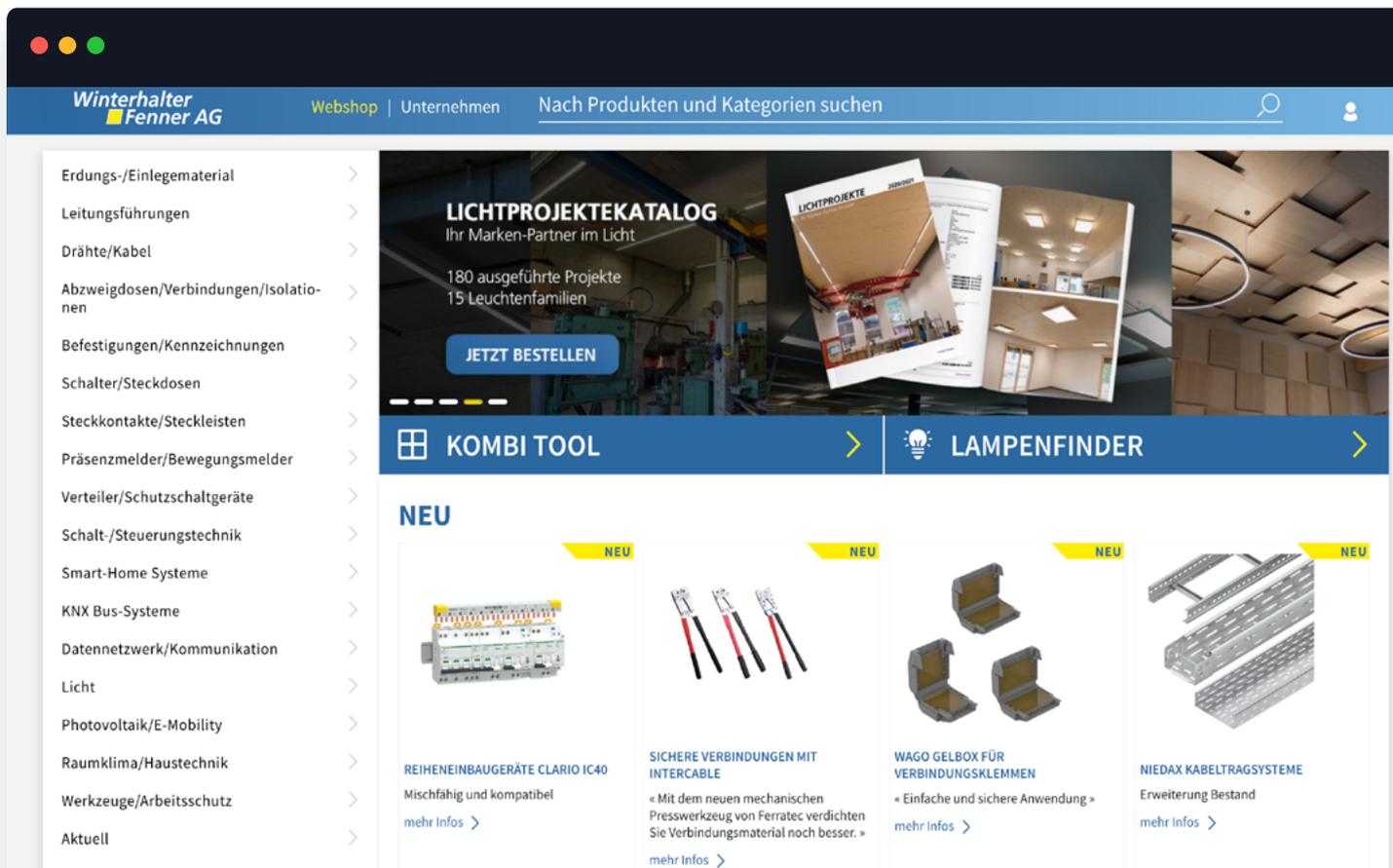


Customer Story

Winterhalter + Fenner erfindet kundenzentrierte Navigation neu

Eine B2B-Plattform mit One-Click-Philosophie



Winterhalter + Fenner in Zahlen

Bis zu 80%

Online-Anteil am Umsatz

5

Shops auf einer Instanz

220.000

Artikel im Sortiment

Der Schweizer Elektro-Spezialist verabschiedet sich von der Starrheit seines alten Commerce Systems und von der Artikelsuche wie in einem Branchenkatalog. Mit dem Spryker Commerce OS entwickelt Winterhalter + Fenner zunächst ein MVP und später eine ganze B2B-Plattform für 5 Shops, die mit ihrem kundenzentrierten Navigationskonzept neue Maßstäbe setzt.

