

Success Storys  
aus dem  
Omnichannel-  
Commerce

[www.biba.de](http://www.biba.de)**BiBA GmbH****Eingesetzte Software: OXID eShop Professional Edition****Umsetzung: Shopmacher eCommerce GmbH & Co. KG****Projektlaufzeit: 3 Monate**

Mode von BiBA ist immer etwas ganz Besonderes, genau wie die Frauen, die BiBA tragen. Das Label steht für selbstbewusste, lebensfrohe Damenmode, die sich stets an aktuellen Trends in Sachen Fashion orientiert, dabei aber nie die eigene Authentizität verliert. Die Kollektionen werden aus hochwertigen Materialien gefertigt, etwa aus feiner Seide oder Leder. Die BiBA Damenmode besticht stets mit individuellen Prints und Designs, sie ist modisch, besonders und zeitlos. Trendteile für jede Figur und jede Frau mit Spaß an Mode. Damit sind die Kleidungsstücke eine echte Bereicherung für jeden Kleiderschrank, an denen man lange seine Freude haben wird.

### Anforderung

Mit dem Einstieg in den E-Commerce war für BiBA klar, dass der eigene Onlineshop sich an dem Erfolg der stationären Filialen orientieren sollte. Die Aufgabe bestand darin, ein klares, feminines Design ohne „Schnick-Schnack“ mit optimaler Benutzerführung umzusetzen. Die Modernität der Ladengeschäfte sollte ebenfalls im Web reflektiert werden.

### Lösung

Für die BiBA GmbH war es wichtig, dass der Onlineshop ein ebenso gutes Einkaufserlebnis bietet wie das dichte Filialnetz. Die Benutzerführung wurde klar und strukturiert umgesetzt, sodass sich die Zielgruppe problemlos in der digitalen BiBA-Welt zurechtfindet und beispielsweise zu Kategorien und Trends navigieren kann, um sich wie in einer der stationären Boutiquen zu fühlen.

Gleichzeitig sollte der gemeinschaftliche Charakter des Einkaufens online erhalten bleiben. Dafür wurde die Option, einen Artikel einer Freundin per E-Mail zu empfehlen, eingebunden. Als Extra für Kundinnen, die sich nicht strikt an Ladenöffnungszeiten halten, aber auch die kompetente Beratung und den persönlichen Kontakt zu den BiBA-Mitarbeitern nicht missen möchten, bietet BiBA im Onlineshop an, dass die Bestellung nicht nur nach Hause geschickt, sondern auch in einer der Filialen abgeholt werden kann.



Entdecken Sie jetzt unsere beliebtesten Sportmarken!

adidas Nike Reebok LIVE WITH FIRE PUMA asics

Alle Kollektionen >>

- Prospekt Angebote
- Trockene Kinderfüße
- Damen Stiefeletten
- Sale Angebote
- Kernige Herren-Boots
- Sportmarken

www.schuhcenter.de

**Schuhhaus SIEMES Einkaufs & Beteiligungs GmbH**  
**Eingesetzte Software: OXID eShop Enterprise Edition**  
**Umsetzung: Shopmacher eCommerce GmbH & Co. KG**  
**Projektlaufzeit: 6 Monate**

Schuhe und Leidenschaft, eine wunderbare Verbindung. Der Mönchengladbacher Unternehmer Heinz Willi Siemes hat sich dieser Leidenschaft verschrieben. Er betreibt über 160 Schuhcenter und beschäftigt mehr als 4.300 Mitarbeiter. Auf diese Weise schreibt er eine außergewöhnliche Erfolgsgeschichte. Die Siemes Schuhcenter sind Schuhfachgeschäfte, die mit einer Fläche von 1000 bis 2.500 qm und mit bis zu 80.000 Paar Schuhen eine unschlagbare Auswahl an Markenschuhen für die ganze Familie bieten. Als beliebtes Einkaufsziel entstehen stetig neue Filialen – ein außergewöhnlicher Marktauftritt in der deutschen Einzelhandelslandschaft mit dem Motto: Große Marken, kleine Preise!

