

Sage Business Partner
Platinum

Sage Tech Partner

Sage 50 Multishop-Connector

powered by
OmniSeller (HTK)



Für Sage 50



Omni**Seller**



Inhalt

- 3** Editorial
- 4** Vorsprung durch OmniSeller E-Commerce
- 6** Die ERP-Lösung – Ein leistungsstarker Motor!
- 8** 8 gute Gründe für OmniSeller E-Commerce
- 10** PIM – Produkt-Information-Management
- 14** B2B E-Commerce
- 16** Kompatibilität – Kanalanbindungen
- 18** Erfolgreiche Projekte

Im E-Commerce entstehen Trends und Anforderungen in einem rasanten Tempo.

OmniSeller E-Commerce

Ihre Komplettlösung
für den Onlinehandel

OmniSeller ist eine Komplettlösung für den Onlinehandel. Die Lösung ist auf die Bedürfnisse des Onlinehandels optimiert und sorgt für die nahtlose und komplette Vernetzung von Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung, Logistik, Onlineshops und Marktplätzen.

Es können Online-Shops wie Shopware, Magento, OXID eShop, WooCommerce, xt:Commerce, Shopify, etc. sowie Marktplätze wie eBay, Amazon, Kaufland.de, Rakuten, Yatego, hood.de, u.v.m integriert werden.

Eine zentrale Datenverwaltung (PIM Client) und die Möglichkeit, marktplatzspezifische Daten zu pflegen, sind hierbei gegeben. Man spricht auch von einer Multi-Channel Vertriebslösung.

Vorsprung durch OmniSeller E-Commerce

OmniSeller E-Commerce bietet die Möglichkeit, schnell und flexibel auf sich ändernde Kundenwünsche und Online-Trends zu reagieren.

Die integrierte PIM-Lösung schont, dank Automatisierung, die im Mittelstand oft knappen Ressourcen und schafft Freiräume für wertschöpfende Tätigkeiten. Das wirkt sich intern auf die Motivation und Effizienz der Mitarbeiter aus.

Die hohe Qualität und die umfassende Vernetzung der Produktdaten sowie die Tatsache, dass sie auf Wunsch jederzeit online verfügbar sind, wirken sich auch bei den Endkunden positiv aus.

Hochwertige Daten, kontinuierliche medienbruchfreie Kommunikation und kurze Reaktionszeiten erhöhen die Zufriedenheit und führen zu einer nachhaltigen Kundenbindung. Das wiederum hat positive Effekte auf Umsatz und Retouren.

