



CASE STUDY

Die ElringKlinger Kunststofftechnik GmbH ist seit mehr als 50 Jahren einer der Technologieführer für Innovationen aus Hochleistungs-Kunststoffen. Für seine weltweiten Kunden entwickelt und produziert das Unternehmen technisch anspruchsvolle Produkte aus Hochleistungswerkstoffen sowie aus

B2B-Onlineshop ElringKlinger

thermoplastisch verarbeitbaren Werkstoffen. Für den Online-Produktverkauf wurde ein kompetenter Partner gesucht, der einen B2B-Onlineshop mit Anbindung an SAP R/3 realisieren kann sowie weitere komplexe Sonderprogrammierungen am neu entwickelten Shop durchführt. Lesen Sie mehr darüber in dieser Case Study.

Unternehmenssitz
Bietigheim-Bissingen

Unternehmensart
GmbH

Website
shop.elringklinger-kunststoff.de

HERAUSFORDERUNG

Zu den Projekt-Anforderungen gehörte die Erstellung eines B2B-Onlineshops, der einen ständig verfügbaren und stets aktuellen Produktkatalog präsentiert. Durch die einfache Online-Bestellmöglichkeit sollte den Kunden ein Mehrwert geboten werden. Weiterhin sollte der Verwaltungsaufwand durch automatisierte Prozesse reduziert werden. Die größte Herausforderung bestand in der Abbildung der in SAP R/3 vorhandenen komplexen Unternehmensprozesse auf das Shopsystem sowie in der Datensynchronisation zwischen ERP und Shop.

Besondere Anforderungen:

- Übermittlung und Programmierung der ERP-Preislogik im Webshop
- Darstellung der unterschiedlichen Versand- und Lieferkonditionen verschiedener Kunden
- Implementierung einer Live-Schnittstelle zur automatischen Verifikation der Umsatzsteuer-ID bei Neukundenregistrierung
- Erweiterung des Webshops um weitere B2B-Funktionalitäten
- Verwaltung von mehreren Usern für einen Kunden
- Abbildung von kundenindividuellen Produktsortimenten

LÖSUNG UND UMSETZUNG

Nach Entwicklung und Freigabe des Layouts fanden im Zwei-Wochen-Rhythmus regelmäßige Statusmeetings statt, um den aktuellen Projektfortschritt zu übermitteln. Hierbei wurden weitere Ideen sowie neue Herausforderungen und Lösungsansätze erörtert. So sollte z.B. eine Unterscheidung von allgemeingültigen und individuellen Kundenpreisen sowie von individuellen Versand- und Lieferbedingungen berücksichtigt werden. Um die Incoterms bestehender Kunden in den Shop zu übermitteln, wurde die Schnittstelle entsprechend erweitert. Um Bestandskunden die



Konzeption & Design



Programmierung



Schnittstellen-Entwicklung



Support

Möglichkeit zu bieten, sofort zu ihren individuellen Konditionen online bestellen zu können, wurde ein separater Login für Bestandskunden erstellt. Darüber hinaus wurde das Kundenkonto und die damit verbundene Rechteverwaltung angepasst.

ERGEBNIS

Das B2B-Onlinehop-Projekt konnte erfolgreich abgeschlossen werden. Der Shop weist eine einfache Menüführung und Bedienbarkeit auf und wurde um wichtige B2B-Funktionalitäten erweitert. Durch die individuell programmierte Schnittstelle werden Bestellungen sowie Artikel- und Kundendaten in regelmäßigen Intervallen mit SAP R/3 abgeglichen. Aufgrund der guten Zusammenarbeit findet eine weitere Betreuung über das Projekt hinaus statt. So wurde direkt im Anschluss an das Projekt ein neues Testsystem erstellt, um zukünftige Erweiterungen und Sonderprogrammierungen zu testen. Mit dem neuen B2B-Onlineshop ist ElringKlinger für die Anforderungen des sich sehr dynamisch entwickelnden E-Commerce-Marktes gerüstet und für die digitale Zukunft sehr gut aufgestellt.

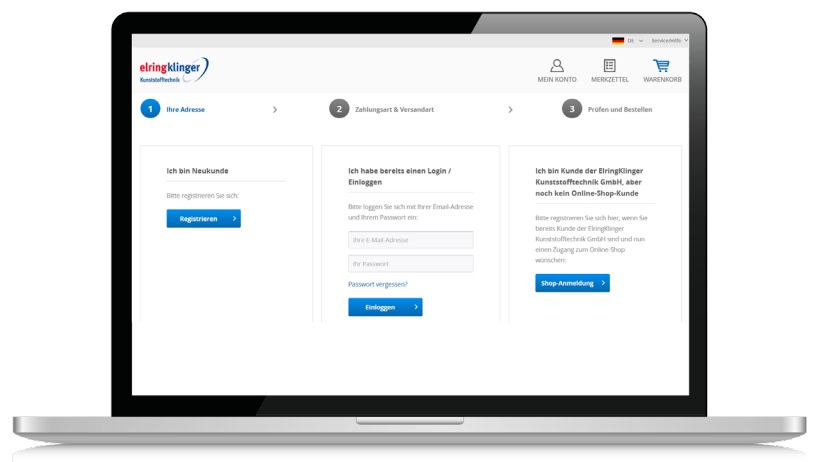


Abb: Zusätzliche Registrierungs-Option für ElringKlinger Bestandskunden

ÜBER UNS

D-I-S commerce engineering ist Ihr Technologiepartner aus Stuttgart für B2B- und B2C-Projekte. Seit über 15 Jahren bereiten wir unsere Kunden auf die Herausforderungen des E-Commerce vor und begleiten sie in die digitale Zukunft. Unsere Kunden profitieren von einem breiten Spektrum an hochwertigen und vor allem innovativen Leistungen in den Bereichen E-Commerce, Web-Design, Online-Marketing und Schnittstellen-Management. Neben individueller Beratung zur Prozessoptimierung im Rahmen der digitalen Transformation von Geschäftsprozessen, bieten wir maßgeschneiderte Anbindung an Warenwirtschafts- und ERP-Systeme wie beispielsweise SAP und Microsoft Dynamics. Die Planung und Durchführung von integrierten Online-Marketing-Maßnahmen wie z.B. Content-Marketing, SEO, Social-Media-Marketing, E-Mail-Marketing und Google Ads zählt zu den weiteren Kernkompetenzen des Unternehmens. Im B2C-Bereich gestalten wir auf den Endkunden zugeschnittene Oberflächen und stellen auf Wunsch automatisierte Vertriebskanäle zu Online-Marktplätzen wie Google Shopping und Amazon her.

Sie haben Fragen oder wünschen eine persönliche Beratung? Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.
Weitere Informationen finden Sie auch unter www.d-i-s.de



D-I-S commerce engineering

Friedrichstr. 37 | 70174 Stuttgart

Tel: +49 711 - 234 317-0 | info@d-i-s.de | www.d-i-s.de