

WHITEPAPER

Effektive Strategien für B2B-Shop Projekte

Herausforderungen meistern, Vertriebsvolumen steigern und Kundenbeziehungen stärken

- ✓ Erfolgreiche Überwindung von Herausforderungen in B2B-Shop-Projekten
- ✓ Begeisternde Umsatzsteigerungen im Vertrieb mit Hilfe von B2B-Shops
- ✓ Effizienzboost und intensivere Kundenbindung für Industrieunternehmen
- ✓ Inspirierende Einblicke in erfolgreiche B2B-Lösungen
- ✓ Handfeste Schritte zur Realisierung Ihrer B2B-Vision



Inhaltsverzeichnis

HERAUSFORDERUNG B2B

| | |
|--|----|
| Müssen moderne B2B-Systeme kompliziert sein? _____ | 4 |
| Welche Rolle spielt E-Commerce im B2B-Umfeld? _____ | 5 |
| Herausforderungen beim Aufbau von B2B-Shops _____ | 7 |
| Warum es entscheidend ist, auf ein skalierbares System zu wechseln _____ | 8 |
| Nichts zu unternehmen bedeutet Stillstand _____ | 10 |

BEST PRACTICE - PFREUNDT

| | |
|--|----|
| Wie Pfreundt es geschafft hat, mehr Marktanteile zu gewinnen _____ | 12 |
| Unser 4-Phasen-Konzept _____ | 13 |
| Über das Kundenprojekt _____ | 14 |

UNSER LÖSUNGSANSATZ

| | |
|---|----|
| Digital werden - Wie wir Industrie-Unternehmen dabei unterstützen _____ | 19 |
| In 4 Schritten zum digitalen B2B-Shop & -Kundenportal _____ | 20 |
| Schwachstellen finden und Optimierungen identifizieren _____ | 21 |
| 75% weniger manuelle Aufgaben durch Automatisierung _____ | 22 |
| Der erste Schritt zur Veränderung _____ | 23 |

Herausforderung B2B

Best Practice - Pfreundt

Unser Lösungsansatz



Philipp Foreman, Geschäftsführer

Hajo Hajo, Head of Customer Success

ALTE STRUKTUREN AUFBRECHEN

Müssen moderne B2B-Systeme kompliziert sein?

In einer Welt, die sich rasant digitalisiert, stellt der Einstieg in den B2B E-Commerce für viele Unternehmen eine wesentliche, strategische Entscheidung dar.

Mit diesem Whitepaper möchten wir Ihnen einen umfassenden Leitfaden an die Hand geben, der die Herausforderungen, Lösungsansätze und konkreten Schritte zur Entwicklung eines B2B Online-Shops beleuchtet.

Dieser Leitfaden bietet Einblicke in die Welt des B2B E-Commerce für Unternehmen aus der Industrie, sowohl hinsichtlich der Herausforderungen, als auch der

vielfältigen Chancen und Möglichkeiten.

Unser Ziel ist es, Ihnen nicht nur eine tiefere Einsicht in den Bereich des B2B E-Commerce zu vermitteln, sondern auch praktische Ratschläge und Strategien anzubieten, die Sie unmittelbar in Ihrem Unternehmen umsetzen können.

Darüber hinaus möchten wir unsere langjährige Erfahrung im Bereich E-Commerce und dem Aufbau digitaler B2B-Vertriebsstrukturen für Industrie-Unternehmen mit Ihnen teilen. Wir hoffen, dass dieses Whitepaper eine wertvolle

Ressource für Sie darstellt, um Ihre E-Commerce-Initiativen voranzutreiben und Ihr Unternehmen erfolgreich in die digitale Zukunft zu führen. Die darin präsentierten

Erkenntnisse und bewährten Praktiken sollen Ihnen bei Ihren eigenen Herausforderungen im Zusammenhang mit B2B-Vertrieb und Industrietechnik hilfreich sein.

WAS IST E-COMMERCE?

Welche Rolle spielt E-Commerce im B2B-Umfeld?

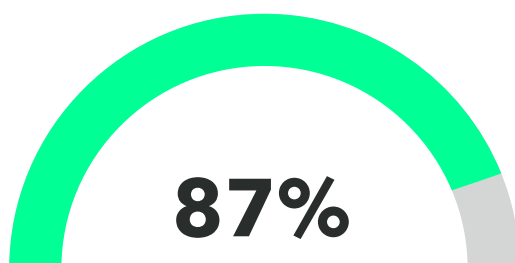
Für jene, die sich eher mit Begriffen wie "Onlineshop", "Webshop" und "E-Shop" wohlfühlen, lässt sich "E-Commerce" als eine Sammelbezeichnung für all diese Begriffe verstehen. E-Commerce steht einfach gesagt für den elektronischen Handel, bei dem Produkte oder Dienstleistungen online angeboten, verkauft und gekauft werden.

