

Case Study

UNGEBREMST ZUM ERFOLG IM B2B ONLINEHANDEL

magura-b2b.com

TRADITIONSUNTERNEHMEN MAGURA BIKE SPORTS EXPERTE AUF WACHSTUMSKURS



Hydraulics und Safety für Komfort und Sport

Um dieses Motto dreht sich alles bei MAGURA, einem mittelständischen Traditionsunternehmen mit Sitz im schwäbischen Bad Urach. Seit über 120 Jahren finden sich vor allem hydraulische Bremssysteme, aber auch hochwertige Fahrradkomponenten von MAGURA in Fahrrädern, eBikes oder Motorrädern.

2014 war es an der Zeit, sich auf das **veränderte Konsumverhalten** der MAGURA Geschäftskunden einzustellen. Doch bevor der Shop live gehen konnte, war so manche Hürde zu nehmen: Ablösung der bestehenden Magento Shopsoftware und der Wechsel des ERP-Systems von Microsoft Dynamics Navision auf SAP.

Mit nahtloser Integration und schlanken Prozessen Vollgas geben

Eines der Hauptkriterien auf der Suche nach einer E-Commerce-Plattform für den Bike-Experten war deren **nahtlose Integration in das ERP-System SAP®**. Der neue Onlineshop sollte sowohl intern als auch extern möglichst viele Prozesse automatisieren und vereinfachen.

Mit SAP als führendem System, sollten Daten zu Kundenstamm, Materialstamm, Konditionen, Preisen, Lieferzeiten, Lagerbeständen, Benutzergruppen u.v.a.m. nahezu in Echtzeit **zwischen den Systemen synchronisiert** werden. Selbstverständlich sollte der Webshop auch in Bezug auf die Usability State of the Art sein.



„Aufträge wurden damals bei uns noch manuell via CSV Import/Export von Shop und Navision ins neue SAP übertragen. Mit hohem Arbeitsaufwand mussten wir **viele umständliche Prozesse** durchlaufen, um Kundendaten von einem System ins andere zu übertragen. Es war für alle Beteiligten eine schmerzhaft Situation.“

Elena Strohm, Shopmanager bei der MAGURA Bike Parts GmbH & Co. KG

DAS RAD NICHT NEU ERFINDEN



Know-how und Teamleistung punkten

Die Wahl fiel auf das Produkt-Bundle von OXID eSales und Proclane Commerce, **OXID4SAP**. Dabei handelt es sich um eine integrierte E-Commerce-Lösung auf Basis der **OXID eShop Enterprise Edition**, die sich aus vorgefertigten Modulen und SAP zertifizierter Integration zusammensetzt. Die schlüsselfertige Lösung reduziert den Programmieraufwand erheblich und beschleunigt die Projektumsetzung. Für die Verbindung zwischen den Systemen kommt die SAP zertifizierte Process Engine „Integration-Man“ zum Einsatz: Eine Kombination aus vordefinierten SAP-Funktionsbausteinen, Prozesstemplates, bewährter Integrationsplattform (SOAP) und zusätzlichen Modulen.



„Bei mehreren tausend Kunden ist die fehlerfreie Datenübermittlung zwischen den beiden Systemen Voraussetzung dafür, dass der Geschäftskunde ein gutes Einkaufserlebnis hat, mit allen spezifischen Services, die er heute erwartet.“

Elena Strohm, Shopmanager bei der MAGURA Bike Parts GmbH & Co. KG

DIE NEUERUNGEN AUF EINEN BLICK

- + Reibungslose, durchgängige und **automatisierte Prozesse** vom Kunden bis zur ausgelieferten Ware.
- + **Sinkende Kosten** für den Bestellprozess dank **schlanker Abläufe**.
- + Deutlich reduzierte manuelle Pflegeaufwände durch **zentrale Datenverwaltung**.
- + Weniger Fehler, **Zeitersparnis** und optimierter Einsatz von Mitarbeiterressourcen.
- + Besserer Kundenservice, höhere **Kundenbindung**.
- + Expansion und Skalierung im digitalen Vertrieb durch **mehr Umsatz**.

DAS RAD NICHT NEU ERFINDEN



UMSATZSTEIGERUNG VON 60% STEIL BERGAUF

+ 60%

**Umsatzsteigerung im
B2B Shop seit dem Go-Live***

↗ 70%

**Umsatzsteigerung, erklärtes
Ziel in naher Zukunft***

Nach dem Relaunch ist vor dem Relaunch

Seit dem Go-Live des MAGURA B2B Onlinehops **wird dieser konsequent weiterentwickelt. Ein Relaunch steht bevor.** Die Kunden nehmen das Angebot hervorragend an. Sie bestellen schnell und unkompliziert. Obendrein erfahren sie ein Einkaufserlebnis, wie aus dem privaten Umfeld gewohnt. Neben typischen B2B-Geschäftskundenfunktionen (z.B. Bestellliste, Kaufhistorie oder Nachverfolgung des Lieferstatus) helfen Bilder und ausführliche Erklärungen, die technisch anspruchsvollen Produkte besser zu verstehen. Bei besonders erklärungsbedürftigen Produkten gibt es sogar Tutorial-Videos auf YouTube, die sich großer Beliebtheit erfreuen.

<https://www.youtube.com/user/MAGURAPassionPeople>

* Quelle: Elena Strohm, Shopmanager, MAGURA Bike Parts GmbH & Co. KG.



„Seit unser B2B Onlineshop live ist hat sich **der digitale Vertrieb zum stärksten Kanal** in unserem Ersatzteilgeschäft entwickelt. Der hohe Grad der Automatisierung hält den Aufwand für uns gering. Von diesem Erfolg hätten wir nie zu träumen gewagt.“

Elena Strohm, Shopmanager bei der MAGURA Bike Parts GmbH & Co. KG



Über MAGURA

MAGURA steht mit seiner absoluten Kernkompetenz Hydraulik weltweit nicht nur für Leidenschaft und technische Innovationen, sondern vor allem für höchste Sicherheit und beispielhafte Qualität – und das seit über 120 Jahren! Rund 550 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Deutschland, Asien und den USA stellen tagtäglich Zweirad-High-Tech-Komponenten aller Art her, die eine enorme Langlebigkeit, höchste Sicherheitsstandards und jede Menge Fahrfreude garantieren. Weitere Stärken des Unternehmens liegen sowohl in der Kunststofftechnik als auch im Bereich Powersports – unter anderem sind BMW-Motorräder seit 90 Jahren mit Komponenten von MAGURA ausgestattet.