



SyShop macht Familien mobil *Neuer Webshop der Zwei plus zwei GmbH beschleunigt Auslieferung im Fahrradgroßhandel*

Radfahrende Familien kennen die Produkte, die Zwei plus zwei als Großhändler an den Fahrradfachhandel vertreibt: Die Kinderanhänger und Fahrrad-Anhänger der Marken CROOZER und CHARIOT sowie Tandems und hochwertige Premium-Fahrräder machen den Kölner Großhändler zu einem führenden Spezialisten für Fahrrad- und Familienmobilität.

Auf tiefe Integration in die Warenwirtschaft SelectLine setzte Zwei plus zwei bei der Ablösung des inzwischen zehn Jahre alten, individuell programmierten Webshops. So sollte der Shop komplett aus der Warenwirtschaft heraus administriert werden. Mit dem SyShop

von SyLinx fand man eine Shoplösung, die aufgrund ihrer engen Anbindung an SelectLine genau diese Anforderung erfüllte. Nick Becker, bei Zwei plus zwei als Geschäftsführer für den Vertrieb zuständig, schildert die Gründe für die Entscheidung: „Der SyShop erschien uns als die beste am Markt erhältliche Lösung mit Anbindung an SelectLine. Er bietet eine gute Möglichkeit mit vertretbarem Aufwand unseren Kunden einen Webshop zur Verfügung zu stellen. Und das zu überschaubaren Kosten. Durch die laufenden Verbesserungen bleibt der Shop zukunftssicher.“

[> Seite 1](#)

Inhalt

**SyShop in der Praxis:
Zwei plus zwei GmbH**
[> Titel, Seite 1](#)

**Technik:
Neues in der Version 3.3**
[> Seite 2](#)

**Gelebte Partnerschaft:
SyLinx und SelectLine**
[> Seite 4](#)

■ Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Onlinemarkt wächst stetig, denn immer mehr Kunden bevorzugen den Bestellkanal Online. Die meisten Händler bieten inzwischen ihre Produkte auch im Internet zum Verkauf an. Dabei werden die Online-Kunden anspruchsvoller: Wenn ein Shop nicht den Ansprüchen des Users genügt, ist der Wettbewerb nur wenige Klicks weit entfernt. Das ist das Risiko im Onlinegeschäft. Aber auch die Chance.

Denn neben dem Angebot entscheiden immer mehr das übersichtliche Design, die schlüssige Benutzerführung und die Funktionen des Shops über Erfolg oder Misserfolg im Internetgeschäft. Und dabei spielt die Shopsoftware eine wichtige Rolle.


Wir von SyLinX haben uns zur Aufgabe gemacht, unseren Kunden einen Webshop zu liefern, der – einmal eingerichtet und bestückt – den Kunden ein positives Einkaufserlebnis bietet und Ihnen das Verkaufen so einfach wie möglich macht.

Basis für die Weiterentwicklung unseres SyShops bilden aktuelle Studien und die Analyse führender Webshops – und natürlich Ihre Meinung.

In der dritten Ausgabe unserer Kundenzeitschrift finden Sie wieder Interessantes rund um das Thema E-Commerce.

Viel Vergnügen bei der Lektüre wünscht Ihnen

Ihr



Matthias Stenkamp
Geschäftsführer SyLinX GmbH

■ Anwenderbericht – Fortsetzung von Titelseite

Shop aus der Warenwirtschaft heraus

Und zusätzlich bietet der SyShop zahlreiche wichtige Funktionen für den B2B-Vertrieb: Mehr als 1.600 Fahrradfachhändler in Deutschland sowie 17 Distributoren in Europa, die von Zwei plus zwei beliefert werden, legen großen Wert auf schnelle Bestellabläufe, um ihre Kunden zügig bedienen zu können. Aktuelle Informationen über die Warenverfügbarkeit und eine frühzeitige Kommunikation von Lieferterminen sind wichtige Voraussetzungen für zufriedene Kunden. Das ist umso wichtiger, da Bestellungen von Zwei plus zwei aus verschiedenen Lagern bedient werden.

Mehr als 30% aller Aufträge online

Auch an einige für den B2B-Vertrieb wichtige Anforderungen konnte der SyShop schnell an-

gepasst werden: So können bei bekannten Kunden feststehende Zahlungsmodalitäten hinterlegt werden und es lassen sich – wichtig für Fachhändler mit Filialen – pro Kunde mehrere Lieferadressen verwalten. Da im Großhandel pro Kunde in kurzer Zeit sehr viele



Belege anfallen können, war ein Modul für das Tracking von Aufträgen sehr wichtig.

