

Mit dem Online-Shop durch die aktuelle Krise

Das Coronavirus zwingt zu neuen Lösungen – Verkauf in die digitale Welt verlagert – Online-Shop in kürzester Zeit erstellt – IT-Dienstleister farmpartner-tec sorgt für Konzeption und Planung

NICKLAS
Landtechnik

0,00 €

[Startseite](#) [Rasen- & Grundstückspflege](#) [Forsttechnik](#) [Reinigungstechnik](#) [Baumfällerei](#) [Themen- & Haltung](#) [Werkzeuge](#) [Von Kunden für Kunden](#)

Wir sind für Sie da – auch während der Krise

Erleben Sie Ihren Garten zum Frühjahrsbeginn wieder schön und grün. Auch wenn es nicht ganz wie früher ist, können wir Ihnen helfen. Unsere Webshop finden Sie passgenaue Lösungen für Ihren Garten. Mit einem Klick bestellen und direkt nach Hause geliefert.

Highlights zum Frühlingsbeginn

Rasenmäher LC 451S

999,00 €*

In den Warenkorb

Alku-Motorsäge 120i

229,00 €*

In den Warenkorb

Rasenstriker TC 242T Modell 2020

3.779,00 €*

In den Warenkorb

Service-Hotline
Anschaffung und Beratung unter
09220/910-0
Mo-Fr: 8.00 - 12.00 & 13.00 - 16.30 Uhr
Sonderbar unser Kontakt*nummer.

Shopservice
AGB
Wartungsschein
Kontakt
Versand- & Ersatzteilbestellung

Informationen
Impressum
Datenschutz

Der neue Online-Shop soll die Kunden mit ansprechendem Design und durchdachter Menüführung überzeugen.

Momentan machen die staatlich verordneten Maßnahmen zur Eindämmung des Coronavirus den stationären Verkauf von Landtechnik, Motorgeräten und Zubehör-Artikeln schwierig, teilweise sogar unmöglich. Als die Corona-Krise die Firma Nicklas im bayerischen Schirradorf zwang, die Verkaufsräume für die Laufkundschaft zu schließen, fackelte Geschäftsführer Markus Nicklas nicht lange und beschloss kurzerhand gemeinsam mit Kundendienstleiter Michael Friedmann und Pierre Büttner vom IT Dienstleister farmpartner-tec: „Es muss ein Webshop her – und zwar in kürzester Zeit!“

Schnelle Lösung

Mit dem Onlinehandel wollen sie zumindest einen Teil der Geschäftstätigkeiten in die digitale Welt verlagern, um Umsatzeinbußen durch die Schließung des Verkaufsraums auffangen zu können. Schließlich wollte sich der Fachhandelsbetrieb das Frühjahrsgeschäft insbesondere im Bereich Garten- und Grundstückspflege nicht entgehen lassen, denn es ist ein wichtiges Standbein der Firma Nicklas. Das Familienunternehmen in vierter Generation bietet als John Deere Vertragshändler ein breites Maschinenangebot für die Landwirtschaft sowie auch Klein- und Motorgeräte an. In Schirradorf und an einem zweiten Standort in Hofheim sind rund 55 Mitarbeiter beschäftigt.

Aufgrund der Corona-Krise laufen die beiden Betriebe zurzeit aber eher auf Sparflamme: Die Belegschaft ist jeweils halbiert, weil in einem Zwei-Wochen-Rhythmus gearbeitet wird. Schnell kommt es da aufgrund des höheren Anrufaufkommens in Zeiten von Kontaktsperren zu einem leichten Engpass bei der Telefonierkapazität. – Ein weiterer Grund, den Online-Zugang für die Kunden auszubauen.

Der Weg zu einer praktikablen Lösung war für die Firma Nicklas nicht weit. Aus seinem Homeoffice heraus kontaktierte Michael Friedmann Pierre Büttner von farmpartner-tec. Schließlich vertraut der oberfränkische John Deere Vertragshändler schon seit längerem auf den IT-Dienstleister mit Sitz im ostwürttembergischen Schwäbisch Gmünd und einer Niederlassung im niedersächsischen Auetal, wenn es um die Firmen-Webseite und die digitale Gebrauchtmaschinenvermarktung geht.