Porträt

Was macht Winterhalter + Fenner?

Die Winterhalter + Fenner AG gehört zu den führenden Elektrogroßhändlern in der Schweiz. In den 14 Standorten in Deutschland und der Schweiz sorgen über 450 Mitarbeitende für einen exzellenten Service. Mit ihren Tochtergesellschaften Dysbox SA, ElectroLAN SA, Electroplast

SA und Fabbri SA bildet Winterhalter + Fenner die Sonepar Suisse. Sonepar Suisse ist Teil der französischen Sonepar-Gruppe, die in über 48 Ländern aktiv ist und rund 48'000 Mitarbeitende beschäftigt. Mehr als 220.000 Artikel sind beim Elektro-Spezialisten im Angebot. Das breite Sortiment umfasst elektrotechnische Komponenten, Installationsmaterial, Produkte für Datennetzwerke und Photovoltaik-Anlagen von national und international führenden Lieferanten.

Ergebnis

Ein Qualitätsversprechen im E-Commerce

Winterhalter + Fenner hat sich auf die Fahnen geschrieben, mit einem Qualitätsversprechen und Innovationskraft das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Auch im E-Commerce verfolgt der Elektro-Spezialist deshalb höchste technische Standards. Dazu passte es aber nicht, dass das alte Commerce-System in die Jahre gekommen war und stark an Flexibilität eingebüßt hatte. Es sollte deshalb mit einem Replatforming-Projekt eine neue, nachhaltig fortschrittliche Basis geschaffen werden, mit der sich Winterhalter + Fenner jederzeit individuell an die Bedürfnisse der Kunden anpassen kann.

Herausforderung

Kundenzentriert die Navigation neu denken

Winterhalter + Fenner hat den Anspruch, nicht als Standard Shop wahrgenommen zu werden. Das auf dem alten System bestehende User Interface und insbesondere die Navigationsstruktur genügten diesen Ansprüchen aber nicht. Die Herausforderung war es also, das enorme Produktportfolio von 220.000 Artikeln nutzerfreundlich darzustellen und dafür Navigation neu zu denken. Produkte sollten so auffindbar sein, wie der Kunde nach ihnen sucht - nicht, wie der Branchenkatalog meint, dass man nach Produkten sucht.

Neben dem Kundenfokus war für Winterhalter + Fenner aber auch die Qualität der technischen Umsetzung von höchster Bedeutung. Es sollte ein zukunftsorientiertes und leicht zu pflegendes System geschaffen werden, das unkompliziert nach den Vorstellungen von Winterhalter + Fenner angepasst und optimiert werden kann.

Lösung

Vom MVP zur großen B2B-Plattform

Winterhalter + Fenner hat mit Spryker eine Commerce-Plattform geschaffen, die fünf Shops aus einer Instanz heraus verwaltet. Auf dem Weg dorthin setzte der Elektro-Spezialist auf den MVP-Ansatz. Mit dem Ziel eines schnellen Go-Lives wurde zunächst ein Webshop als MVP gebaut und daraufhin getestet und weiterentwickelt. So entstand zunächst eine Beta-Plattform, ehe im Mai 2020 die gesamte B2B-Plattform live ging.

Diese Plattform hat neben den fünf Oberflächen auch die gesamte Website von Winterhalter + Fenner integriert und dafür ein neues CMS eingebunden. Auch eine eigene App ist über die Spryker LINK Middleware angebunden. Und Kunden profitieren von einer optimierten Suchfunktion, einer intuitiven Sortimentsstruktur und zahlreichen B2B-Features wie rollenbasierten Workflows, kundenspezifischen Preisen und Multi-Carts.

”

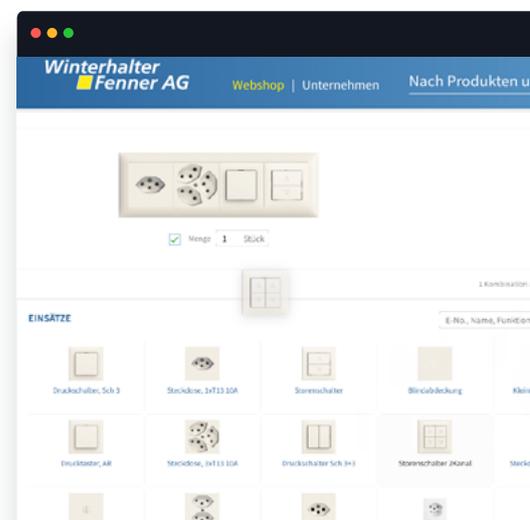
Dank der erfolgreichen Zusammenarbeit erhält unsere erstklassige Plattform einen neuen Auftritt. Durch die Fokussierung auf die optimale Benutzerführung kann der gewohnt herausragende Funktionsumfang nun noch effizienter genutzt werden und bietet unseren Kunden individuelle Verwaltungsmöglichkeiten und Tools zum Selbstmanagement.”

- David von Ow, Geschäftsführer Winterhalter + Fenner AG

Navigationskonzept als USP

Ein Highlight der neuen B2B-Plattform, mit dem sich Winterhalter + Fenner stark vom Wettbewerb differenziert, ist das neue Navigationskonzept. Die Bedienung wurde nach einer One-Click-Philosophie gestaltet und ist damit sehr effizient und schlank. Zudem wird die Suche immer wieder kundenfreundlich durch intelligente Such-, Filter und Konfigurationsfunktionen unterstützt.

- **Kombitool:** Kunden können individuelle Elektroschalter und Steckdosen beliebig konfigurieren. Einfach den präferierten Hersteller auswählen und dann die gewünschte Kombination per Drag & Drop selbst zusammenstellen.
- **Lampenfinder:** Führt Kunden schnell zum passenden Leuchtmittel. Filter wie Sockel und Formen werden leicht verständlich als Bilder angezeigt und mit jeder getroffenen Auswahl werden automatisch die noch möglichen Kombinationen berechnet und angezeigt.





Ergebnis

Neue Maßstäbe und neue Möglichkeiten

Winterhalter + Fenner befindet sich seit Jahren auf Wachstumskurs und erwirtschaftet heute bereits bis zu 80 Prozent der Umsätze online. Die neue Plattform als Herz der E-Commerce Strategie ist extrem schnell und effizient und setzt mit ihrem Navigationskonzept neue Maßstäbe für eine kundenzentrierte UX. Dass das auch die Kunden so sehen, wurde deutlich, da die neue Lösung zunächst im Parallelbetrieb live ging und immer mehr Kunden auf die neue Plattform umgestiegen sind.

Vor allem aber ist die digitale Entwicklung von Winterhalter + Fenner damit noch lange nicht am Ende. Der optimierte und teilweise automatisierte Pflegeprozess sowie die modulare Architektur geben dem Elektro-Pionier jetzt die Flexibilität, die Plattform präzise und schnell nach ihren Vorstellungen weiterzuentwickeln.

”

Durch den Einsatz zukunftsorientierter Technologien haben wir die Basis für eine nachhaltige und fortschrittliche Lösung gelegt und können diese jederzeit individuell an die Bedürfnisse unserer Kunden anpassen.”

- David von Ow, Geschäftsführer Winterhalter + Fenner AG

valantic

Partner

valantic als starker Implementierungspartner

Durch die Zusammenarbeit zwischen Winterhalter + Fenner und valantic wurde das Replatforming auf Spryker ermöglicht und der Grundstein für Folgeprojekte gelegt. valantic als Spryker umsetzende Agentur unterstützte Winterhalter + Fenner in der Strategie- und Visionsentwicklung, der technischen Realisierung sowie Implementierung und in der laufenden Weiterentwicklung der B2B-Plattform. Die Design- und UX-Expertise von valantic war vor allem im Bereich der neuen, intuitiven Navigation gefragt, die heute das Alleinstellungsmerkmal der Plattform darstellt.

Über Spryker

Spryker hilft Unternehmen, führende Commerce Lösungen zu entwickeln. Die innovative Platform-as-a-Service-Lösung mit über 800 API-basierten Modulen ist durch ihre Flexibilität für Unternehmen und Entwickler attraktiv. Die Lösungen von Spryker haben über 150 Unternehmen in die Lage versetzt, Handelsmodelle in über 200 Ländern weltweit aufzubauen.



spryker.com



hello@spryker.com



+49 / 30 / 2084983 50



@sprysys