Bei Zwei plus zwei werden inzwischen über 30% aller Aufträge Online abgewickelt. Da zwischen SyShop und der Warenwirtschaft der größte Teil der Bestellungen automatisiert abgewickelt wird, konnte Nick Becker bereits jetzt eine merkbare Zeitersparnis feststellen. Und da der Anteil der Online-Besteller immer weiter wächst, wird der Effizienzgewinn immer größer werden. Ein weiterer Einspareffekt resultiert aus der Artikelstammverwaltung: da der Shop inhaltlich – mit Ausnahme der werblichen Seiten – vollständig aus dem Artikelstamm der Warenwirtschaft administriert wird, haben die Mitarbeiter von Zwei plus zwei jetzt mehr Zeit für wichtige Dinge, wie zum Beispiel Aufträge ihrer Kunden noch schneller abzuwickeln. ■



„...die beste am Markt erhältliche Lösung mit Anbindung an SelectLine“

■ Technik

SyShop: Neues in Version 3.3

SyShop jetzt mit Paketverfolgung, erweiterter Preisfindung und eingebautem Web Analyse Tool

Die Version 3.3 des SyShop bringt zahlreiche Erweiterungen, die den Shop noch variabler einsetzbar machen. Bereits im Standard bietet der SyShop damit eine weite Abdeckung der Funktionen, die für einen erfolgreichen Webshop gebraucht werden.

Viele Shopbetreiber wollen ihren Kunden permanent Auskunft über den Stand der Lieferung geben. In der neuen Version ist die Paketverfolgung der Dienstleister UPS, DPD, GLS und DHL bereits integriert. Weitere Paketdienste können durch Partner individuell implementiert werden. SyShop bietet damit einen weiteren Mehrwert für Shopkunden.



Die Warenwirtschaft SelectLine, seit jeher direkt mit dem SyShop verzahnt, wird in der neuen Version noch tiefer integriert. So wird jetzt die Preisfindung über kundenbezogene Rabattgruppen unterstützt. Damit ist – zusammen mit den bisher bereits möglichen Methoden Preisgruppen, Aktionspreise, Rabattgruppen, Mengenstaffeln und Kundenpreise – die Preisfindung der SelectLine abgebildet. Shopbetreiber erhalten damit die Möglichkeit, ihre Preisfindung individuell nach Kundenwunsch zu gestalten.

Mehr Individualität

Ebenfalls weiterentwickelt wurde das Rabatt- und Zuschlagsystem. Damit ist es nun

möglich, Rabatte und Zuschläge wie zum Beispiel Versandzuschläge an allgemeine, gewichtsabhängige sowie landspezifische- bzw. postleitzahlspezifische Parameter zu binden. So sind schon Zuschläge für die deutschen Inseln vordefiniert. Ebenso können Rabatte und Zuschläge in Abhängigkeit von Zahlungsoptionen definiert werden. Auch spezifische Eigenschaften eines Artikels in SelectLine können mit Rabatten oder Zuschlägen belegt werden. Damit kann Sperrgut automatisch mit erhöhten Versandkosten belegt und diese dem Kunden unmittelbar im Warenkorb angezeigt werden. Alle Rabatte und Zuschläge können hierbei entweder als Menge oder als Berechnungsformel definiert werden. Sie werden als Belegposition mit einem frei definierbaren Artikel an den SelectLine Beleg übergeben.

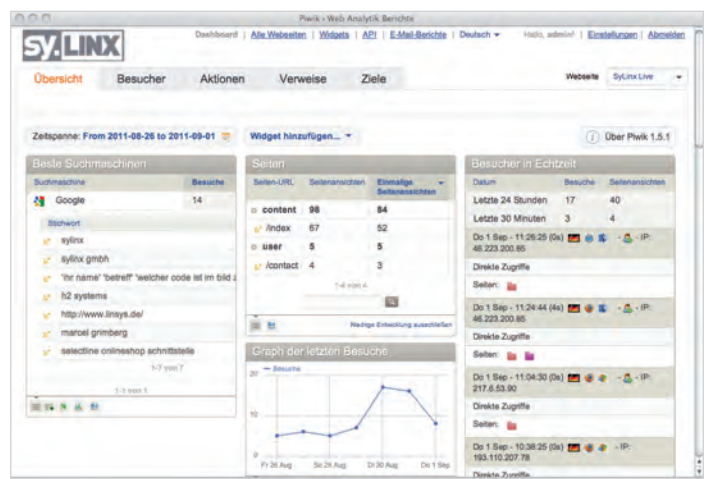
Webanalyse mit Piwik

Erfolgreiche Shops müssen kontinuierlich optimiert werden, um Besucher sicher durch den Auswahl- und Bestellprozess zu führen. Tools zur Webanalyse sind dafür unerlässlich. Viele Shopbetreiber haben hier bisher auf Google Analytics gesetzt. Bei Datenschützern ist dieses Tool etwas in Verruf geraten. Mit dem Open Source-Werkzeug Piwik steht jetzt eine Alternative zur Verfügung, bei der alle Daten auf dem eigenen Server bleiben, und die damit vollständig konform mit den EU-Datenschutzvorschriften ist. Version 3.3 bietet die nahtlose Integration ohne weiteren Installations- bzw. Integrationsaufwand. In vorhandene Installationen



kann Piwik durch Partner integriert werden. Für Piwik fallen keine Lizenzkosten an.