352 Mrd. €

Beträgt der Umsatz des B2B-Internethandels allein in Deutschland

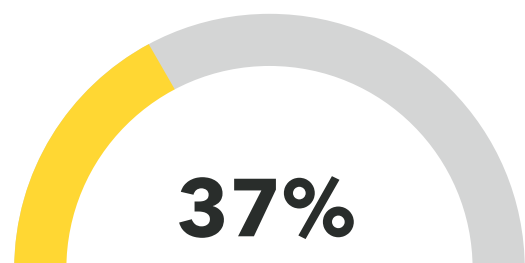
Im B2B-Umfeld spielt E-Commerce eine zentrale Rolle, da er Unternehmen die Möglichkeit bietet, ihre Produkte oder Dienstleistungen effizient online anzubieten und Geschäftspartnerschaften auf digitaler Ebene zu etablieren.

Hohe Priorität



87% der B2B Unternehmen sehen im Innovations-Management eine hohe Priorität

Kein Kundenfokus



37 % der Unternehmen schauen auf Kundenwünsche



Gartners Prognose der nächsten 2 Jahre

Laut Gartner wird in den nächsten Jahren im B2B-Bereich verstärkt auf Digitalisierung der Vertriebskanäle gesetzt. Folgende Annahmen zur strategischen Planung werden getroffen:



Bis 2025

werden Organisationen, die ein einheitliches Einkaufserlebnis bieten und Kunden durch eine reibungslose Customer Journey führen, mindestens eine Umsatzsteigerung von 20% verzeichnen.



Bis 2026

werden 30% der B2B-Verkaufszyklen über digitale Verkaufsräume verwaltet, die dann zur Steuerung des Kundenlebenszyklus genutzt werden.

werden 80% der B2B-Verkaufsinteraktionen zwischen Lieferanten und Käufern in digitalen Kanälen stattfinden.

HÜRDEN BEWÄLTIGEN

Herausforderungen beim Aufbau von B2B-Shops

In der Welt des B2B E-Commerce sind zahlreiche Herausforderungen zu bewältigen. Im Folgenden beleuchten wir einige der zentralen Aspekte, die Unternehmen auf diesem Weg begegnen.

Investition

Eine der zentralen Herausforderungen bei B2B E-Commerce Plattformen sind die Projektkosten bei der Einführung oder dem Relaunch sowie bei der Implementierung neuer Funktionen. Diese finanziellen Investitionen können Unternehmen vor eine finanzielle Hürde stellen.

Anbindung und Kommunikation zwischen Systemen

Veraltete oder geschlossene ERP-Systeme können die Anbindung an Drittsysteme erschweren, was die Integration und den Datenaustausch zwischen verschiedenen Systemen behindert und somit die Effizienz beeinträchtigt.

Abbildung von individuellen Prozessen und Geschäftsmodellen

Die Herausforderung besteht darin,

individuelle Prozesse und Anforderungen von Kunden abzubilden, sei es bei der Preisgestaltung oder der Produktdarstellung.

Eingeschränkte Anpassungsmöglichkeiten der Plattform

B2B E-Commerce Plattformen stoßen oft an ihre Grenzen, wenn es um Anpassungsmöglichkeiten geht. Die Plattform sollte flexibel und skalierbar sein, um den sich ändernden Anforderungen und Bedürfnissen des Unternehmens gerecht zu werden.

Lange Realisierungszeiten

Die Umsetzung eines B2B E-Commerce Projekts kann aufgrund von verschiedenen Faktoren, wie Verfügbarkeit von IT-Ressourcen und scheinbarer Komplexität durch die Anforderungen verschiedener Abteilungen, lange dauern. Dies kann die Time-to-Market erheblich verzögern.

Oft entscheidet sich die IT im Unternehmen für eine ERP-Erweiterung, um ein **B2B-Bestellsystem** zu implementieren. Dies kann jedoch zu kostenintensiven und langwierigen Projekten führen. Manchmal wird auch die Marketing- oder E-Commerce-Agentur mit einem ähnlichen Vorschlag aktiv, wobei die **Pflegbarkeit und Prozesse**, die im heutigen E-Commerce so wichtig sind, vernachlässigt werden. Diese falschen Glaubenssätze führen dazu, dass B2B-Shop-Projekte oft aufgeschoben oder falsch angegangen werden.

