

Schnell finden, einfach bestellen.

Mehr Kunden durch Online-Verkauf: ERP-Webshop mit Produkt-Konfigurator in nur sechs Monaten live.

CELLPACK
Kunststofftechnik



Auf einen Blick

Unternehmen

Cellpack AG
Kunststofftechnik
Villmergen / CH
www.cellpack.com

Herausforderungen

- ▶ Realisierung eines Webshops in nur sechs Monaten
- ▶ Schlanke Einführung einer SAP ERP Web Channel Lösung mit konfigurierbaren Produkten

Highlights

- ▶ Übersichtliches Produktsortiment im Webshop
- ▶ Mit wenigen Klicks vom konfigurierbaren Produkt in den Warenkorb
- ▶ Verfügbarkeitsinformationen in Echtzeit
- ▶ Kundenspezifische Preisinformationen
- ▶ Webshop mit B2C- und B2B- Funktionen

Kundennutzen

- ▶ Webshop zur Unterstützung interner Vertriebsabläufe
- ▶ Erschließung eines zusätzlichen Vertriebskanals
- ▶ Stärkung der Marktstellung in einem preissensitiven Wettbewerbsumfeld

Eingesetzte Lösungen

- ▶ SAP R/3 4.6C
- ▶ SAP NetWeaver Application Plattform 7.0
- ▶ SAP Web Channel mit IPC Varianten-Konfiguration und Preisfindung
- ▶ SAP E-Commerce 5.0

Schnell finden, einfach bestellen - das war die Prämisse für den Webshop der Cellpack Kunststofftechnik, einem der größten Hersteller und Händler von Kunststoff-Halbzeugen in der Schweiz.

Heute können Nutzer im Cellpack-Webshop für die Sparte Halbzeuge rund um die Uhr im umfassenden Produktkatalog recherchieren und erhalten sofort Angaben über Lieferfähigkeit und Preise. Zudem können Produkte online konfiguriert und die aktuellen Preise der Konfiguration abgerufen werden. Seit der Einführung im Januar 2008 hat sich der Webshop als wichtiger Vertriebskanal etabliert und trägt heute wesentlich dazu bei, den Umsatz im Bereich Halbzeuge weiter zu steigern.

„Wir haben mit dem Online-Shop für unsere Kunden eine Möglichkeit geschaffen, schnell und einfach Produkte zu bestellen und Produktinformationen zu recherchieren. Und das rund um die Uhr, mit wenigen Mausklicks“, René Widmer, Leiter der Sparte Halbzeuge der Cellpack Kunststofftechnik.

Unterstützung interner Vertriebsabläufe

Mit dem Internet-Shop hat sich das Unternehmen nicht nur einen weiteren Vertriebskanal erschlossen, sondern es ist auch gelungen, interne Vertriebsabläufe effizienter zu gestalten. Im Shop steht das gesamte Expertenwissen zu Halbzeugen zur Verfügung, er stellt eine wichtige Informationsplattform für Kunden und Vertriebsmitarbeiter dar: Anhand der vorhandenen Informationen ist es für Kunden einfach, Produkte selbst zu konfigurieren und zu kalkulieren – bei über 5.500 Artikel ist das eine enorme Zeitersparnis für den Kunden und natürlich für den Innendienst der Cellpack AG, der diese Aufgaben zuvor übernehmen musste. Zeit, die nun für die eigentliche Kundenpflege genutzt werden kann.

„Wo früher Spezialisten manuell auf telefonische Anfrage hin kalkuliert haben, recherchieren und konfigurieren Kunden heute die Produkte selbst. Ein enormer Vorteil, von dem wir uns für die Zukunft viel versprechen“, erläutert René Widmer die Vorzüge des Webshops.

100% Integration des Webshops in bestehende Prozesse

Bei der Realisierung des Internet-Shops war die Zielsetzung für die IT klar: Vermeidung von Schnittstellen durch die Integration zwischen ERP und Shop. Die Umsetzung realisierte der Beratungs-Dienstleister movento, der schon zahlreiche Projekterfolge auf dem Gebiet SAP Web Channel vorweisen kann.

Die Berater von movento setzen den Webshop innerhalb des bestehenden SAP ERP Systems um. Durch die direkte Integration in das SAP ERP-System werden somit alle Daten direkt aus dem SAP Backend verwendet. Vorhandenen Kunden-, Produkt- und Preisinformationen können ohne zusätzlichen Pflegeaufwand genutzt werden. Zudem führen Bestellungen über den Shop direkt zu einem Auftrag im SAP ERP System, der automatisch generiert wird.

„Durch die Integration in bestehende Prozesse entfiel der Aufbau einer CRM-Landschaft und der Online-Vertriebskanal konnte rasch zur Verfügung stehen“, so Sacha Frischknecht, Leiter SAP Competence Center der Cellpack Kunststofftechnik.



Nutzung des ERP Varianten-Konfiguratoren im Shop

Das Sortiment der Cellpack Kunststofftechnik mit rund 5.500 Artikeln ist im ERP System hinterlegt. Das Besondere am Produkt-Sortiment ist, dass die Produkte oft nicht standardisiert ausgeliefert, sondern für jeden Kunden individuell zugeschnitten werden. Die Produkt-Anpassung erfolgt über den Varianten-Konfigurator (Internet Pricing and Configuration Engine IPC) im SAP ERP. Dieser garantiert eine einwandfreie und schnelle Konfiguration der Produkte und eliminiert Daten-Eingabefehler im Konfigurationsprozess, so dass der Kunde das passende Produkt erhält.

Die Herausforderung bei der Umsetzung des Online-Shops bestand darin, den Varianten-Konfigurator auch im Shop zur Verfügung zu stellen und die komplexe Produkt-Konfiguration für den Kunden möglichst einfach zu gestalten. Wichtig waren vor allem die übersichtliche Darstellung des Produkt-Sortiments und die automatische Unterstützung bei der Produkt-Auswahl. Der Kunde soll gezielt und schnell durch das Sortiment zur passenden Artikelliste geführt werden und nur wenige Anpassungen gemäß den individuellen Anforderungen selbst vornehmen.

Im Shop werden daher die Produkte in den drei Kategorien Platte, Rundstab und Rohr angezeigt, anhand derer der Kunde die erste Auswahl trifft. In einem weiteren Schritt wählt er dann die Werkstoffgruppe und anschließend den Werkstoff. Danach sieht er eine Artikelliste für diesen Werkstoff mit Informationen zu Preisen und Verfügbarkeiten, aus denen er dann den entsprechenden

Artikel auswählt. Erst jetzt beginnt für den Kunden der eigentliche Konfigurationsprozess, bei dem er, wenn nötig, noch weitere Parameter für den richtigen Zuschnitt des gewählten Produktes definiert. Der Produkt-Konfigurator kalkuliert dann sofort die richtigen Preise und zeigt diese für die aktuelle Konfiguration an.

Die Konfiguration läuft für den Kunden nicht sichtbar im Hintergrund ab. Er wird im Shop gezielt durch das Produktsortiment geführt und wählt seine bevorzugten Varianten aus. Durch die vorgegebene Artikelliste mit definierten Kriterien wie Farbe, Materialstärke und Gewichtsangaben bestimmt der Kunde nur noch wenige Parameter wie Länge oder Breite. Die anschließende Konfiguration wird dadurch weniger fehleranfällig.

Hoher Kundennutzen durch umfassende Funktionen

Der Online-Shop bietet noch zahlreiche weitere Funktionalitäten, die das Einkaufen für den Nutzer schnell und übersichtlich gestalten. Dazu vereint der Webshop sowohl Merkmale eines B2C-, als auch B2B-Shops. Ein typisches B2C-Merkmal ist der freie Zugang zum Shop ohne Registrierung. Jeder Interessent kann unter **www.cellpack.com** im Produktkatalog recherchieren und Produkten in den Warenkorb legen.

Eine Registrierung wird erst bei der Bestellung erforderlich. Hier greift nun ein B2B-Prozess, die Registrierungsanfrage landet per Workflow bei den zuständigen Vertriebsmitarbeitern, die somit nachverfolgen können, welche Kunden online einkaufen.

Der Shop ist an das Corporate Design des Geschäftsbereichs Kunststofftechnik der Cellpack AG angepasst. Er steht auf Deutsch und Französisch zur Verfügung und kann auf zusätzliche Sprachen erweitert werden. Die Preise werden in Schweizer Franken angegeben, die Ausgabe von Euro-Preisen ist grundsätzlich möglich.

Der Online-Shop wurde von den Kunden der Cellpack AG sehr gut angenommen und

stellt für den Vertrieb der Sparte Halbzeuge eine ungemeine Arbeitserleichterung dar. In Zukunft möchte Cellpack noch einen weiteren Anreiz zur Nutzung des Shops setzen: Kunden, die über den Shop bestellen, erhalten individuell vereinbarte Preisnachlässe, die im ERP-System hinterlegt sind. Auch diese Erweiterung wird von movento umgesetzt. Cellpack erhofft sich auf diesem Weg eine höhere Kundenbindung und einen weiteren Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz.

Weitere Informationen / Kontakt:

Schweiz

movento Schweiz AG T +41.71.313.55 70
Ikarusstrasse 9 F +41.71.313.55 71
CH-9015 St.Gallen

www.movento.com info@movento.com

Deutschland

movento GmbH T +49.621.39 17 70
Willy-Brandt-Platz 1-3 F +49.621.39 17 75 00
68161 Mannheim

Die Technologie kommt von SAP. Die Inhalte von movento.

movento ist langjähriger SAP Service-Partner mit Lösungskompetenz in den Bereichen Kundenbeziehungsmanagement (CRM), Web Channel, Enterprise Mobility und Business Intelligence (BI). Das Dienstleistungsspektrum beinhaltet strategische Management- und Prozessberatung sowie die umfassende Implementierung mit der SAP Business Suite und SAP NetWeaver.

Wir bieten Ihnen schlanke, aber trotzdem maßgeschneiderte Lösungen zur Optimierung kundenrelevanter Prozesse in Marketing, Service und Vertrieb und zeigen Ihnen, wie Sie durch den Einsatz neuester Technologien profitable Kundenbeziehungen etablieren können. Ganzheitliche Strategien für interne und externe Optimierungen bspw. Corporate Performance Management und SAP BI runden das Angebot ab. Auch nach der Implementierung begleiten wir Sie mit umfassenden Supportdienstleistungen. Bei Bedarf steht Ihnen unser Entwicklungs- und Support-Center in Bulgarien mit hoch qualifizierten Spezialisten zur Verfügung.

Beweise? Namhafte Konzerne genauso wie spezialisierte und dynamische Mittelständler haben mehr als 50 Projekte mit movento erfolgreich umgesetzt. Mit über 60 Mitarbeitern ist movento an den Standorten Mannheim, Stuttgart sowie St. Gallen (Schweiz) und Plovdiv (Bulgarien) vertreten.