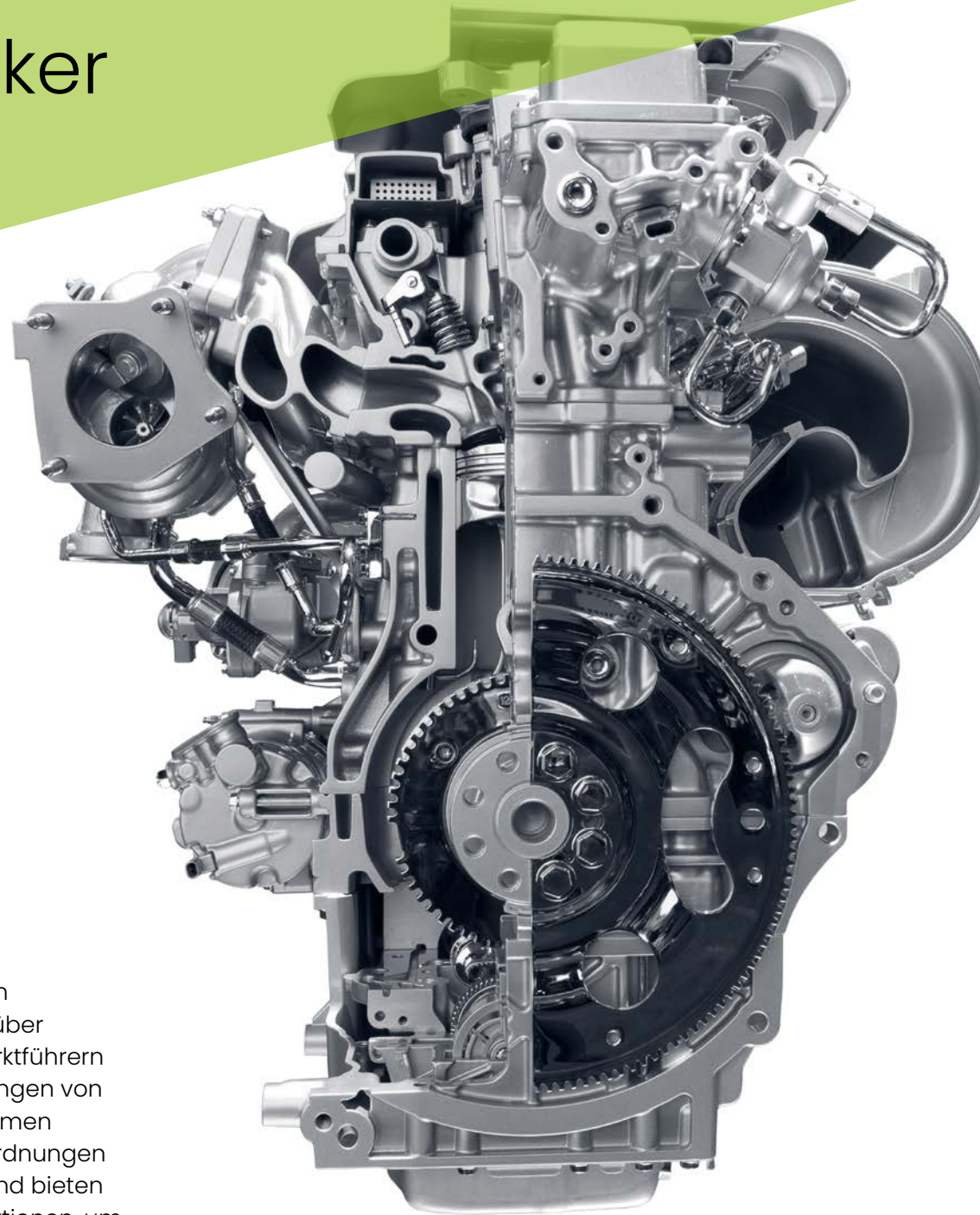
Die ERP-Lösung – Ein leistungsstarker Motor!

Die ERP-Lösung, die wir als Grundlage verwenden, basiert auf einer bewährten Standardlösung aus dem Hause **Sage**.

Sage ist weltweit einer der führenden Anbieter von betriebswirtschaftlicher Software und Services, verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung und hat international mehr als 6 Millionen Kunden.

Insbesondere im deutschen Mittelstand zählt Sage mit über 250.000 Kunden zu den Marktführern in diesem Bereich. Die Lösungen von Sage werden von Unternehmen unterschiedlicher Größenordnungen und Branchen eingesetzt und bieten eine breite Palette von Funktionen, um Geschäftsprozesse effizient zu steuern und zu optimieren.

Die Verwendung der erprobten Standard-ERP-Lösung von Sage als Basis ermöglicht eine solide Grundlage für die Optimierung von betriebswirtschaftlichen Prozessen und die Steigerung der Effizienz im Unternehmen.



- Für Sage 100 & Sage 50 entwickelte Komplettlösung für den Onlinehandel
- Intelligente, zentrale Steuerung von Produktdaten & Übergabe an Online-Vertriebskanäle
- PIM (**P**rodukt-**I**nformations-**M**anagement) für die zentrale Produktdatenpflege
 - Texte, Merkmale, Übersetzungen, etc.
 - Integrierte Medienverwaltung Bilder, Dokumente, Videos, etc.
 - Klassifizierungen (bspw. Attributset, Kategorien, Varianten, etc.)
 - Beziehungen (bspw. Cross-Selling, Upselling, Zubehör, etc.)
 - Verwaltung von Varianten
 - Workflows und Aufgaben (bspw. Freigabeprozess)
 - Schnittstellen (API, CSV, XML)