7 PROFITABILITÄTS-HEBEL

Warum es entscheidend ist, auf ein skalierbares System zu wechseln

In der heutigen digitalen Wirtschaft sind Unternehmen ständig auf der Suche nach Wegen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und ihre Effizienz zu steigern. Dies gilt auch für Industrie-Unternehmen, sowohl für diejenigen, die bereits über einen B2B-Shop und ein B2B-Kundenportal verfügen, als auch für solche, die bisher ohne diese digitale Präsenz ausgekommen sind. Ein wesentlicher Faktor, der den Erfolg in diesem Bereich beeinflusst, ist die Skalierbarkeit des Systems, das für den Online-Vertrieb genutzt wird.

Digital-Verantwortliche und IT-Leiter in Industrie-Unternehmen sind sich zunehmend bewusst, dass ein Wechsel zu einem skalierbaren System erhebliche Vorteile bieten kann. Hier sind die 7 Hauptgründe, warum dieser Schritt von entscheidender Bedeutung ist:

1

Bezahlbare Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership)

Ein skalierbares System ermöglicht es Unternehmen, ihre betrieblichen Kosten im Griff zu behalten. Dies beinhaltet nicht nur die anfängliche Implementierung, sondern auch die laufenden Betriebskosten, die in einem wettbewerbsorientierten Markt von großer Bedeutung für die Profitabilität sind.

2

Umsatzsteigerung durch mehr Aufträge

Ein skalierbarer B2B-Shop kann die Reichweite und Sichtbarkeit Ihrer Produkte oder Dienstleistungen erhöhen, was zu einer Steigerung der Aufträge führt. Dies ist entscheidend für das Wachstum und den Erfolg Ihres Unternehmens.

3

Stammkunden generieren durch bessere Vertriebsprozesse

Ein modernes System ermöglicht es Ihnen, bessere Kundenbeziehungen aufzubauen und Ihre Stammkunden-Basis zu erweitern. Durch personalisierte Angebote und einen reibungslosen Bestellprozess können Sie die Loyalität Ihrer Kunden stärken.

4

Auftragsbearbeitungsaufwand reduzieren

Skalierbare Systeme automatisieren viele Aufgaben im Zusammenhang mit Auftragsabwicklung und Bestandsverwaltung. Dies reduziert den Arbeitsaufwand erheblich und minimiert Fehlerpotenziale.

5

Effektive und bezahlbare Integrationen/Erweiterungen

Ein skalierbares System bietet die Flexibilität, zusätzliche Funktionen und Integrationen hinzuzufügen, wenn Ihr Unternehmen wächst und sich weiterentwickelt. Dies ermöglicht es Ihnen, mit den sich ändernden Anforderungen des Marktes Schritt zu halten.

6

Entlastung des Vertriebs von manuellen Aufgaben

Ihr Vertriebsteam kann sich auf strategische und kundenorientierte Aufgaben konzentrieren, anstatt Zeit mit manuellen, wiederkehrenden Prozessen zu verschwenden.

7

Senkung der Vertriebskosten

Durch die Automatisierung und Effizienzsteigerung im Vertrieb können Unternehmen ihre Kosten senken und ihre Ressourcen effektiver einsetzen.

UNBEGRÜNDETE ÄNGSTE

Nichts zu unternehmen bedeutet Stillstand

Bei der Entscheidung, einen B2B-Shop und/oder ein Kundenportal zu implementieren, stehen Verantwortliche oft vor einer Reihe von Herausforderungen und Bedenken, die sie zögern lassen. Einige dieser Bedenken sind:

Hohe Kosten und Aufwände

Die Vorstellung, eine B2B-Plattform zu betreiben, geht oft mit der Sorge einher, dass dies mit erheblichen Kosten verbunden ist. Dazu gehören Lizenzkosten, Wartungskosten und Entwicklungskosten, die sorgfältig berücksichtigt werden müssen.

Komplexe Produkte

Industrie-Produkte sind oft komplex und bestehen aus verschiedenen Komponenten. Sie müssen möglicherweise Konformitäten und DIN-Normen erfüllen, konfigurierbar oder sogar individuell anpassbar sein. Diese Vielfalt und Komplexität kann die Umsetzung einer B2B-Plattform erschweren.