### Anforderung

Das Schuhhaus Siemes wollte mit dem Online-Schuhcenter ein individuelles Markenerlebnis für die ganze Familie schaffen. Die Einführung eines Responsive Designs soll dafür sorgen, dass der Käufer höchste Usability auf allen Kanälen erfährt. Eine besondere Herausforderung beim Relaunch der digitalen „Filiale“ des Siemes Schuhcenters lag darin, die Details des ursprünglichen Shops zu analysieren und die gut funktionierenden Bereiche zu übernehmen.

### Lösung

Das Online-Schuhcenter macht das Einkaufen einfach. Ob Desktop-PC, Tablet oder Smartphone, dank des Responsive Designs hat der Kunde ein optimales Einkaufserlebnis. Bei der Online- oder Mobile-Bestellung hat der Käufer die Wahl, sich die Schuhe nach Hause oder an eine Wunschadresse schicken zu lassen. Gefällt oder passt das neue Schuhwerk nicht, kann es problemlos zurückgeschickt oder in einer der zahlreichen Filialen umgetauscht werden. Damit es gar nicht soweit kommen muss, wurde beispielsweise ein Retouren-Minimierungs-Management etabliert, das den Online-Käufer darauf hinweist, wenn sich ein Artikel doppelt im Warenkorb befindet. Telefonische Beratung ist ebenso selbstverständlich wie eine Beratung im Ladengeschäft. Wer sich online lediglich informieren möchte und lieber stationär einkauft, wird auf www.schuhcenter.de gut bedient. Ein individueller Store-Finder nach Postleitzahl führt den Besucher zu den gewünschten Informationen.

Sie sind hier: Home



## Ihre Vorteile bei Lieferello

 Versand am gleichen Tag, bei Bezahlung bis 15 Uhr

 NEU: Wunschzeitfenster-Zustellung mit DHL

 Versandkosten in D: 3,95€, Kostenlos ab 90€

## Echte Kundenmeinungen



SEHR GUT

[www.lieferello.de](http://www.lieferello.de)**Lieferello GmbH & Co. KG****Eingesetzte Software: OXID eShop Enterprise Edition &****Actindo Enterprise ERP-Suite****Umsetzung: Actindo GmbH****Projektlaufzeit: 3 Monate**

Lebensmittel, Spirituosen, Feinkost und Süßwaren – alles in einem Onlineshop: [lieferello.de](http://lieferello.de). Das Lebensmittelsortiment des Onlineshops umfasst mehr als 10.000 Artikel, darunter viele exklusiv ausgewählte Premiumprodukte namhafter Hersteller. Erlesene Weine, edle Spirituosen, raffinierte Süßwaren aber auch klassische Feinkost – alles zusammengestellt für den Freund großer Gaumenfreuden – sozusagen ein Schlemmermarkt für Gourmets. Ob die renommierten Produkte exklusiver Hersteller oder die individuellen Perlen kleiner Manufakturen – feine Delikatessen für jeden Anlass. Lieferello bietet auch internationale Spezialitäten, wie Scotch Whisky, feinen Wein aus Frankreich, süße Schokolade aus der Schweiz und auch heimische Premium Biere aus Deutschland.