Highlights

- Integration von Online-Shops (Shopware, Magento, OXID, WooCommerce, Shopify, etc.)
- Integration von Marktplätzen (Amazon, eBay, Kaufland.de, Rakuten, Yatego, hood.de, etc.)
- Automatisierung der WAWI-, FIBU- und Logistik-Abläufe mit Online-Shops und Marktplätzen
- Automatisierte Auftragsübernahme (intelligente Kunden-ermittlung, Ideal für B2B)
- Automatische Kundenanlage bei Auftragsübernahme (Ideal für B2C)
- Automatische Statusmeldungen (inkl. Sendungsnummer)
- Automatischer Bestandsabgleich mit allen Verkaufskanälen
- Automatischer Preisabgleich mit allen Verkaufskanälen
- Umfassende Analyse- und Auswertungsmöglichkeiten

8 gute Gründe

für Sage 50 Multishop-Connector

Automatisiert

Automatisierter Produkt-, Bestands-, Preis-, und Beleg-
abgleich mit allen angeschlossenen Commerce -Plattformen.
Aktivierte Workflows versenden automatisch Status-Benachrichtigungen.

1

2

Skalierbar

Intelligente Ausleitung von Produktdaten über eine zentrale API,
an alle angeschlossene Commerce-Plattformen
(Webshops, Marktplätze, Publishing-Systeme, etc.)

Intuitiv

Intuitive und benutzerfreundliche Benutzeroberfläche

3

4

Flexibel

B2C, B2B oder B2B2C, Direktversand oder Dropshipping, mit
OmniSeller E-Commerce realisieren wir Ihre Komplettlösung!

Digital

Sämtliche Prozesse können digital abgebildet werden.
Bspw. kann die Kommissionierung auf Wunsch komplett digital
mit Barcodescanner, Tablets oder Smartphones erfasst werden!

5

6

Zentral

Produktinformationen werden in einem PIM-System (**P**rodukt-**I**nformations-**M**anagement) zentral gespeichert. Verwalten, strukturieren, anreichern,
übersetzen und ausleiten von Produktdaten in einer Software!

Prozesssicher

Standardisierte Prozesse für Datenpflege inkl. Massенbearbeitung,
Auftragsabwicklung durch integrierte Workflows und Validierung.

7

8

Komfortabel

Sie steuern mit nur **einer** Softwarelösung bequem die Veröffentlichung
Ihrer gewünschten Produktdaten in Ihren Commerce-Plattformen

OmniVersum

Sage 50 Multishop-Connector (by OmniSeller) ist Teil der
OmniVersum-Produktreihe, welche die Geschäftsprozesse
in Ihrer ERP-Software automatisiert und vereint.



// Geeignet für...

alle, die einen Online-Shop (B2C / B2B) betreiben bzw.
auf Online-Marktplätzen verkaufen möchten.
Für Einsteiger, Profis und Online Pure Player!

PIM

Produkt-Informations- Management

Ein Unternehmen, das seine Produkte digital und erfolgreich verkaufen möchte, muss es auch gut präsentieren. Kaufentscheidungen werden positiv durch ausführliche Produktinformationen und emotionale Marketingtexte beeinflusst (Vertrauen schaffen).

In der Praxis sind Produktinformationen meist in verschiedenen internen und externen Abteilungen verteilt. Die Informationen werden nicht oder nicht einheitlich übermittelt. Durch das Entstehen neuer Vertriebswege müssen Daten plötzlich verkaufskanalspezifisch aufbereitet werden. Verkaufskanäle wie bspw. Online-Shops, Marktplätze (ebay, amazon & co.), Produktkataloge, Preissuchmaschinen, Handelspartner, u.v.m. Der Pflegeaufwand steigt mit der Anzahl der zu bedienenden Verkaufskanäle und Sprachen exponentiell.

Warum ein PIM System?

Eine PIM-Lösung konsolidiert die Produktdaten aus den verschiedensten Systemen auf einer einheitlichen

Plattform und garantiert so einen einheitlichen Datenzugriff: Über ein benutzerfreundliches User Interface greifen die Mitarbeiter aus den unterschiedlichen Abteilungen – entsprechend ihren Berechtigungen – auf das vorhandene Datenmaterial in Echtzeit zu.

Auf diese Weise arbeiten Marketing und Vertrieb, Produktmanagement, Inbound und Outbound immer mit derselben und vor allem aktuellen Datenbasis.

