

Großhändler Schulte präsentiert neue E-Commerce-Plattform

Online vom Endkunden bis zum Großhandel

Am 11. 7. 2000 startete die Schulte GmbH ein E-Commerce-Angebot für ihre rund 40 000 Handwerkskunden. Verbunden mit der Garantie einer schnelleren Auftragsabwicklung können diese rund 220 000 Artikel online ordern. Zusätzlich bietet das Großhandelsunternehmen für Sanitär, Heizung und Tiefbau jedem Handwerksbetrieb einen eigenen Internet-Auftritt sowie einen virtuellen Shop an.



Außer der Artikelauswahl per Bestellnummer oder Online-Katalog...

Laut einer Studie des Bundeswirtschaftsministeriums zum Thema E-Commerce wird das neue Medium Internet mit durchschnittlichen jährlichen Zuwächsen von 141 % in Deutschland und einem prognostizierten Umsatz von rund 100 Milliarden DM 2002 der Wachstumsmarkt schlechthin. Dennoch ist das Marketing- und Verkaufsinstrument der Zukunft bekanntermaßen ein schwacher Punkt innerhalb der SHK-

Branche. Sicher gibt es inzwischen einige Insellösungen von Herstellern, Großhändlern und Handwerksbetrieben. Aber an durchgängigen Seiten, auf denen Endkunden – wie aus anderen Bereichen gewohnt – alles von der Produktinformation über Hintergrundwissen bis zur Online-Bestellung und überregionalen Auslieferung unter einer Adresse per Mausklick erhalten, mangelt's. Die seltenen Vorstoßversuche in diese Richtung zerschellten fast immer an den Klippen des traditionellen Vertriebswegs.

Jetzt startete der Fachgroßhandelskonzern Schulte* eine weitere Offensive in Sachen SHK und E-Commerce. Nach dem vorangegangenen

Internetprojekt mit eher verhaltenem Erfolg, sollen Investitionen in deutlich siebenstelliger Höhe, eine harte Orientierung an den Kundenwünschen sowie eine geschulte Vertriebsorganisation mit Koordinatoren in jeder Niederlassung jetzt dafür sorgen, daß die neue E-Commerce-Plattform besser angenommen wird und zumindest vom Endkunden über den Handwerker bis zum Großhandel ein schlüssiges Branchenkonzept zustande kommt.

Vorbildliche Kundenorientierung

Der Schwerpunkt der Schulte-Lösung, an der in einer fünfmonatigen Testphase rund 120 Pilotkunden mitgefeilt haben und die auch zukünftig mit Hilfe eines E-Commerce-Kundenbeirates ständig verbessert werden soll, liegt laut E-Commerce-Leiter Lars

* Schulte GmbH & Co. KG, Ruhrallee 175, 45136 Essen, Telefon (02 01) 8 95 75, Telefax (02 01) 8 95 76 57, eMail: info@schulte-gruppe.de, Internet: <http://www.schulte-shop.de>



Stolz auf ihr neues E-Commerce-Konzept: E-Commerce-Leiter Lars Schmidt, Schulte-Chef Dr. Peter Noé und Vertriebsgeschäftsführer Norbert Storck (v. l.)



... ist auch eine Datenübernahme aus dem Handwerker-EDV-Programm möglich



Musterseite für eine Handwerker-Homepage aus dem Schulte-Angebot

Schmidt auf dem B2B-Geschäft, also dem E-Commerce zwischen Großhandel und Fachhandwerk. 3000 aufgeschaltete Handwerkskunden erwartet der Vorsitzende der Schulte-Geschäftsführung, Dr. Peter Noe, im nächsten Jahr.

Diese können dann 24 Stunden, rund um die Uhr unter <http://www.schulte-shop.de> rund 220 000 Artikel, also das gesamte Listenprogramm, des Großhändlers online ordern sowie den jeweiligen Auftragsstatus abfragen. Die Produktauswahl funktioniert nach Sortimenten per Online-Katalog, per Direkteingabe der Bestellnummer oder über eine Einkaufsliste. Eine weitere Möglichkeit ist das Hochladen von offline mit der

Handwerkersoftware erstellten Bestellungen über eine Schnittstelle in den Shop. Der erstellte Warenkorb bleibt auch bei unterbrochenen Sitzungen bis zur Bestellung erhalten. Außerdem lassen sich Standard-Warenkörbe sowie Bookmarks (Lesezeichen) für immer wiederkehrende Bedarfsfälle definieren.

Während der gesamten Auswahl- und Bestellphase sieht jeder einzelne Handwerker zusätzlich zu den Brutto- auch seine individuellen Nettopreise. Diese kann er in seiner Verwaltungsmaske ausschalten, z. B. für die gemeinsame Materialzusammenstellung mit dem Endkunden. Dort lassen sich neben den Zugriffsrechten für einzelne Mitarbeiter auch die Kundendaten, das Paßwort und der Versandweg für die Datenorm-Daten verwalten. Letztere sind übrigens ebenso per Mausklick downloadbar wie die aktuelle Rabattdatei.

Weitere Dienste, die der Großhändler seinen Handwerkskunden auf den Shop-Seiten zur Verfügung stellt, sind aktuelle Sonderangebote, ein Diskussionsforum, Branchen- und Produktinformationen, eine Reste- und eine Jobbörse sowie Zusatzshops für Artikel des täglichen Firmenbedarfs. Für den Anfang findet man dort z. B. Büromaterial, das der Handwerker in Anlehnung an die dadurch sicherlich auch verbesserten Schulte-Konditionen über seinen SHK-Großhändler bestellen kann.

Starthilfe fürs Handwerk

Neben dem Bürobedarfshandel macht Schulte aber auch professionellen Internet-Providern Konkurrenz. Denn damit die vielversprechenden elektronischen Vertriebskanäle nicht aufgrund dessen mangelhafter Beschäftigung mit dem Zukunftsmedium abrupt beim Handwerk enden, stellt der Großhändler seinen Kunden komplette Internetseiten zur Verfügung. Aus verschiedenen standardisierten Modulen kann der Handwerksbetrieb im Baukastensystem seine Homepage auswählen und diese mit eigenen Abbildungen bzw. Textänderungen an seine Firma anpassen. Die Pflege und Aktualisierung übernimmt Schulte gegen eine Gebühr, die laut Lars Schmidt deutlich unter der anderer Provider liegt.

Erweitert werden kann die Handwerker-Homepage durch einen Shop mit momentan allerdings erst 3000 Artikeln des Großhändlers, der ebenso wie der gesamte Internet-Auftritt auf dem Schulte-Rechner steht. Das hat zumindest den Vorteil, daß Endkundenbestellungen die sowieso direkt dort eingehen, keinen großen „Umweg“ über den PC des Einzelhändlers machen müssen. Wenigstens beteuert die Schulte-Führungscrow, daß der Handwerksbetrieb, über dessen Homepage die Bestellung einging und der auch mit dem Endkunden abrechnet, bestimmt, ob diese angenommen wird und zu welchem Preis sie wohin ausgeliefert wird. Damit müßte auch dem traditionellen Vertriebsweg relativ „endkundenunschädlich“ genüge getan sein. Überhaupt dürfte die Schulte-Plattform alles in allem wohl die derzeit am weitesten entwickelte E-Commerce-Lösung in der SHK-Branche sein. Richtig rund wäre das Konzept allerdings, wenn der Datenfluß bis zum Hersteller durchgängig wäre. Zudem sollten die Handwerker-Shops nicht exklusiv auf bisher wenige Schulte-Produkte begrenzt sein. □