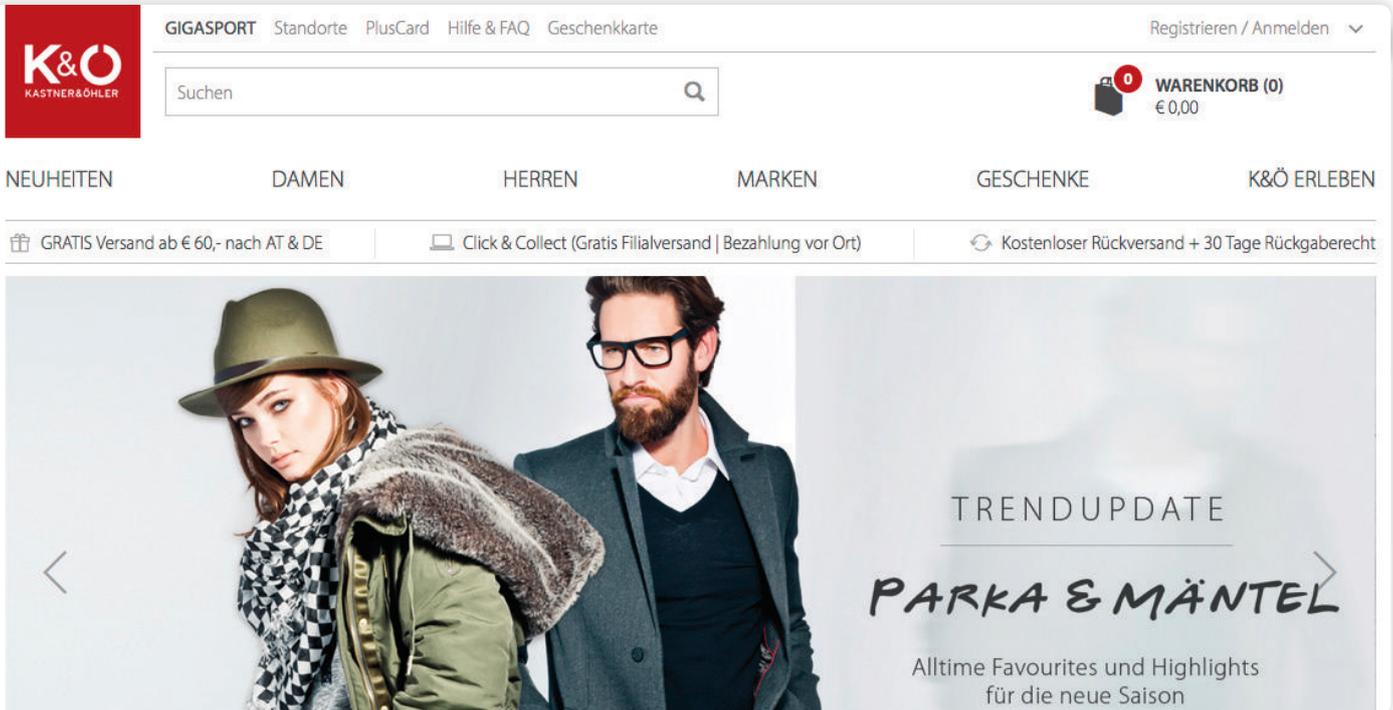
**Anforderung**

Mit [www.lieferello.de](http://www.lieferello.de) sollte eine Omnichannel-Plattform für Gourmets entstehen. Ein Mastershop, der nach und nach um Subshops erweitert werden kann, sowie die Anbindung an Marktplatz-Anbieter wie eBay und Amazon und eine direkte Verknüpfung mit dem POS-Markt in Kiel waren die Vorgaben für den Einstieg in den Handel der Lieferello GmbH & Co. KG.

**Lösung**

Um eine Grundlage für den Datenaustausch zwischen allen Kanälen zu schaffen, wurde das ERP-System Actindo an den OXID eShop gekoppelt. So lassen sich alle internen Prozesse von Artikelpflege über Buchhaltung bis zu Logistikabläufen aus einer Hand steuern. Da es sich bei [lieferello.de](http://lieferello.de) um eine Neugründung handelt, musste keine Corporate-Design-Historie übernommen werden.

Das Design sollte die Firmenphilosophie widerspiegeln: Kundennähe und Liebe zu den eigenen Produkten. Wobei die grafische Umsetzung bewusst schlicht gehalten ist, um den technischen Funktionalitäten, die einen reibungslosen Ablauf des Einkaufs garantieren, den Vortritt zu lassen und eine ideale Sichtbarkeit auf allen Endgeräten zu gewährleisten. Kunden haben die Möglichkeit, direkt im Lieferello-Onlineshop oder über die Marktplätze eBay und Amazon, zu bestellen. Dabei erfolgt ein Live-Update zur Verfügbarkeit mit dem POS-Markt in Kiel.



[www.kastner-oebler.at](http://www.kastner-oebler.at)

**Kastner & Öhler Warenhaus AG**  
**Eingesetzte Software: OXID eShop Enterprise Edition & ACL MARKET professional**  
**Umsetzung: ACL advanced commerce labs GmbH**  
**Projektlaufzeit: 5,5 Monate**

Die Kastner & Öhler Warenhaus AG ist das größte österreichische Mode- und Sportunternehmen in Familienbesitz und vereint unter sich die beiden Marken Kastner & Öhler und Gigasport. Mit Innovation und Qualität hat das 1873 gegründete Familien Unternehmen internationales Format in der Modewelt erreicht. Das Grazer Modehaus konnte dank der historischen Architektur in zeitgemäßem Gewand den Oscar der Handelswelt „department store of the year 2011“ entgegennehmen, der von der internationalen „Association for Retail Environment“ vergeben wird. Die Marke Gigasport hat sich in nur 40 Jahren als führender Sportanbieter Österreichs etabliert.

### Anforderung

Für die Omnichannel-Strategie von Kastner & Öhler und Gigasport sollte eine Online-shop Lösung mit „Click & Collect“-Option und Filial-Bestandsabfrage umgesetzt sowie die bestehende Kundenkarte (PlusCard) hinsichtlich Online-Nutzung und Verwaltung in den Shop integriert werden. Beide Shops wurden im Responsive Design entwickelt. Dabei passt sich die Oberfläche des Shops an das genutzte Endgerät an und liefert dadurch ein user-orientiertes Einkaufserlebnis.

### Lösung

Um eine optimale Grundlage für den Einstieg in den Omnichannel-Commerce zu schaffen, legte Kastner & Öhler Wert auf eine nahtlose Integration des eingesetzten CMS-Systems und die Anbindung eines PIM-Systems zur Bearbeitung der Artikel, Attribute und Kategorien. Zudem mussten die Kundenkartenooptionen vollständig integriert werden, um den Stammkunden auch online den größtmöglichen Einkaufskomfort bieten zu können. Dank der Systeme von ACL (OXID eShop + ACL MARKET inkl. PIM) und der Integration mit den stationär eingesetzten Systemen (ERP, Kassensystem, Kundenkartensystem, ...) konnte eine vollständig integrierte Omnichannel-Lösung entwickelt werden. Bei einer Online-Bestellung hat der Kunde die Möglichkeit, sich das Paket an seine Wunschadresse oder in die nächstgelegene Kastner & Öhler- oder Gigasport-Filiale schicken zu lassen. Bei Click & Collect wird die Ware in der Filiale bezahlt. Außerdem können dort auch alle online gekauften Artikel zurückgegeben werden.

## Vorteile von Omnichannel-Commerce

---

- Höhere Konversionsraten durch kanalübergreifende Kontaktpunkte
- Mit Synergieeffekten Wachstum generieren
- Passgenauer Kundenservice dank zentraler Kundendatenverwaltung
- Integration von In-Store-Lösungen für mehr Umsatz in stationären Filialen und gesteigerte Kundenbindung
- Mühelose Einbindung von nativen Apps für iOS und Android sowie mobil optimierten, systemunabhängigen Templates

### Über OXID eSales

Die Freiburger OXID eSales AG ist einer der führenden Anbieter von E-Commerce-Lösungen. Unzählige erfolgreiche B2C- und B2B-Shop-Betreiber aus verschiedenen Branchen schätzen Skalierbarkeit, Modularität und Qualität der OXID Plattform.

Bei der Implementierung profitieren Kunden von den flexiblen Anpassungsmöglichkeiten innerhalb der Standardsoftware, dem Know-how der über 100 zertifizierten OXID Solution Partner und im laufenden Betrieb vom direkten Kontakt zu Support und Entwicklung des Herstellers.

OXID eShop wird als Commercial Open Source Software entwickelt und veröffentlicht. Die Vorteile sind höhere Innovationsgeschwindigkeit, qualitativ hochwertigere Entwicklungen und langfristige Investitionssicherheit für die Nutzer.