Das PIM fokussiert sich vor allem auf kaufmännische Aspekte. Alle relevanten Informationen sind dabei medienneutral verfügbar. Ziel ist es, dass die Produktdaten über das gesamte Spektrum der bespielten Vertriebskanäle einheitlich sind. Die Informationen sind jederzeit aktuell und vollständig zugreifbar, bei Bedarf sogar multilingual, sodass sich auch internationale Marktauftritte daraus speisen lassen. Das bedeutet auch: Sobald neue Produktspezifikationen hinzukommen, sind sie für alle Beteiligten sichtbar. Auf diese

Weise laufen die Mitarbeiter nicht (mehr) Gefahr, auf Grundlage einer veralteten Datenbasis zu arbeiten. Das erleichtert die interne Kommunikation zwischen den Abteilungen ebenso wie die Interaktion nach außen, z. B. mit Kunden oder Dienstleistern.

Die Vorteile eines PIM- Systems

Der Wettbewerb verschärft sich zunehmend in unserer globalisierten Welt. Der Online-Markt mit seinen namhaften E-Commerce-Plattformen treibt die Preisspirale stetig weiter nach unten. Nur durch entsprechend große Absatzmengen können sie ihre Margen halten. Von solchen Stückzahlen ist der Mittelstand aber häufig weit entfernt. Daher müssen gerade mittelständische Unternehmen durch andere Differenzierungsmerkmale punkten. Eines davon ist ihre oft ausgezeichnete Expertise: Mit ihrem Produktwissen können sie sich selbst von der großen Konkurrenz, so umsatzstark sie auch sein mag, absetzen. Das gelingt allerdings nur dann, wenn sie ihr Know-how auch nach außen tragen – und es in ihren Online-Shops, in Katalogen, Flyern, vor Ort beim Kunden und im Support verfügbar machen.



Wenn Kunden auf der Suche nach dem richtigen Produkt auf hochwertigen Content stoßen, dessen Informationen sich von der Konkurrenz abhebt, schafft das Aufmerksamkeit – und trägt zum Umsatzwachstum bei. Kunden wissen – gerade im Internet – gern genau, was sie kaufen.

Ein Mehr an Informationen ist dabei ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Zudem trägt dieses Wissen nachhaltig dazu bei, dass sie sich tatsächlich für das „richtige“ Produkt entscheiden. Das wiederum macht sich in geringeren Retourenquoten bemerkbar.

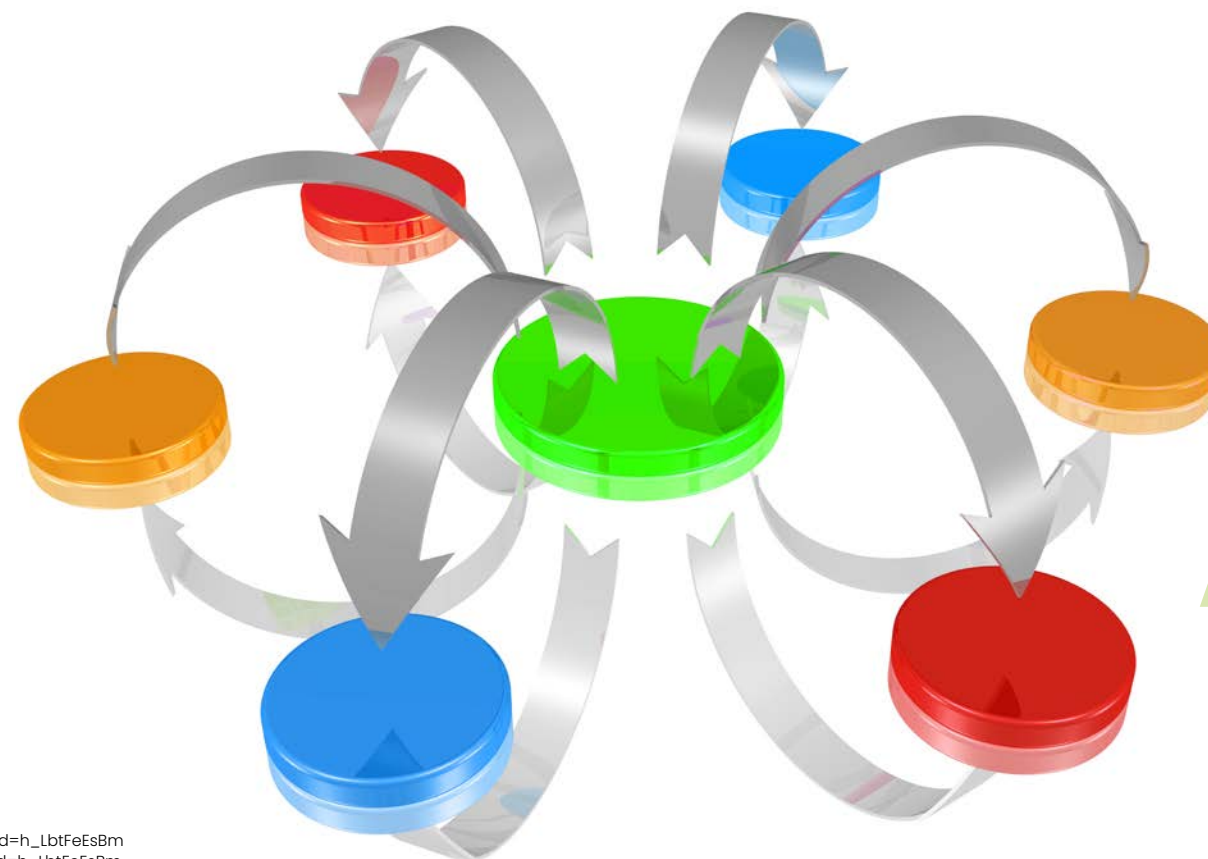
Eine weitere Herausforderung ist hierbei nicht nur die Flut an unterschiedlichen Daten, sondern die immer kürzer werdenden Zeitabstände zum Verarbeiten dieser Daten und die damit verbundene organisatorische Komplexität.