Wichtigster Punkt in Friedmanns Lastenheft für den Online-Shop war eine möglichst kurze Realisierungszeit. Also einigte er sich mit Pierre Büttner auf einen „schlanken und benutzerfreundlichen Shop ohne Schnickschnack“, der aber ausbaufähig sein und nachträgliche Funktionserweiterungen erlauben sollte.

Schlank, aber erweiterbar

Damit ist eine spätere Anbindung an die Warenwirtschaft gemeint oder auch eine weitere Individualisierung durch zum Beispiel spezielle Konzepte wie Aktionsangebote, die Integration von Social-Media-Kanälen oder die Einrichtung eines Newsletters.

„Für solch ein Projekt wäre aber ein Zeitraum von mindestens drei Monaten vonnöten“, weiß IT-Spezialist Büttner aus langjähriger Erfahrung. In Zeiten von Corona ist dafür aber keine Zeit. Stattdessen realisieren Büttner und sein Team innerhalb von ein paar Tagen den gewünschten „kleinen“ Webshop. Die IT-Dienstleister sind schließlich erfahren und haben nach eigenen Angaben bereits dutzende Webseiten und Online-Shops für Landmaschinenhändler und Motoristen realisiert. Noch in der selben Woche kann Büttner den EDV-erfahrenen Friedmann per Telefon und Fernwartungssoftware in die Administration des Online-Shops einweisen. „Wir saßen beide zuhause im Homeoffice – und haben dafür keine zwei Stunden gebraucht“, berichten sie rückblickend.

Menü mit klarer Struktur

Die strukturelle Konzeption des Onlineshops übernimmt Friedmann weitgehend selbst. Büttner ist ihm dabei ein wichtiger Ratgeber, weiß dieser doch, dass eine klare Menüstruktur des Shops entscheidend ist für die Übersichtlichkeit, die Benutzerfreundlichkeit und somit auch für den erfolgreichen Handel im Internet.

Auch wenn es ein schlanker und eher einfach strukturierter Webshop ist, hat farmpartner-tec das ansprechende Frontend, also die Erscheinung des Onlineshops, an das Design der Firmen-Webseite angelehnt. Auch die typischen Farbcodes der Firma Nicklas sowie das Firmenlogo sind zur besseren Wiedererkennung integriert.

Damit liegt der Ball wieder im Homeoffice von Friedmann, der nun vom heimischen Rechner aus die Produkte einstellen muss. Zum Start des Webshops sollen es insgesamt knapp 200 sein. Dabei reicht das Portfolio vom Rasenmäher über die Motorsäge bis hin zu Ersatz- und Zubehörteilen wie Ölfiltern. Bei der Erstellung achtet Friedmann darauf, dass er den zeitlichen „Flaschenhals“ bei der Shoperstellung umgeht und greift daher, wenn möglich, auf aussagekräftige Bilder und exakte Produktbeschreibungen von den mehr als 80 Lieferanten zurück.

Lieferung auf Wunsch

Mit dem neuen Online-Shop will die Firma Nicklas in erster Linie die rund 10.000 Kunden der beiden Standorte Schirradorf und Hofheim ansprechen, die aus dem Einzugsgebiet Ober- und Unterfranken sowie Südthüringen kommen. Sie sollen die Möglichkeit erhalten, auf digitalem Weg und somit ohne direkten Kontakt von zu Hause aus einkaufen zu können. Die Kunden erhalten ihre bezahlten Waren bzw. endmontierten Geräte auf Wunsch per firmeneigenen Lieferservice direkt nach Hause oder können sie nach Termin- vereinbarung am Standort abholen.

Weil Friedmann weiß, dass trotz aller im Homeoffice geleisteten Fleißarbeit die Kunden nicht von alleine in den neuen Online-Shop kommen, muss dieser bekannt gemacht werden: Dazu will Friedmann die möglichen Interessenten aus der Region in der lokalen Presse auf den komfortablen Shop aufmerksam machen. Ein entsprechender Link auf der Firmenwebseite, damit die Kunden den digitalen Shop auch auf ihrem Rechner oder Tablet finden, ist selbstverständlich.

Zunächst einmal sind Markus Nicklas und Michael Friedmann gespannt, ob der neue digitale Verkaufskanal das laufende Geschäft in Zeiten von Corona erfolgreich unterstützen kann.



Michael Friedmann will mit dem Webshop die Kunden kontaktlos in der Corona-Krise erreichen.



Pierre Büttner realisierte in wenigen Tagen einen Online-Shop.