Mit einer frei definierbaren Exportfunktion können Preis- und Produktsuchmaschinen wie Idealo, Geizkragen oder Google Merchant Center mit aktuellen Artikeldaten versorgt werden. Mit der gleichen Funktion können Anwender, die den Shop im B2B betreiben, einen Offline-Katalog erzeugen, der sogar über die Lagerbestände zum Zeitpunkt des Exports Auskunft gibt. ■



■ Intern

Neue SyLinx-Website

Website-Relaunch erfolgreich

Im Frühjahr 2011 wurde die SyLinx-Website überarbeitet. Neben einem frischen Design erhielt die Website vor allem neue Inhalte:

- Neun Screencasts geben einen Einblick in die einfache Bedienbarkeit des SyShops und in die Zusammenarbeit von SyShop und SelectLine
- User können sich anhand vieler Referenzbeispiele aus den Bereichen B-to-B und B-to-C von der Leistungsfähigkeit und von den variablen Einsatzmöglichkeiten des SyShops überzeugen

Mit Erfolg. Denn seit dem Relaunch hat sich die Anzahl der Website-Besucher nahezu verdoppelt. ■



■ Wissenswertes

Marketing im E-Commerce

Das ibi research an der Universität Regensburg hat in der Studie „So steigern Online-Händler ihren Umsatz“ herausgefunden, dass die beliebteste Marketingmaßnahme die Suchmaschinenoptimierung ist. 77 Prozent der Umfrageteilnehmer setzt die SMO aktiv ein, um ihr Angebot im Internet bekannt zu machen. Auf Platz 2

folgt die Suchmaschinenwerbung mit 62 Prozent und auf Platz 3 ein regelmäßiger Newsletterversand. Schon knapp die Hälfte (46%) engagieren sich in sozialen Netzwerken wie Facebook & Co. Ziel dieser Aktivitäten ist die Produktwerbung sowie die Kommunikation mit Kunden. ■

(Quelle: Internet World Business)



Optimieren Sie Ihre Geschäftsabläufe und lassen Sie SelectLine für sich arbeiten!

Genial einfach-einfach genial



Die SelectLine Warenwirtschaft unterstützt Ihr Unternehmen bei den täglichen Routineaufgaben und lässt Ihnen so die Zeit für wesentliche Dinge.

Die Vorteile im Kurz-Überblick:

- Branchenneutral
- Wächst mit (schon ab einem PC-Arbeitsplatz)
- Preise und Rabatte vielfältig zu gestalten
- Unbegrenzte Netzwerk-, Mandanten- und Währungsfähigkeit
- Mit Partner-vor-Ort-Garantie



SelectLine®
Kaufmännische Software

SelectLine Software GmbH
Otto-von-Guericke Str. 67
39104 Magdeburg

Telefon: +49 391 5555-080
info@selectline.de · www.selectline.de

■ Kooperation

Gelebte Partnerschaft

Kooperation mit der SelectLine Software GmbH

Vom 20. bis 22. September 2011 präsentieren sich SyLinX und die SelectLine Software GmbH mit einem Partnerstand auf der IT & Business in Stuttgart.

Seit mehr als einem Jahr sind beide Unternehmen Kooperationspartner. Im Interview

Herr Stenkamp, ist es richtig, dass der SyShop speziell für SelectLine entwickelt wurde?

Wir haben vor Jahren bereits für ein international tätiges Versandhaus einen Webshop entwickelt und an den Start gebracht. Mit

Erfahrung mit Bestellprozessen im Internet ankommt, war es für uns jedoch sinnvoller, auf die Lösung eines Partners zurückzugreifen. Die direkte ERP-Anbindung sichert jederzeit aktuelle Datenbestände im Shop. Dadurch werden Datenverluste praktisch ausgeschlossen und die doppelte Datenpflege entfällt. Für den Kunden ist das fast so, als ob Shop und Warenwirtschaft aus einer Hand kämen.

Und warum haben Sie sich für die Lösung von SyLinX entschieden, Herr Richter?