Serviceangebote schwer abbildbar

Neben den Produkten selbst gehören oft auch Service-Angebote dazu. Diese Beispiele können Dienstleistungen wie Montage, Eichung oder die Bereitstellung von Verbrauchsmaterial sein. Manchmal

erfordert es sogar zusätzliche Services wie Medienmaterial-Versorgung oder Zuschnitt. Das Abbilden all dieser Elemente in einem B2B-Shop oder -Kundenportal kann als kompliziert wahrgenommen werden.

Unflexible Lösungen

In einigen Fällen kann es vorkommen, dass bereits vorhandene ERP-Module oder integrierte B2B-Shop-Lösungen unflexibel schwer zu erweitern sind. Diese Standard- oder gar selbst entwickelte Lösungen erfordern möglicherweise erheblichen Anpassungsaufwand, um den tatsächlichen Bedürfnissen gerecht zu werden, oder sie können gewisse Anforderungen unmöglich machen.

ERP-Anbindung

Die Integration mit einem bestehenden ERP-System kann eine weitere Hürde darstellen, insbesondere wenn die Anbindung als schwierig wahrgenommen wird.

All diese Bedenken sollten Sie nicht davon abhalten, den Weg in den B2B

E-Commerce zu beschreiten. Mit den richtigen Partnern und Lösungen können Sie diese Herausforderungen überwinden und Ihr Unternehmen erfolgreich in die digitale Zukunft führen, ohne dabei Ihr Budget zu überlasten.

Herausforderung B2B
Best Practice - Pfreundt
Unser Lösungsansatz



BEST PRACTICE

Wie Pfreundt es geschafft hat, mehr Marktanteile zu gewinnen

Dieses Beispiel aus dem Bereich Industrie zeigt, wie erfolgreich unser Kunde Pfreundt, dank eines skalierbaren B2B-Systems, heute auf dem Markt agiert.



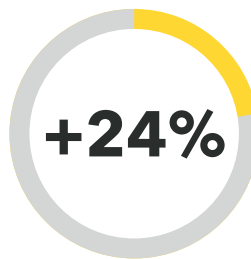
+25 %
Umsatzsteigerung
im E-Shop zum Vorjahr



-40 %
manueller Aufwand
durch Prozess-
optimierung und
Automatisierung



+50 %
Zeitersparnis
pro Auftrag



+24 %
aller Umsätze
resultieren
aus dem E-Shop

VORGEHENSWEISE BEI PFREUNDT

Das erprobte 4-Phasen-Konzept

1

Plattform-Roadmap

Durch die Berücksichtigung der spezifischen Bedürfnisse verschiedener Nutzergruppen wie Außendienst, Servicetechniker und Endkunden, und durch die Priorisierung dieser Anforderungen in einem Phasen-Plan, konnten wir effizient eine wertsteigernde Plattform mit konfigurierbaren Produkten entwickeln und schnell erste Ergebnisse liefern.

2

Plattform-Konzept

Mittels Workshops mit Repräsentanten der Nutzergruppen entwickelten wir praxisorientierte Lösungsansätze, visualisiert durch Design-Prototypen, um ein klares und greifbares Zielbild des zukünftigen Portals für alle Stakeholder zu schaffen.

3

Implementierung

Wir implementierten die neue Plattform durch eine hybride Methode aus Wasserfall- und Agilem Projektmanagement, was regelmäßige, testbare Zwischenergebnisse ermöglichte und zu einem stetig verbesserten, selbstständig verwaltbaren Produkt führte.

4

Launch & Rollout

Nach Erreichung eines ausreichenden Reifegrads des Produkts führten wir umfassende End-to-End-Tests durch, integrierten das Nutzerfeedback und starteten das On-Boarding der ersten Nutzer, um die Nutzung des B2B-Shops zu optimieren und die Online-Sichtbarkeit sowie Neukundenakquise zu erhöhen.

B2B-SHOP & KUNDENPORTAL

Über das Kundenprojekt

PFREUNDT plant, entwickelt und vermarktet mobile Wiegesysteme, einschließlich Software und Datenübertragungssysteme, die vielfältige Anwendungen und eine hohe Zuverlässigkeit für weltweite Märkte in der Extraktions-, Entsorgungs- und Recyclingindustrie bieten.

Problem

Analoge Prozesse und manuelle Aufgaben führten zu Fehlern und zeitraubenden Abstimmungen. Kundenanfragen wurden zu spät beantwortet, was zu Kundenunzufriedenheit geführt hat.

