

Durst stillen zur Wunschzeit – die Getränke-App macht's möglich

Plattform-Ökonomie meets mobile App

Als Durst auf der grünen Wiese anfang ihr Produkt zu planen, wusste das Startup genau, was es von einer Commerce Lösung wollte:

- mobile-first als Grundlage für den kundenzentrierten Getränke-Lieferservice
- eine Kombination aus Marktplatz und Multi-Interface-Shopsystem, um den Erwartungen von Händler und Kunden gerecht zu werden
- die technische Basis, um den Gesamtprozess inklusive Logistik über eine verlässliche Plattform abzuwickeln

Eine Out-of-the-box-Lösung reichte für diese Ziele nicht aus. Im Vergleich zu anderen Shopsystemen, überzeugte Spryker letztendlich durch den technisch versierten Ansatz, die Möglichkeit zur Plattformentwicklung, sowie das skalierbare Lizenzmodell.



Digital angetriebener Durststiller und Hebel für Händler zugleich

Für viele Getränkehersteller ist der Aufbau eines eigenen Online-Vertriebskanals aufwendig, da die Auslieferung von Getränken ein regionales Geschäftsmodell ist. Durst hilft diesen Unternehmen über die Händler-Plattform, ihre Produkte ganz einfach digital verfügbar zu machen und mit der Durst-App den Endkunden einen zusätzlichen Bestell-Kanal anzubieten.

Wie hat Durst einen zügigen Launch für App und Händler-Plattform erreicht?

Für den Go-Live hat sich Durst drei Ziele gesetzt, die durch den **MVP-Ansatz** verwirklicht wurden. Um ein solches Minimum Viable Product – sprich ein minimal funktionsfähiges Produkt – auf den Markt zu bringen, hat das Team von Durst...



...eine umfassende Datenbank mit Produkten aufgebaut und über die Anbindung an das PIM von Spryker-Partner Akeneo integriert.



...Schnittstellen bereitgestellt, damit die mobile App und die Plattform für die Händler funktionieren.



...einen vollständig digitalen Bestellprozess auf Basis von Spryker-Modulen entwickelt und durch eigene Module erweitert.

Durch welche drei Konzepte übertrumpft Durst den Getränkemarkt um die Ecke?

kern
punkt

1. API-first – die neue Art des headless Commerce



Online Shop war gestern: Durst hat erkannt, dass Kunden viel lieber Getränke über ihr Smartphone bestellen, während stationäre Händler über die Plattform Produkte ganz einfach integrieren und über eine Verknüpfung mit der App zum Verkauf anbieten können.

Dieses abweichende API-first Konzept bedeutet, dass kein klassischer Webshop mit untrennbaren Frontend und Backend im Vordergrund steht. Verschiedene, ausgewählte Frontends und Systeme können flexibel über die API an das modulare Backend angeschlossen werden.

It's a Match

Auf dem Weg zum Launch wurde der Plattform-Anbieter von der Spryker Partner Agentur kernpunkt unterstützt. kernpunkt lieferte die nötige Infrastruktur und spezialisierte Ressourcen die Dursts agiles Vorgehen unterstützend getragen und das MVP maßgeblich vorangebracht haben.

2. Individualisierung durch Technologie Ownership



Ein Blick auf den Markt beweist: der Getränkekauf findet zumeist noch stationär statt. Dieses Geschäftsmodell zu digitalisieren und in seiner Komplexität benutzerfreundlich umzusetzen, erfordert ein Mitdenken des Unternehmens ab der ersten Sekunde. Die Möglichkeit zur vollen Technologie Ownership sind daher für Durst besonders wichtig. Beispielsweise die Verknüpfung von Logik und Prozessen hinter berechneten Lieferzeitenfenster wurde von Durst selbst nahtlos in das Spryker Commerce OS eingebunden.



3. Flexibles Wachstum und solide Performance



Was für den Kunden heute funktioniert und Effizienz garantiert, kann morgen schon nicht mehr ausreichen. Durch die modulare Struktur und den API-first Ansatz, kann Durst verschiedene Kundenschnittstellen, aber auch zusätzliche Systeme oder gar Server kurzfristig anschließen. So können Touchpoints und Auslastung beliebig reduziert oder erweitert werden. Das ermöglicht eine höchstmögliche Nutzerfreundlichkeit auf der einen und Skalierbarkeit auf der anderen Seite.

„Wir wollen unsere Plattform so schnell wie möglich bundesweit ausrollen und in allen Städten mit mehr als 50.000 Einwohnern – das sind ca. 150 in Deutschland – anbieten. Hierfür erweitern wir die Produktpalette und Verfügbarkeit stetig. Dank Sprykers flexibler und modularer Architektur, konnten wir den Launch und die Weiterentwicklung durch einen agilen MVP-Ansatz umsetzen. Den soliden API-first Ansatz mit Verknüpfung von mobile App und Händler-Plattform haben wir bei keinem anderen Anbieter in dieser Form gefunden und können uns nun voll und ganz dem Wachstum von Durst widmen.“

- Matthias Steinforth, Gründer & Geschäftsführer Durst



spryker.com

hello@spryker.com



+49 / 30 / 2084983 53



@sprysys

© Copyright 2019 – Alle Inhalte, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung, bleiben vorbehalten, Spryker Systems GmbH, Julie-Wolfthorn-Str. 1, 10115 Berlin, Germany.