Das Ziel eines Onlinehändlers ist vor allem, E-Commerce auch effektiv zu betreiben und gleichzeitig neue Verkaufskanäle zu erschließen und somit Wachstumsmöglichkeiten zu erschließen.

Mit der OmniSeller PIM-Lösung haben Sie hier ein sehr mächtiges und intuitiv bedienbares Werkzeug, das Ihnen ein rationelles Arbeiten ermöglicht und bei der Verwirklichung Ihrer Ziele unterstützt.

- Dank zentralem Echtzeitzugriff reduziert sich der Suchaufwand für die Mitarbeiter. Infolgedessen bleibt ihnen mehr Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten. Ihre Effizienz steigt.
- Es ergeben sich neue Cross- und Upselling-Möglichkeiten, was zum Umsatzwachstum beiträgt. Unternehmen berichten Umfragen zufolge von bis zu 33 Prozent Zuwachs pro Warenkorb.¹ Zudem steigt die Conversion Rate. Das bestätigten in einer internationalen Studie knapp zwei Drittel aller Händler.²
- Vollständige und korrekte Produktdaten sind auch ein Service-Merkmal, das Kunden zu schätzen wissen. Wer weiß, was er kauft, ist zufriedener. Zudem sinkt die Retourenquote nachweislich. Laut der Studie „Retourenmanagement im Online-Handel – Das Beste daraus machen“ sind für 81 Prozent der Anbieter die Produktdaten eine der wichtigsten Stellschrauben für die Reduzierung von Rücksendungen.³

Zentraler Echtzeitzugriff



Single Source of Truth

Eine zentrale Speicherung und Verwaltung der Produktdaten („Single Source of Truth“) bringt enorme Mehrwerte:

- Kostenersparnis
- Kürzere „time-to-market“
- Höhere Marge

Die resultierende Steigerung der Datenqualität und Konsistenz für die einzelnen Kanäle hat noch mehr Vorteile:

- Mehr Kundenzufriedenheit
- Niedrigere Retourenquote
- Höhere Konversationsrate

Die Lösung ist ein wichtiges Hilfsmittel beim internationalen Vertrieb!

Tipp

Für weitere detailliertere Informationen, warum ein PIM-System von Vorteil ist, lesen Sie unser E-Book:

„PIM als Baustein der digitalen Transformation im Mittelstand“



Quellenangaben:

¹ https://now.informatica.com/de_informatica-pim-roi-of-product-data_white-paper_02552.html#fbid=h_LbtFeEsBm

² https://now.informatica.com/de_informatica-pim-roi-of-product-data_white-paper_02552.html#fbid=h_LbtFeEsBm

³ <http://www.ibi.de/aktuelle-meldungen/1176-neue-studie-erfolgskriterien-retourenmanagement.html>

B2B E-Commerce

integrieren · digitalisieren · automatisieren

Wir bieten für B2B-Shops, B2B-Portale, B2B-Plattformen oder E-Procurement-Systeme nicht nur eine einfache Integration mit ihrem ERP-Systemen, sondern zusätzlich können sie auch Ihre Prozesse digitalisieren und automatisieren.

