

# BMD – krisensichere Ergänzung Webshop

Warum ein Webshop keine Warenwirtschaft ist und wie sich beide ideal ergänzen, erfahren Sie in Teil zwei der Artikelserie von BMD.

STEYR. „Im Idealfall sollten sich Webshop und Warenwirtschaft ergänzen. Wie hier die optimale Vorgehensweise aussieht“, so Wolfgang Foißner (BMD, Leitung Verkauf), „haben wir für Sie zusammengefasst.“

## Ein Webshop ist keine Warenwirtschaft

Sobald Kunden Einkäufe tätigen, beginnt für Sie die Arbeit, und viele Arbeitsschritte folgen. Ein Auftrag im Webshop wird als Auftrag in eine Warenwirtschaft (WWS) übernommen (idealerweise weitgehend automatisch).

Danach erhält der Kunde eine Auftragsbestätigung, Ihre Kommissionierung bereitet die Ware für den Versand vor, ein Lieferschein wird erstellt, möglicherweise gedruckt und versandt. Dazu werden Versandpapiere erstellt (die Lieferung geht dann eventuell ins Ausland – in die EU oder in Drittländer), eine Rechnung muss erstellt und letztendlich in die Buchhaltung übertragen werden, die Zahlung ist zu buchen (hoffentlich auch wieder automatisch).

Das Zusammenspiel all dieser Komponenten erledigen EDI-Schnittstellen (definierte Nachrichten zwischen dem Webshop und der WWS, aber auch zwischen verschiedenen WWS-Systemen) für Aufträge (ORDERS), Rechnung (INVOICE) und all die anderen vorher erwähnten Dokumente.

## Eine Warenwirtschaft ist kein Webshop

In Ihrer Warenwirtschaft kennen Sie die Lagerstände zu all Ihren Artikeln. Sie wissen, welcher Artikel abverkauft wird, von welchem nur mehr Restposten vorhanden sind, welche Artikel nachbestellt werden müssen und welche nicht. Von diesen Informationen sollen auch Ihre Kunden im Inter-



net profitieren. Ihre Warenwirtschaft muss mit dem Webshop kommunizieren. Artikel sind für den Webshop aufzubereiten – mit Artikelnummern, Bezeichnungen, Langtexten, Fotos, technischen Merkblättern und vielem anderen mehr.

All das wird üblicherweise im Artikelstamm einer Fakturierung oder Warenwirtschaft verwaltet und laufend gepflegt.

Auch hier helfen die EDI-Schnittstellen. Damit werden die in der Warenwirtschaft gepflegten Artikelstamminformationen sowie Informationen zu den Lagerständen (STOCK) laufend an den Webshop übergeben.

Es nützt nichts, wenn der Webshop Aufträge annimmt, das Lager dann allerdings nicht liefern kann (weil bei den Lieferanten nicht nachbestellt worden ist). Kunden, die sich auf Ihre Waren freuen und keine Lieferung erhalten, sind verärgert, was in der Folge zu schlechten Bewertungen und weniger Bestellungen führt.

## Optimieren Sie Ihren Prozess vom Auftrag bis zur Mahnung

Stellen Sie sich vor, Ihr Webshop ist ein Supererfolg, und die Bestellungen verzehnfachen sich. Vor diesem Hintergrund sollten Sie jeden bisherigen Schritt einer gründlichen Analyse unterziehen. Wie kann man den Prozess vereinfachen – automatisieren? Können Sie die doppelte Erfassung von Informationen vermeiden?

Die Waren müssen im Lager schnell gefunden werden, bereits versandfertig verpackt sein bzw.

rasch versandfertig gemacht werden können inkl. Versandpapieren zum richtigen Paket.

Sie haben Fragen zum Aufbau einer Warenwirtschaft und/oder zur Anbindung eines Webshops an die BMD Warenwirtschaft? Wir beantworten diese sehr gerne. Kontaktieren Sie uns bitte per E-Mail: [verkauf@bmd.at](mailto:verkauf@bmd.at) oder telefonisch: 050 883 DW 1000.

**Weitere Infos**  
[www.bmd.com](http://www.bmd.com)



**Wolfgang Foißner**  
(BMD, Leitung Verkauf):  
„Webshop und Warenwirtschaft sollten sich im Idealfall ergänzen.“