PDFMAILER. „Wir sind auch nach 13 Jahren sehr zufrieden mit unserer Unternehmenssoftware. Ein wichtiger Punkt ist für uns die Flexibilität. Bislang konnten wir noch jede neue Anforderung mühelos umsetzen“, betont Harald Bühler.

### Perfektes Duo

Bei der Implementierung im Herbst 2013 ging das Webshop-Projektteam nach einem Zwei-Phasen-Plan vor: Den Auftakt machte der B2B-Shop für die Fachhandelspartner. Mit den ersten Erfahrungen im Rücken folgte kurze Zeit später das B2C-Segment. Eine zentrale Rolle spielte die Schnittstelle „sol:fusion“, die den OXID-Webshop mit BüroWARE verbindet. Händler erhalten zusätzliche Details wie beispielsweise technische Zeichnungen. „Dank der direkten Anbindung erscheinen online die aktuellsten Informationen, ohne dass wir eingreifen



müssen“, erklärt Harald Bühler. Bei Bestellungen kommt der Produktkonfigurator des OXID-Webshops zum Zuge: Er splittet die bestellten Artikel in Einzelteile auf und übergibt diese anschließend der Unternehmenssoftware. Neue Aufträge können so unmittelbar weiterverarbeitet werden.

### Bequemer bestellen mithilfe des Internets

Ogleich mit einer Onlinebestellung die aufwendige manuelle Auftragserfassung entfällt, bleibt der Webshop nur ein Kanal unter vielen. „Unsere Partner und Kunden entscheiden selbst, welcher Weg für sie am bequemsten ist. Entscheidend ist

für uns, dass wir jetzt auch online einen echten Mehrwert anbieten können“, stellt IT-Leiter Bühler klar. Zudem bedeutet der Shop für das Unternehmen keine große Belastung. Da alle wichtigen Daten zentral in BüroWARE gepflegt werden, erledigt Harald Bühler die Systempflege quasi nebenbei. Der nächste Punkt auf der Projektliste ist das Update auf Version 4.9 des OXID-Shops Anfang des kommenden Jahres.

Mehr Referenzberichte können Sie auf unserem Blog nachlesen:

[www.softengine.de/blog](http://www.softengine.de/blog)

Sie wollen auch einen Referenzbericht abgeben?

Melden Sie sich bei uns: [referenzberichte@softengine.de](mailto:referenzberichte@softengine.de)