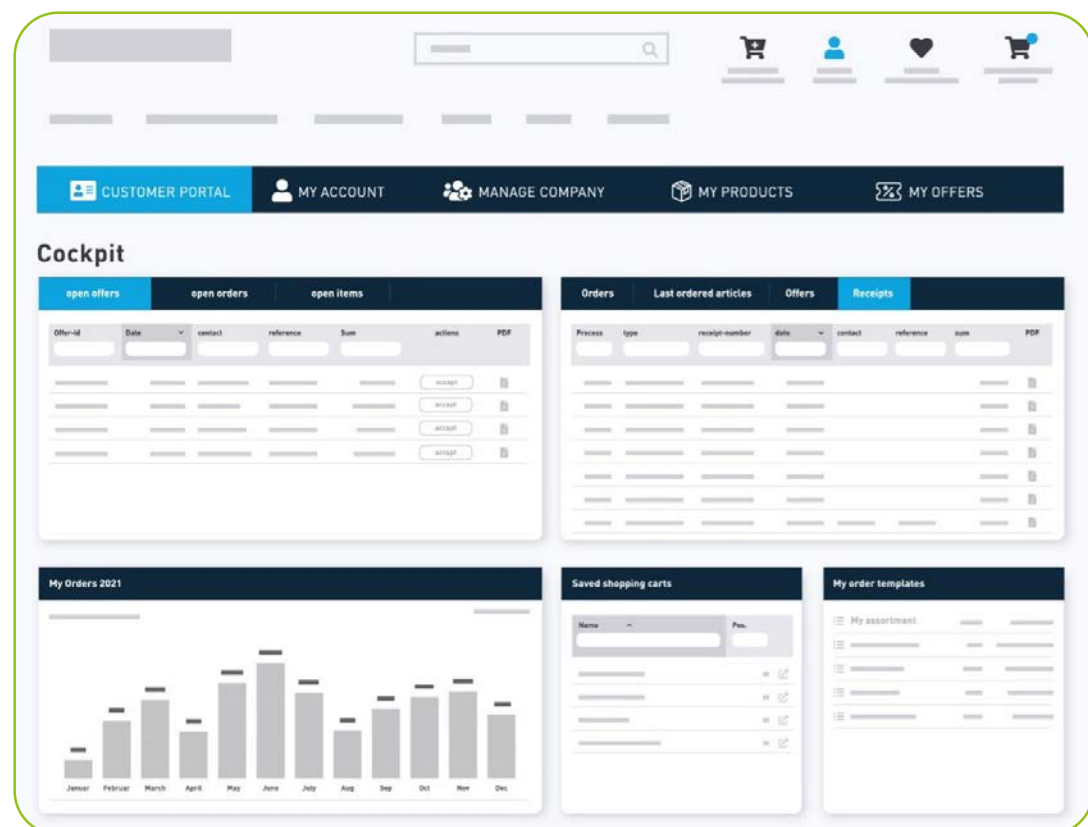
Zum Beispiel können Kunden-, Mitarbeiter- und Bestellfreigaben automatisiert und effizient abgewickelt werden, was Zeit und Aufwand spart. Darüber hinaus können kundenindividuelle Sortimente und Bonusprogramme angeboten werden, um die Kundenbindung zu stärken. Die Abo-Verwaltung kann automatisiert werden, um eine reibungslose

ERP-System einfach integrieren

Abwicklung von wiederkehrenden Bestellungen sicherzustellen.

Ein weiterer Vorteil von B2B-Plattformen ist die Vertriebsmitarbeiterintegration, die es Unternehmen ermöglicht, ihre Vertriebsprozesse zu optimieren und Vertriebsmitarbeiter effektiver einzusetzen. Mit der online Angebotsverwaltung können Angebote schnell und einfach erstellt und verwaltet werden.