Lösung

- B2B-Shop & -Kundenportal auf Basis von Shopware
- Erweiterungen in Form von Plugins und Individualentwicklungen
- API-Schnittstelle zu SAP Business One - zum Datenaustausch

Sie bestellen für ONACVVERTRETER

PPREUNDT
Einfach. Besser. Wiegen.

Mein Konto | Zur Kasse | DE

PRODUKTKONFIGURATOR | UMRÜSTUNG | WIEGESYSTEME | ERSATZTEILE | ZUBEHÖR | MEINE EQUIPMENTS

Besser wiegen mit neuester Technologie
8,75t 09:30
08.04.2019
Zeit und Kosten sparen

EINFACH UND SICHER ONLINE BESTELLEN

WILLKOMMEN IM PPREUNDT E-SHOP

JETZT WAAGE BESTELLEN

Sie bestellen für ONACVVERTRETER









PPREUNDT
Einfach. Besser. Wiegen.

Mein Konto | Zur Kasse | DE

PRODUKTKONFIGURATOR | UMRÜSTUNG | WIEGESYSTEME | ERSATZTEILE | ZUBEHÖR | MEINE EQUIPMENTS

FAHRZEUGTYP


Bitte wählen Sie hier Ihren Fahrzeugtyp aus.

| | | | |
|---|--|--|---|
|  RÄDLERWAAGE |  TELESKOPLADERWAAGE |  STAPLERWAAGE |  BAGGERWAAGE |
|  KRANWAAGE |  ABSETZKIPPERWAAGE |  ABROLLKIPPERWAAGE |  DUMPERWAAGE |

Fahrzeugtyp | Eichfähigkeit | Messprinzip | Produkt-Auswahl | Dienstleistungen | Feature-Auswahl | Zubehör-Auswahl | Ihr Wiegesystem

EICHFÄHIGKEIT


Soll Ihr Wiegesystem eichfähig sein? Wählen Sie aus!



Eichfähig

Das Wiegesystem ist eichfähig und kann durch PPREUNDT konformitätsbewertet werden.

