

Deutscher Hersteller verbessert B2B-Kunden-Lieferanten-Beziehung

Anforderungen

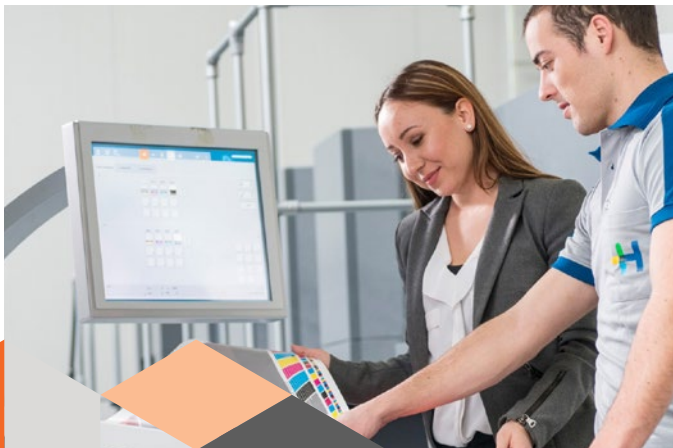
Heidelberg strebte nach einer Erweiterung seiner B2B-Services und der Verbrauchsgüterabteilung.

Die Heidelberger Druckmaschinen AG (Heidelberg) ist seit vielen Jahren Anbieter und zuverlässiger Partner für die globale Druckindustrie. Heidelberg fördert die Digitalisierung der Branche und bietet integrierte und zuverlässige Produktionsverfahren, finanziell optimierte Investitionen und vereinfachten Zugriff auf alle erforderlichen Materialien. Dabei hat das Unternehmen sein Portfolio auf wachsende Segmente der Branche ausgerichtet: Ausrüstung, Service und Verbrauchsgüter. Zusammen machen Services und Verbrauchsgüter etwa die Hälfte des Gesamtumsatzes der Gruppe aus. Trotz seiner Positionierung in einer traditionellen Branche hat Heidelberg mit seiner preisgekrönten E-Commerce-Plattform neue Maßstäbe in der B2B-Welt eingeführt und die Kunden-Lieferanten-Beziehung transformiert.

Die Rolle von Magento

Magento hat die Geschäftsaktivität von Heidelberg grundlegend verändert.

Die Gestaltung einer E-Commerce-Plattform, die 21 Länder abdeckt, einen Produktkatalog von mehr als 50.000 SKUs enthält und weltweit 14.700 Anwender verwaltet, war eine riesige Herausforderung. Doch Enterprise Solution Partner Inviqa und Magento waren in der Lage, diese anspruchsvolle Aufgabe zu meistern. Heidelberg benötigte einen erfahrenen Technologiepartner für die Implementierung einer mehrsprachigen B2B-Commerce-Plattform mit komplexen Anforderungen an Produktkatalog und Preisgestaltung. Die neue, anspruchsvolle Plattform wurde an das vorhandene Produktinformationsmanagement-System (PIM) von Heidelberg, die SAP-Unternehmensressourcenplanung (ERP), das zentrale Anwendermanagementsystem angebunden. Zudem wurden unterschiedliche Zahlungsanbieter integriert.



Mit Magento Enterprise Edition können Besucher der Website unter den Produkten stöbern, ohne sich zu registrieren oder ein Konto zu erstellen. Zahlungen sind für Kontoinhaber per Rechnung oder Kreditkarte möglich. Nach der Bestellung können Kunden den Lieferstatus in Echtzeit abrufen. Für die Branche und für das B2B-Umfeld war dies ein Novum. Die kurzen Produktvideos von Heidelberg liefern Informationen und Hinweise zu einem Großteil der Produkte und ergänzen die E-Commerce-Plattform durch sinnvolle Inhalte, die einen Mehrwert für Kunden darstellen und den Umsatz steigern. Videos sind nun dank des Magento-Inhaltsmanagements auf Produktdetailseiten verfügbar. Eine Erweiterung auf YouTube-gehostete Videos ist möglich. Über eine spezielle Zusatzfunktion können Videos auch anstelle von Produktgalerie-Bildern verwendet werden.



