

MEDIENINFORMATION

Inviqa für Certeo: So launcht man 4 Online-Shops in 4 Ländern gleichzeitig

- *Der Software-Integrator Inviqa implementierte für den B2B-Händler Certeo die Spryker-Commerce-Plattform zeitgleich in vier Ländern*
- *Die Entwicklung erfolgte bis zur Produktionsphase über Kubernetes*
- *Der neue Shop ist Mobile-optimiert und enthält eine Amazon-Integration*

München, 5. Juli 2018_ Ein Online-Shop-Relaunch muss nahtlos ablaufen, denn: Wenn die Kunden nicht einkaufen können, wandern sie ab. Deshalb vertraute der B2B-Büromöbelaustatter Certeo bei seinem Plattform-Relaunch auf Inviqa, einen der größten Technologie-Partner für E-Commerce. Inviqa hat das acht Jahre alte E-Commerce-System ersetzt und den Webshop-Auftritt gleichzeitig in vier Ländern erneuert: in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Frankreich. Von der Entwicklung bis zum Launch der vier Minimum-Viable-Product-Versionen (MVP) vergingen nur vier Monate. Diese waren von Anfang an als voll funktionsfähige Shops aufgesetzt. Nun sind alle Features bei Certeo im Einsatz.

Datenseparierung mit Spryker

Die neue E-Commerce-Plattform von Certeo basiert auf dem System Spryker Commerce. Mit der Implementierung führte Inviqa eine Datenseparierung bei Certeo ein: Im alten System vergingen Monate, bis ein neuer Artikel im Online-Shop bestellbar war.

Das Problem: Es gab nur einen zentralen Datenpool, dessen Pflege beim Mutterkonzern TAKKT lag. Kam ein neues Produkt ins Sortiment, schickte der Konzern das Produkt an seine Tochter, die den Content erstellte und wieder zurück an den Konzern leitete. Bis die Daten in den Stammdaten aufgenommen waren, konnte dieses Produkt nicht gekauft werden.

Die Lösung: Mit der Einführung eines Product-Information-Management-Systems (PIM) können länderspezifische Produktdaten separiert von den Stammdaten verwaltet, gepflegt und angereichert werden. So werden schnell neue Produktkataloge in den Shop importiert und die Produkte können erfolgreich vertrieben werden.

Entwicklung über Kubernetes: MVP-Version XXL

Inviqa entwickelte den Certeo-Shop bis zur Produktionsphase auf Basis des Open-Source-Systems Kubernetes. Der Launch erfolgte im laufenden Tagesgeschäft, das dadurch nicht gestört werden durfte. Daher war das erste Entwicklungsziel eine MVP-Version, die einen Online-Shop in vollem Umfang mit komplettem Kaufprozess nahtlos abbildete.

Inviqa berücksichtigte dabei auch verschiedene Besonderheiten der vier Certeo-Märkte. Zum Beispiel bei der Besteuerung des Einkaufs und eine zusätzliche Währung mit dem Schweizer Franken. Durch den schnellen Launch des Prototyps konnte Certeo zeitnah testen, wie sich die neuen Features auswirken, um zu 100 Prozent auf das neue System zu wechseln.

Mobile macht auch im B2B-Handel Sinn

Die neue Plattform ist Mobile-optimiert: Die Certeo-Kunden können somit von jedem Endgerät bestellen. Das ist im B2B-Bereich noch längst nicht selbstverständlich. Außerdem enthält sie eine Amazon-Integration über Spryker. So kann Certeo ohne Mehraufwand die Reichweite von Amazon nutzen. Zusätzlich bietet Certeo seine Produkte über Amazon an, doch die Datenpflege und Bestellabwicklung laufen weiterhin über Spryker.

Das UX-Design berücksichtigt B2B- und B2C-Kundenbedürfnisse. Auch Business-Kunden wollen ein komfortables Einkaufserlebnis, gleichzeitig gibt es speziell für B2B-Kunden unter anderem die Möglichkeit, nach Artikelnummern zu suchen und die Preise im Brutto und Netto anzuzeigen. Außerdem bietet der neue Certeo-Shop eine Personalisierungslösung.

„Ich war sehr davon beeindruckt, wie Inviqa arbeitet“, sagt Alexander Ketzler, Managing Director bei Certeo. „Immer enthusiastisch und konstruktiv. Wir konnten gemeinsam vom MVP-Ansatz profitieren, um die Agilität und Effizienz zu steigern. Spryker Commerce zeichnet sich durch einen einfach erweiterbaren und ausbaufähigen Kern aus, der komplexe Verbindungen ersetzt. Es ist ein umfangreiches Konstrukt mit multiplen Feature-Sets, das unterschiedliche Touchpoints unterstützt, wie Mobile Apps, Bots und Blockchain.“

„Ein B2B-Einkaufserlebnis mit dem Anspruch der Leichtfüßigkeit eines B2C-Shops zu schaffen, ist eine deutliche Herausforderung“, sagt Ulf Hochwald, Director Sales & Marketing bei Inviqa. „Komplex wurde das Projekt durch den Parallelbetrieb in vier Ländermärkten, die jeweils individuellen Regelungen unterliegen. Die Umsetzung war nur in enger Zusammenarbeit mit Certeo möglich.“

Über Inviqa

Inviqa ist einer der größten Technologie-Partner für E-Commerce, Content-Management, Product-Information-Management, Mobile und Consulting. Die Unternehmensgruppe verfügt derzeit über 200 Mitarbeiter an 12 Standorten in fünf Ländern und ist in Deutschland an den Standorten München, Berlin und Köln vertreten. Inviqa realisiert internationale Projekte auf Basis von Magento, Spryker, Salesforce Commerce, Drupal, eZ Systems, Acquia und Akeneo.

Weitere Informationen unter: www.inviqa.de