>



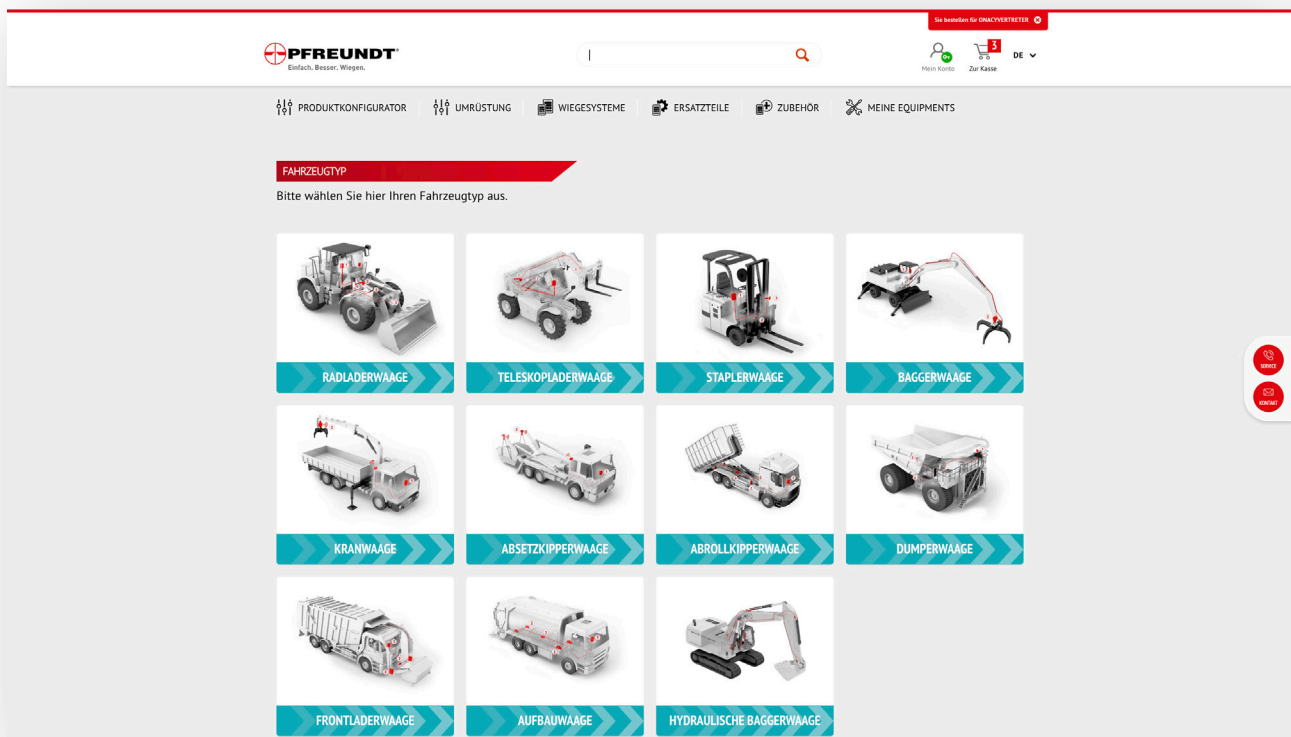
Nicht eichfähig

Das Wiegesystem ist nicht eichfähig und kann nur zur Ladekontrolle eingesetzt werden.

>

Ergebnis

- Ein Kundenportal mit Benutzerrollen ermöglicht es Geschäftskunden, Bestellungen, Angebote und Anfragen schnell und unkompliziert zu tätigen.
- Ein Konfigurator ermöglicht es, Produkte anzupassen und zusätzliche Dienstleistungen zu buchen.
- Die erworbenen Produkte werden im Kundenportal automatisch vorgehalten für Wartungs- und Garantie-Fälle.
- Eine Customer-Service-Plattform sorgt für einen reibungslosen Service für Kunden.
- Die Benutzeroberfläche wurde für mobile Geräte optimiert und hilft besonders im Außendienst.
- Es gibt individuelle Rabattierungsmöglichkeiten für Außendienstmitarbeiter.



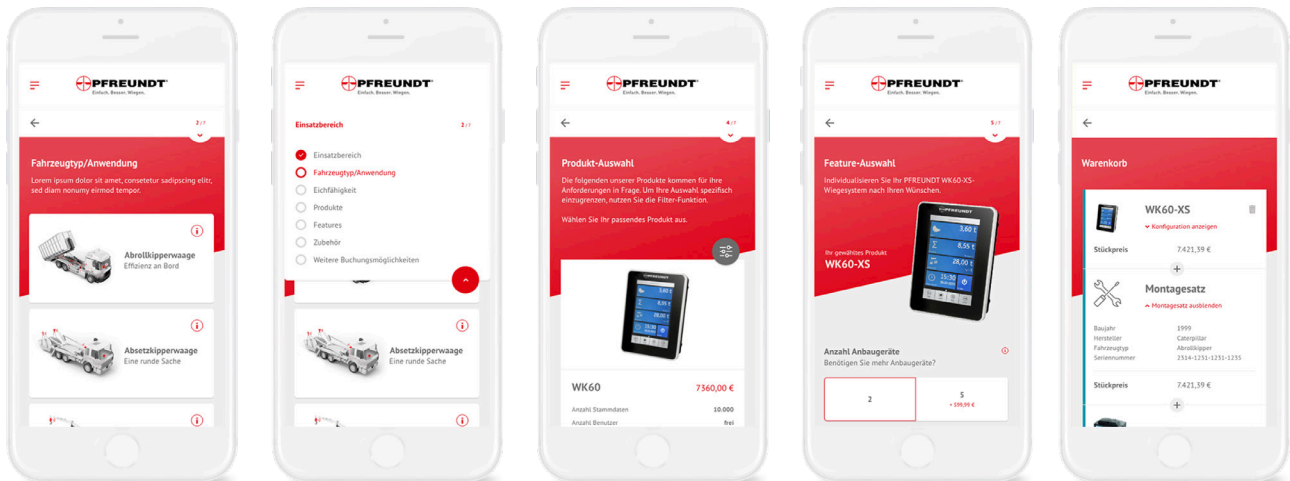
Werkzeug für den Außendienst

Der Pfreundt E-Shop wird vom eigenen Außendienst genutzt und unterstützt so effizient wie möglich, die komplexen Wiegesysteme mit Hilfe eines Produktkonfigurators an den Kunden zu verkaufen. Der E-Shop und das Kundenportal wurden individuell auf die Geschäftsprozesse angepasst.



David Winking,
Teamleiter Vertrieb national, Pfreundt

"Dank des B2B-Kundenportals konnten wir im Vertrieb bis zu 50% Zeit einsparen"



"Wir sind mit dem Projekt 'E-Shop' und der Zusammenarbeit mit onacy sehr zufrieden.

Die Zusammenarbeit war von Beginn an sehr konstruktiv und die Mitarbeiter von onacy haben uns mit Ihren Ideen und Vorschlägen sehr gut unterstützt.

Wir machen regelmäßig Status Calls, in denen jeweils über die aktuell offenen Punkte sowie die weiteren Schritte gesprochen wird. In einer ersten Phase haben unsere Außendienstmitarbeiter mit dem E-Shop gearbeitet und im Namen unserer Kunden die

Angebote und Aufträge erstellt.

Anfang Juli haben wir den E-Shop für Endkunden, Händler und unsere Auslandsvertretungen geöffnet. Wir werden den E-Shop in den nächsten Wochen und Monaten weiter ausbauen, z.B. den Servicebereich, damit unsere Kunden auch Dienstleistungen, Ersatzteile, etc. bestellen können."

Herausforderung B2B
Best Practice - Pfreundt
Unser Lösungsansatz

14 JAHRE ERFAHRUNG

Digital werden - Wie wir Industrie-Unternehmen dabei unterstützen

Wir betrachten unsere Kunden als Partner. Eine langfristige Zusammenarbeit ist für uns sehr wichtig und sie kann nur erfolgreich stattfinden, wenn der Erfolg des Projektes im Vordergrund steht.

370 Projekte

Wir haben über 370 Projekte mit unterschiedlichsten Herausforderungen erfolgreich umgesetzt und wir betreuen diese teilweise heute noch.

Industrie

Wir kennen uns mit der Übersetzung der Geschäftsmodelle von Industrieunternehmen auf digitalen Plattformen aus und wissen, worauf es ankommt.

14 Jahre E-Commerce Expertise

Unser Team besteht aus Experten für E-Commerce, UX-Design und Software-Entwicklung im B2B Bereich.

Wichtige Partner auf unserer Seite

Wir arbeiten mit strategischen Agentur- und Technologie-Partnern zusammen, um das gesamte Spektrum des E-Commerce abzubilden.

Wir sind uns der Komplexität von Projekten und der Notwendigkeit effektiver Kommunikation mit zahlreichen Stakeholdern in Industrie-Unternehmen bewusst.

Daher verfügen wir über das Wissen und die Expertise, um diese Projekte sorgfältig zu planen, zu koordinieren und erfolgreich umzusetzen.

UND SO GEHT'S

In 4 Schritten zum digitalen B2B-Shop & -Kundenportal



1. Plattform-Roadmap

Verständnis und Optimierung des Geschäftsmodells durch Analyse, Lösungsentwicklung, Umsetzungsplanung und Erstellung einer Roadmap zur Effizienzsteigerung und Umsatzmaximierung.



2. Plattform-Konzept

Erarbeitung eines klaren Ziels zur Lösung spezifischer Engpässe und Vertriebsprobleme, Entwicklung eines Design-Prototypen, Prüfung und Anpassung der Systeminfrastruktur für Integration und Automatisierung, Optimierung der Time-To-Market Phase durch Umfangsbegrenzung und Erstellung einer individuellen Umsetzungsstrategie und Blaupause.



3. Implementierung

Zielumsetzung durch Entwicklung und Funktionserstellung der Plattform, nahtlose Integration in die bestehende Systemlandschaft, Vorbereitung auf Pre-Launch-Tests mit ersten Nutzern und Schulung der Mitarbeiter zur Plattformnutzung.



4. Launch & Rollout

Einführung der Plattform mit abschließenden Tests und Kundeneinbindung, schrittweises Kunden-Onboarding durch das Vertriebsteam, Sammlung und Anpassung von Kundenfeedback für die Weiterentwicklung und Freigabe der Plattform für alle Kunden mit Fokus auf Neukundengewinnung.

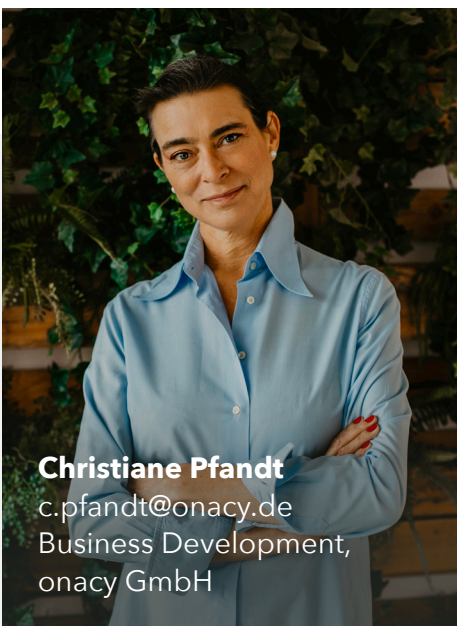
POTENZIALE ENTDECKEN

Schwachstellen identifizieren und Optimierungen finden

Mit geschulten Augen können Schwachstellen leichter identifiziert und Optimierungspotenziale schneller gefunden werden.