Zusammenfassend bietet eine B2B-Plattform eine Vielzahl von Vorteilen, die mithilfe der einfachen Integration der ERP-Software ermöglicht wird. Es ist eine umfassende Lösung, die Unternehmen dabei unterstützt, ihre Prozesse zu automatisieren und zu optimieren, um Zeit und Aufwand zu sparen und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit zu steigern.



Beispiel-Illustration /
Quelle: B2Bsellers Suite

B2B-Plattform als Online-Shop

Eine B2B-Plattform auf Basis eines Online-Shops bietet viele Vorteile, wie zum Beispiel:

➔ **Einsparungen durch ein 3-in-1-System:**
Eine B2B-Plattform als Website-Präsenz spart Zeit und Geld durch ein 3-in-1-System: ① Ihr Unternehmen kann Produkte zentral darstellen, ② Ihre Kunden bestellen online und ③ die Plattform fungiert als Website. Eine solche Möglichkeit bietet z. B. der Hersteller Shopware (B2B Edition) oder die „B2Bsellers Suite“, eine Zusatzlösung für Shopware.

➔ **Erhöhung der Reichweite:**
Durch die globale Erreichbarkeit Ihrer Produkte eröffnen sich neue Geschäftsmöglichkeiten und somit auch Umsatzsteigerungen.

➔ **Flexibilität und Skalierbarkeit:**
Sie können Ihre Plattform jederzeit an ihre spezifischen Bedürfnisse anpassen und sie bei Bedarf erweitern, um mit dem Wachstum Ihres Unternehmens Schritt zu halten.

➔ **Bessere Datenanalyse:**
Durch die Analyse von Bestellverhalten und Kundenpräferenzen können Sie fundierte Geschäftsentscheidungen treffen und Ihre Marketing- und Vertriebsstrategien optimieren.

➔ **Bessere Kundenerfahrung:**
Dank der Möglichkeit, Bestellungen rund um die Uhr aufzugeben und Lieferungen online zu verfolgen, können Kunden schnell und unkompliziert ihre Wünsche erfüllen. Zudem trägt die Online-Verwaltung von Bestellhistorie und Kundenkonten dazu bei, dass Kunden zufrieden und loyal bleiben.

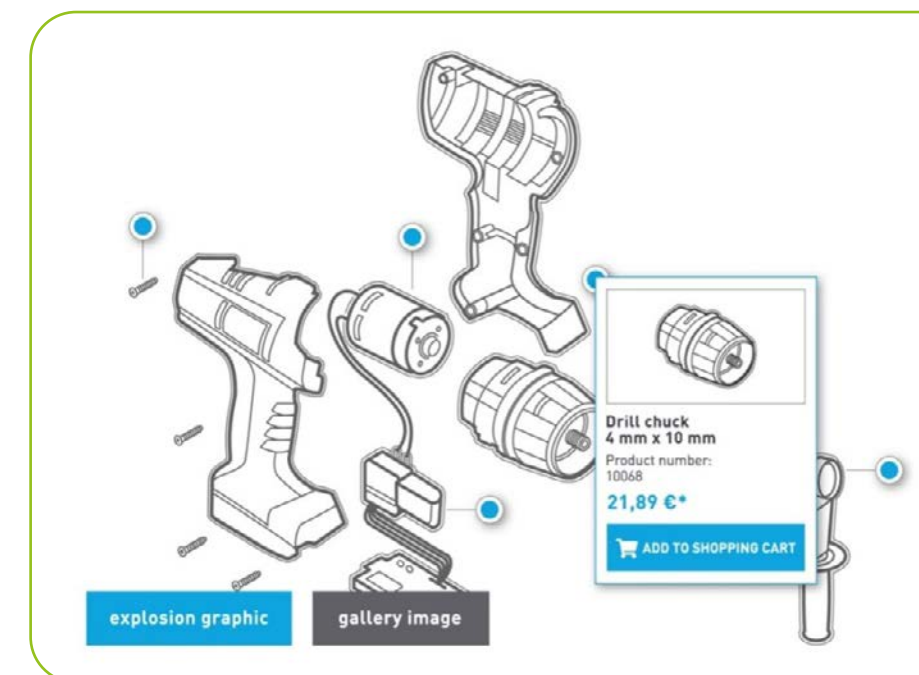
* OCI-Punchout ist ein Standard-Protokoll zur Integration von B2B-Einkaufssystemen (wie beispielsweise SAP) mit externen Online-Shops oder B2B-Plattformen.