SyLinX ist seit Jahren einer unserer Vertriebspartner und damit bestens mit unserer Software vertraut. Die Funktionalität des Shops und die Referenzen von SyLinX haben uns überzeugt. Unseren Kunden steht damit eine kompatible Lösung für die sofortige Eröffnung eines Internet-Shops zur Verfügung.

„... eine kompatible Lösung für die sofortige Eröffnung eines Internet-Shops ...“

schildern der Marketing- und Vertriebsleiter von SelectLine, Michael Richter, und der für den Vertrieb verantwortliche Geschäftsführer von SyLinX, Matthias Stenkamp, warum die Zusammenarbeit für beide Unternehmen so wertvoll ist.

Herr Richter, wie wichtig ist Ihnen das Thema E-Commerce ?

Unsere Kunden müssen in Ihren Märkten wettbewerbsfähig bleiben. Im Handel wird dabei eine E-Commerce-Lösung immer wichtiger. Wir als Softwarehersteller müssen unseren Kunden hierzu eine funktionierende Lösung out-of-the-box anbieten.

den Erfahrungen aus diesem Projekt entwickelten wir dann den SyShop, der speziell auf die Warenwirtschaft der SelectLine zugeschnitten ist.

Herzstück für die Zusammenarbeit ist ein Transferprogramm, das den vollautomatischen Datentransfer zwischen dem SyShop und der SelectLine-Software gewährleistet.

Herr Richter, warum haben Sie keine eigene E-Commerce-Lösung entwickelt?

Für unsere kaufmännischen Softwarelösungen werden kontinuierlich eigene Zusatzmodule entwickelt. Bei einem so spezifischen Modul wie dem Webshop, bei dem es neben technischem Know how auch auf die



Herr Stenkamp, ist es richtig, dass die SyShop-Software nur bei der SelectLine-Warenwirtschaft eingesetzt wird?

Ja. Der SyShop ist exklusiv an die SelectLine-Warenwirtschaft angebunden. In einer Kooperationspartnerschaft ist es wichtig, dass man sich zueinander bekennt. Nur so kann es zu einer echten Win-Win-Situation kommen.

Einig sind sich Richter und Stenkamp bei der Aussage, dass die Kooperationspartnerschaft ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Anwender der Warenwirtschaft ist. ■



■ Wissenswertes

Einnahmen im E-Commerce steigen weiter

TNS Infratest prognostiziert Wachstum von 17 %

Im Jahr 2011 sollen im Online-Handel mit privaten Verbrauchern allein in Deutschland Waren im Wert von 21,48 Milliarden Euro umgesetzt werden. Wenn diese Prognose eintrifft, wäre das eine Zunahme von 17% gegenüber dem Vorjahr. Gleichzeitig hätte der Online-Handel damit erstmals die Marke von 20 Milliarden Euro überschritten.



Die repräsentative Verbraucherstudie „Distanzhandel in Deutschland 2011“ von TNS Infratest, die im Auftrag Bundesverband des Deutschen Versandhandels e.V. (bvh) durchgeführt wird, untersucht den Konsum privater Endverbraucher im Versandhandel und bei digitalen

Dienstleistungen wie z.B. Downloads. In der Prognose für das Jahr 2011 wird klar, dass die gesamte Umsatzsteigerung im Versandhandel auf das Online-Geschäft zurückzuführen ist. Der Umsatz über die klassischen Bestellkanäle wird nach dieser Studie sogar leicht zurückgehen. Der Umsatzanteil des Online-Versandes wird demnach 66% am gesamten Versandhandelsgeschäft betragen. ■

■ Interna

Distributor 2010

Wir gratulieren unserem Distributor klickwerk. Das Unternehmen war im letzten Jahr unser erfolgreichstes Systemhaus.

klickwerk ist mit ganzem Herzen Dienstleister im Software-Bereich. Seit mehr als 19 Jahren betreut und begleitet das Team um den Geschäftsführer Jürgen Bisch Firmenkunden rund um die Bereiche Kaufmännische Software, E-Commerce und Dokumentenmanagement.

Herzlichen Glückwunsch und „weiter so“! ■

klickwerk®

Als Anerkennung erhielt der klickwerk-Geschäftsführer Jürgen Bisch von SyLinx ein personalisiertes iPad.



Impressum

Herausgeber: SyLinx GmbH
Vogelbeerweg 3, 88339 Bad Waldsee,
Tel. +49 (0) 7524 915101
info@sylinx.de, www.sylinx.de

Alle Rechte vorbehalten. Abdruck und Zweitverwertung
nur nach vorheriger Zustimmung der SyLinx GmbH
Redaktion: www.by-communication.de
Gestaltung: www.n-ad.de