Sie haben noch keinen B2B-Shop oder Kundenportal? Dann zeigen wir Ihnen:

- welche passenden Lösungen es für Sie gibt, um **schnell und kostenoptimiert** auf einen skalierbaren, digitalen Vertriebskanal zu kommen
- welche Möglichkeiten es zur **Anbindung an das ERP** gibt
- den **Kosten/Nutzen eines B2B-Shops**



Christiane Pfandt
c.pfandt@onacy.de
Business Development,
onacy GmbH

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Sie haben Fragen zu unseren Services oder wünschen ein unverbindliches Beratungsgespräch?
Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktanfrage.

JETZT TERMIN VEREINBAREN

MEHR ZEIT FÜR DAS WESENTLICHE

75% weniger manuelle Aufgaben durch Automatisierung

Excel-Tabellen und der Austausch von Papierzetteln sollten in der heutigen Zeit keine Anwendung mehr finden. Sie sind Zeitfresser, kosten Nerven und verschwenden unnötig Ressourcen. Auch dieser Kunde von uns hat erfolgreich den Schritt zur Digitalisierung seines Vertriebs vollzogen und profitiert nun von den daraus resultierenden Vorteilen.

Problem

Es herrschte ein Austausch von hohen Datenmengen zwischen verschiedenen internen Systemen. Der manuelle Aufwand führte zu hohen Kosten und immer größer werdendem Stresslevel bei den Mitarbeitern - ein klares Indiz für Optimierungsbedarf. Bestände bzw. kundenindividuelle Preise sollten innerhalb von Minuten nach Änderung im ERP auch im Shop verfügbar sein, während Daten über manuelle Exporte an Kunden, Marktplätze und andere digitale Vertriebskanäle ausgespielt werden mussten.

Lösung

- Consulting (E-Commerce Beratung)
- Shopsystem (Shopware)
- PIM (Pimcore)
- Hosting (individuelles Hosting durch onacy)
- Middleware/API
- UX/UI Design
- Softwareentwicklung

Ergebnis

- Automatisierte Prozesse nehmen den Mitarbeitenden die Arbeit ab - Reduktion von manuellen Aufgaben um 75%
- Zentralisierte Datenpflege über ein einziges System
- Keine Fehler mehr durch händisch ausgeführte Aufgaben
- Marktplätze werden automatisch über das PIM-System ausgespielt
- Austausch der Daten findet automatisch und in Echtzeit über eine Schnittstelle statt
- Individuelles Hosting sorgt für performante Ladezeiten des Front- und Backends

AUF IHR UNTERNEHMEN ANWENDEN

Der erste Schritt zur Veränderung

Möchten Sie erfahren, wie Sie diesen Pfad sinnvoll mit Ihrem Unternehmen beschreiten können? Dann laden wir Sie herzlich zu einem unverbindlichen ersten Kennenlerngespräch mit uns ein. Sollten wir gemeinsam feststellen, dass diese Lösung für Sie von Nutzen ist, werden wir im Anschluss die nächsten konkreten Schritte besprechen. Falls nicht, erhalten Sie zumindest einen Ansatzpunkt, um aktiv an der Bewältigung Ihrer aktuellen Herausforderungen zu arbeiten. Der entscheidende Schritt ist jetzt, aktiv zu werden.

Was Sie erwartet:

- Einstündiges Gespräch mit unserem CEO
- Bestandsaufnahme
- Unsere individuellen Lösungen für Ihr Unternehmen

Stillstand ist Rückschritt

Lassen Sie uns gemeinsam Ihr digitales Potenzial ausschöpfen. Kontaktieren Sie uns noch heute, um zu erfahren, wie wir Ihre B2B-E-Commerce-Lösungen auf das nächste Level bringen können.



Philipp Foreman
p.foreman@onacy.de
Geschäftsführer,
onacy GmbH

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Sie haben Fragen zu unseren Services oder wünschen ein unverbindliches Beratungsgespräch? Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktanfrage.

ERSTGESPRÄCH VEREINBAREN



onacy GmbH

Martin-Luther-King Weg 30

48155 Münster

T: +49 251 98 11 04 0

hello@onacy.de

Ausgabe 01/2024