➔ **Optimierung von Vertriebsprozessen:**
Durch die Verwendung einer B2B-Plattform können Ihre Vertriebsmitarbeiter Bestellungen und Kundeninformationen von einem zentralen Ort aus verwalten. Das steigert die Effizienz und spart Zeit und Ressourcen in Vertriebsprozessen ein.

➔ **Personalisierung von Angeboten:**
Eine B2B-Plattform ermöglicht auch die Personalisierung von Angeboten. Sie können kundenindividuelle Angebote erstellen und spezielle Rabatte und Promotionen anbieten, um Kundenbindung und Umsatz zu erhöhen.

➔ **Einkaufsprozesse Ihrer Kunden nahtlos integrieren:**
Mit OCI-Punchout* können Unternehmen direkt aus ihrem Softwaresystem auf der B2B-Plattform einkaufen, ohne dass sie sich erneut anmelden oder ihre Bestelldaten manuell eingeben müssen. Die OCI-Punchout-Integration bietet somit eine nahtlose Integration von Einkaufsprozessen, eine verbesserte Datenqualität und eine effiziente Bestellabwicklung.

Beispiel-Illustration /
Quelle: B2Bsellers Suite



Kompatibilität

Mit dem
richtigen Partner

auf den
passenden
Kanälen

immer
ganz vorne.

Marktplatz



...mehr als 200 Marktplätze weltweit*

Shopsoftware



...und viele mehr

Preissuche



* Zur Anbindung an Marktplätze wird ggf. eine Middleware benötigt.



OmniSeller

Erfolgreiche

Projekte*



Integration des Webshops Shopware in eine bestehende Sage 100 ERP

B2Bsellers GmbH, Esslingen
Branche: Internet & Multimedia

/// Wir sind mit den Dienstleistungen von HTK, insbesondere unseres Ansprechpartners Herrn Güler sehr zufrieden.

Der OmniSeller als PIM für die Sage 100 ist eine erstklassige Erweiterung, mit der wir Shopware perfekt mit einem ERP- und PIM-System verbinden können. So macht Zusammenarbeit Spaß!



50NRTH

Integration der OmniSeller Multichannel E-Commerce-Lösung in das neue Sage 100 ERP System

50NRTH GmbH, Wittlich
Branche: Handel Outdoor und Garten

/// Wir sind mit der Performance unseres Partners HTK sehr zufrieden. Die modernen E-Commerce-Lösungen von HTK ermöglichen uns mit schlanken Prozessen, weiter gesund zu wachsen.



Ablöse der bestehenden E-Commerce-Lösung durch OmniSeller

GoodDrive AG, Gretzenbach, CH
Branche: Trike & Bike

/// Die Möglichkeiten, die wir jetzt haben sind so "geil", dass uns der Shop richtig Spass macht (was vorher nicht unbedingt der Fall war).

Da hat das Team von HTK ein super Produkt gemacht, das ich jedem weiterempfehlen kann.



Professioneller Onlinehandel mit OmniSeller E-Commerce Suite & Sage 100 ERP

Richard Behr & Co. GmbH, Kaltenkirchen
Branche: Herstellung + Handel Bettwaren

/// Nach einer kurzen Eingewöhnungsphase haben wir die zusätzlichen Geschäfte erfolgreich integriert und sind nun bestens gerüstet für zukünftige Herausforderungen.

Wir sind sehr zufrieden mit der hervorragenden Arbeit, die von den Mitarbeitern der HTK geleistet wurde und freuen uns darauf, weitere Projekte gemeinsam anzugehen.

* Die hier aufgeführten Beispiele basieren auf Basis der Sage 100 als ERP-System.



Omni**Seller**

powered by HTK GmbH & Co. KG

Kontakt

HTK GmbH & Co.KG
In der Nauroth 2
67158 Ellerstadt

Tel.: 0 62 37-30 60 10
eMail: info@HTK.de
www.htk.de
www.omniseller.de



Alle Broschüren
gibts auch als
Download:



Lernen Sie
unser Team
kennen:

