



mehr, als ein Automobil-Zulieferer

Wie ESA als B2B-Service-Allrounder die Motor-Industrie revolutioniert



500.000+
Artikel



371,3 Mio. CHF
Jahresumsatz in 2018



20.000+
Kunden



580
Mitarbeiter

Die Ausgangslage

- ◆ Alte Software konnte neuen Kundenanforderungen nicht mehr gerecht werden
- ◆ ERP-System musste ausgetauscht werden
- ◆ Entscheidung gegen Standard-Software aufgrund fehlender Flexibilität

Die Ziele der Migration auf Spryker

- ◆ Rund 70 Prozent der Verkäufe über den E-Shop → bedeutendster Vertriebskanal
- ◆ Fokus auf einer besseren Kundenzentrierung und einer optimierten Customer Journey
- ◆ → dadurch höherer Umsatz + besseres Angebot zu schaffen = Steigerung der Kundenzufriedenheit
- ◆ Verringerung der Kaufabbruchrate
- ◆ Ein verbessertes Tracking des Nutzerverhaltens

Individuelle Kundenanforderungen flexibel auf einem System abbilden

- ◆ Vielschichtige Anforderungen durch komplexes Angebot die in den Daten-, Lager - und Auslieferungsprozess einbezogen werden müssen → Verfügbarkeit der Produkte, variable Preise, Rabattregeln, Standorte, etc.
- ◆ All diese Prozesse und Attribute sollten auf einem System zusammengeführt werden
- ◆ Durch modulare Spryker Architektur können alle Attribute einbezogen werden
- ◆ Implementierung externer Schnittstellen durch Spryker Glue API
- ◆ Wichtig für ESA: die Möglichkeit, Prozesse selbst voranzutreiben und zu lenken
- ◆ Mit dem Spryker Commerce OS muss ESA keine Kompromisse mehr eingehen - zum Beispiel, wenn es an die Anbindung von neuen Touchpoints, wie IoT und Sprachassistenten geht



Übergeordnet war der Wunsch, neueste Technologie einzusetzen und damit auch schneller zu werden: schneller am Markt, schneller im Experimentieren.” - Gérard Georges, Bereichsleiter Marketing & Geschäftsentwicklung ESA

Mit dem Spryker Commerce OS hat ESA die Flexibilität, die Entwicklung selbst voranzutreiben und sichert sich den Entscheidungsfreiraum, in welche Richtung sich die Plattform entwickeln soll. Es zeigen sich bereits positive Resultate der Migration - seit dem Launch gab es keinen einzigen Tag Ausfall, was gerade beim gegenwärtigen saison-bedingten Bestellvolumen auf dem alten Shopsystem oft kritisch war.

Die Spryker B2B-Suite als Basis

Der Scope des Relaunches beinhaltete, dass nicht nur der Shop erneuert wurde, sondern auch die Anbindung zahlreicher Schnittstellen. Die Spryker B2B Suite bildete dafür eine solide Basis, da sie Modularität und Flexibilität gewährleistet. Jedes SAP-, PIM-, oder Marketingautomations-System, mit dem ESA arbeitet, konnte an das Spryker Commerce OS angebunden werden. Mit Spryker behält ESA die Möglichkeit inne, jederzeit Verbindungen neuer Front-End Geräte, wie z.B. native Apps, IoT, Bots oder Voice Assistenten herzustellen, um schnell auf neue Kundenbedürfnisse zu reagieren.

