

**Kundenreferenz**  
NAUE GmbH & Co. KG

# E-Commerce-Strategien agil umsetzen

## Der Kunde

Die NAUE GmbH ist ein wachsendes, mittelständisches Unternehmen der Baustoffindustrie mit Sitz in der ostwestfälischen Stadt Espelkamp, das sich auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Geokunststoffen spezialisiert hat. Das Familienunternehmen ist mit ca. 500 Mitarbeitern einer der weltweit führenden Hersteller von Geokunststoffen für den Infrastruktur-, Wasserbau- und Umweltschutzanwendungen.



## Die Ausgangslage

Als innovationsstarkes Unternehmen bietet NAUE seinen weltweiten Kunden ein stetig wachsendes Service- und Produktportfolio. Im Rahmen eines Digitalisierungsprojektes soll dies künftig komfortabel über ein webbasiertes Customer-Center abruf- und beziehbar sein. Für mehr Transparenz und Effizienz im täglichen Kundenkontakt sollen die Anwender das Portal zusätzlich als umfassende Informationsplattform nutzen können. Hierfür müssen zunächst direkte Anbindungen an das ERP-System sowie an das von NAUE verwendete Dokumenten-Management-System (DMS) realisiert werden.

## Das Fazit

Mit „Connect.IT Webportal“ schafft NAUE den durchgängigen und effizienten Abverkauf seiner Produkte und Dienstleistungen. Innendienstmitarbeiter schauen heute lediglich noch einmal final über die Bestellung und geben diese dann per Tastendruck frei. So schafft NAUE auch bei steigendem Bestellaufkommen einen nahtlosen Prozess bis zur Aussendung und Rechnungsstellung.

## Die Lösung

Seit 1993 vertraut NAUE auf oxaion. Aktuell wird oxaion open eingesetzt, ein modernes, frei skalierbares, SQL-basiertes ERP-System, das sich offen gegenüber vor- und nachgelagerten Lösungen zeigt. Mit „Connect.IT Webportal“ konnte der Hersteller jetzt zusätzlich ein ganzheitliches Konzept aus einer Hand bieten: Das Projekt „Customer Center“ umfasst sowohl die Planung als auch das Frontend-Design sowie die anschließende Backend-Realisierung.

Die tiefe Integration in oxaion-ERP ermöglicht Portalnutzern zudem auf aktuelle Live-Daten des Unternehmens zuzugreifen. Das Portal holt dabei Infor-

mationen aus den Teilstämmen und Stammdaten des ERP-Systems und ruft gleichzeitig kundenrelevante Dokumente aus dem DMS ab. So lassen sich bspw. Produktdatenblätter, technische Dokumente, Rechnungen, Lieferscheine, laufende Bestell- und Auftragsstatus sowie Offene Posten in Echtzeit abrufen.

Ein weiterer Vorteil bei dieser Art der Bestellabwicklung ist, dass die Daten nur einmal im System vorhanden sind und somit auch nur einfach gepflegt werden müssen. Das bedeutet für NAUE: ein einheitlicher Datenstand, weniger Pflegeaufwand und somit auch weniger Übertragungsfehler.



»Ein weiterer Vorteil ist dabei die direkte Kommunikation zwischen Customer-Center, und ERP-System. Kunden profitieren von einem bedienerfreundlichen, intuitiven und personalisierten Portal.«