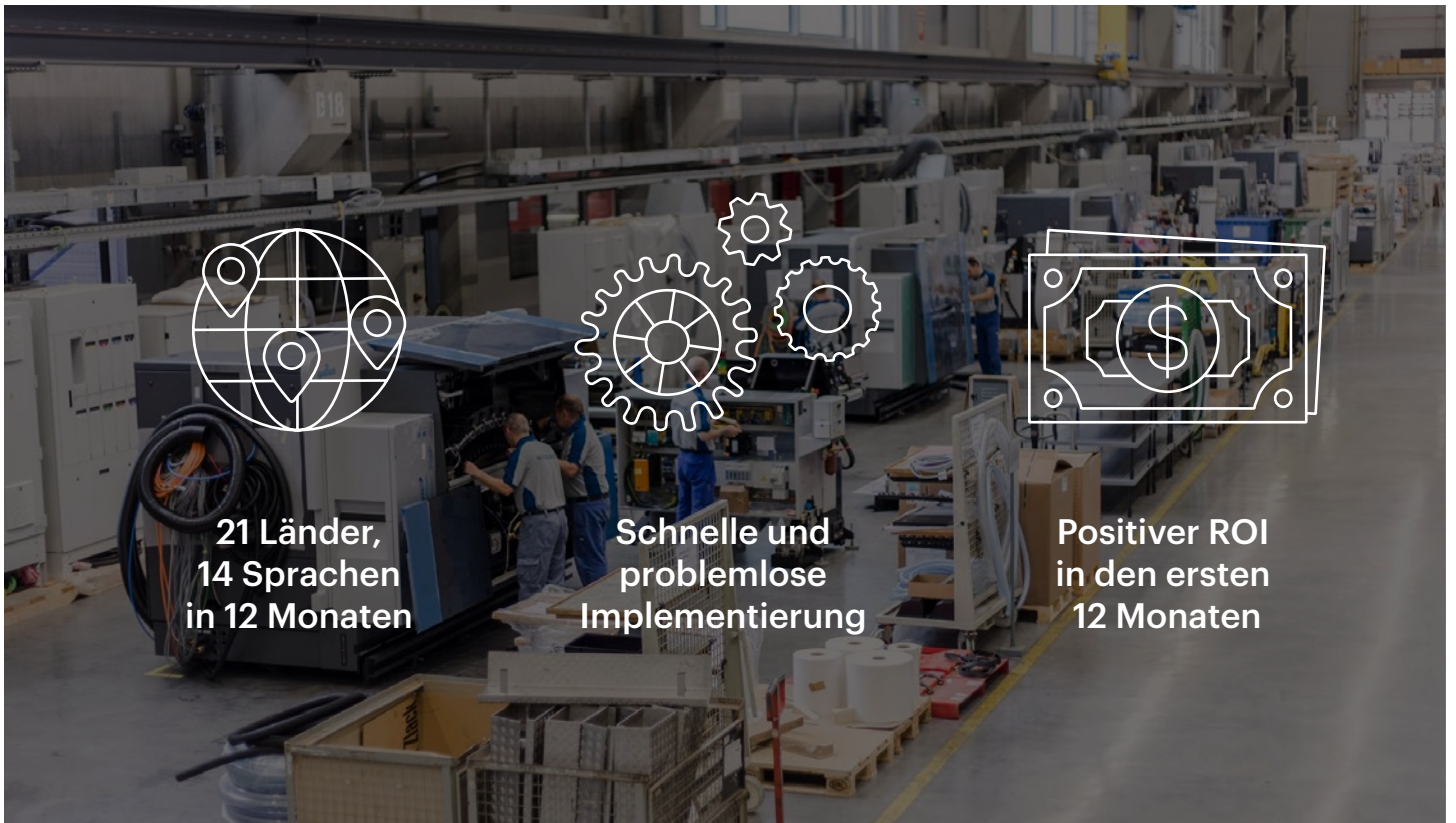
„Magento eröffnete uns unbeschränkte Möglichkeiten bei der Implementierung eines Projekts in diesem Umfang und dieser Größe. Dabei hatten wir die erforderliche Flexibilität, um alle Funktionen in unsere vorhandene Infrastruktur zu integrieren.“

CLAUS-JÜRGEN KROMM
LEITER FÜR E-COMMERCE, HEIDELBERG

Erfolg

Eine Website mit geschäftlicher Ausdauer.

Die neue E-Commerce-Website von Heidelberg wurde im April 2016 in nur 12 Monaten in 21 Ländern ausgerollt. Der Shop unterstützt nun insgesamt 27 Länder. Die Plattform hat durch die Einführung von B2C-Elementen in Design und Usability neue Möglichkeiten der Kundenakquise eröffnet, ohne den Fokus auf die B2B-Kundenbasis zu verlieren. Durch die Öffnung des Shops für alle Besucher auch ohne Registrierung hebt Heidelberg den Maßstab für B2B-E-Commerce-Plattformen. Der Fokus auf das Kundenerlebnis, ein vielfältiges und umfassendes Produktangebot und eine benutzerfreundliche Website brachte das Team zum Ziel: das Erreichen eines 50-prozentigen Anteils dieser Abteilung am Gesamtumsatz der Gruppe.



21 Länder,
14 Sprachen
in 12 Monaten

Schnelle und
problemlose
Implementierung

Positiver ROI
in den ersten
12 Monaten

Fragen? Unser Team von Experten steht bereit, um Sie beim Wachstum Ihres Unternehmens zu unterstützen.

✉ inquiries@magento.com

🌐 magento.com

📺 magento.com/schedule-a-demo
(Demo vereinbaren)

+1 877 574 5093 (Nordamerika)



+353 1800 200567 (Europa und Naher Osten)

+52 800 1239537 (Lateinamerika und Asien)