

Zielgruppengerechte Online-Shops für die Marke „Dr. Schaette“

Aufbau eines Multi-Shop-Systems für das Unternehmen SaluVet

Gesunde Ernährung und Nahrungsergänzungsmittel, die frei von chemischen Zusätzen sind, spielen nicht nur für den Menschen eine wichtige Rolle. Daher hat es sich das Unternehmen SaluVet zum Ziel gemacht, nachhaltige Ergänzungsfuttermittel und Arzneien für Nutztiere herzustellen. Unter der Marke „Dr. Schaette“ vertreibt SaluVet natürliche Produkte für Landwirte und Tierhalter. Im gemeinsamen Projekt erneuerten wir den B2B-Shop für Dr. Schaette und führten mit einem individuellen Online-Shop für Pferdebesitzer eine Lösung für die B2C-Zielgruppe ein.

„Unser langjähriger Kunde SaluVet produziert Produkte für die Tiergesundheit mit einem enormen Fokus auf Nachhaltigkeit. Eben dieser Nachhaltigkeit haben wir uns auch beim Aufbau der neuen, wartungsarmen E-Commerce-Landschaft verschrieben. Entstanden ist eine solide und in die IT-Prozesse unsere Kunden integrierte Basis, von der aus weitere Online-Shops gelauncht werden können.“

Marco Rieder
CEO EXCONCEPT GmbH

Auf einen Blick

- / Relaunch des B2B-Online-Shops mit Vollsortiment unter „Dr. Schaette“ www.schaette.de
- / Realisierung eines separaten Online-Shops mit Teilsortiment für Pferde www.schaette-pferd.de als Einstieg in den B2C-Commerce
- / Migration von Magento auf Shopware
- / Konzeption und Umsetzung eines Multi-Shop-Systems
- / Datenintegration der bestehenden Kunden- und Produktdaten in das neue Shop-System
- / Anbindung an die Systemlandschaft

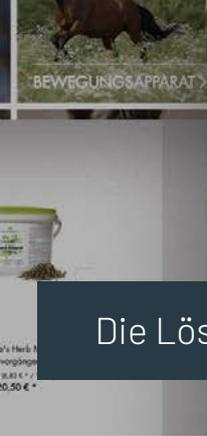
Der Kunde

SaluVet ist seit 1919 zuverlässiger Hersteller von Tierarznei-, Pflege- sowie Ergänzungsfuttermittel für Nutztiere, Pferde und Heimtiere. Das Unternehmen SaluVet mit Sitz in Bad Waldsee bietet mit seinem Vollsortiment Landwirten, Tierhaltern und Tierärzten eine breite Auswahl nachhaltig produzierter Ergänzungsfutter-, Pflege- und Tierarzneimittel unter der Marke „Dr. Schaette“ an. Neben pflanzlichen Produkten für die Schweine- und Rinderzucht finden auch Pferdebesitzer ein umfangreiches Sortiment vor. Das Angebot stammt aus eigener Herstellung und wird um vielfältige Fachinformationen zu den jeweiligen Artikeln und zur Tiergesundheit vervollständigt.

SaluVet 

- / Seit 1919 Hersteller von Tiernahrung ohne chemische Zusätze
- / Über 100 Mitarbeiter und mit eigener Produktion in Bad Waldsee
- / www.schaette.de
- / shop.schaette-pferde.de


EXCONCEPT



Die Lösung

Einstieg in den B2C-Markt mit einem Online-Shop für Pferdebesitzer

Mit shop.schaette-pferd.de wurde ein individueller B2C-Shop für Pferdebesitzer entwickelt. Die Endkunden erhalten dort passende Produkte und relevante Informationen rund um die Bedürfnisse ihrer Pferde. Der eigenständige Shop ermöglicht SaluVet mit ausgewählten Produkten der Marke Dr. Schaette den Einstieg in den B2C-Commerce mit zielgruppengerechter Ansprache.

Umsetzung von EXCONCEPT

- / Erstellung eines spezifischen Online-Shops für Endkunden mit zielgerichteten Inhalten
- / Integration in die Marketing-Website schaeette-pferd.de
- / Anbindung an die SaluVet Warenwirtschaft zur automatisierte Bestellverarbeitung



Verwaltung der Online-Shops in einem System

Der B2B-Online-Shop schaeette.de mit dem Vollsortiment ist als zukunftsfähiges Multi-Shop-System mit Shopware umgesetzt. Der B2C-Shop für Pferdebesitzer ist Bestandteil dieses Multi-Shop-Systems und verwendet nur ein Teilsortiment. Die Online-Shops nutzen die jeweils für ihre Zielgruppe relevanten Informationen, die jedoch aus derselben Content- und Produktdatenbasis stammen. SaluVet ist dadurch in der Lage, beide Online-Shops unkompliziert über ein einziges Shop-System zu pflegen und etwa Bestellungen gemeinsam zu verwalten.

Umsetzung von EXCONCEPT

- / Einsatz von Shopware als Multi-Shop-System mit Trennung in zwei Online-Shops: B2B-Shop www.schaette.de und B2C-Shop www.schaette-pferd.de für die spezifische Kundengruppe.
- / Diese Lösung ermöglicht es, Produktinformationen und Zahlungsabwicklungen beider Online-Shops gemeinsam zu koordinieren.



Die Lösung

Automatisierung der Bestellprozesse

Eines der Ziele bei der Erneuerung der E-Commerce-Landschaft war die Optimierung der Bestellprozesse. Dank der Verbindung von Online-Shop und ERP-System konnten die Abläufe weitgehend automatisiert werden. Dadurch verkürzt sich die Verarbeitungszeit von Bestellungen über den Online-Shop und SaluVet konnte seinen Kundenservice weiter verbessern.

Die EXCONCEPT-Lösung

- / Nachdem die Migration aller Bestandsdaten in das neue Shop-System Shopware erfolgte, wurde es anschließend mit dem vorhandenen ERP-System synchronisiert.
- / Mithilfe eigens entwickelter Schnittstellen und einer Datenintegrations-Lösung war die automatische Übertragung von Bestellungen gewährleistet.
- / Auf diese Weise fand der Abgleich der Online-Shop-Kundendaten weitgehend automatisiert statt und ermöglichte insgesamt eine schnelle Bearbeitung der Bestellungen.

Wir versenden mit

Zahlungsmethoden

AGB und Widerrufsbelehrung

Bitte beachten Sie bei Ihrer Bestellung auch unsere **Widerrufsbelehrung**.

Rechnungs- und Lieferadresse

Zahlung und Versand

Weitere Optionen

Artikel	Anzahl	Erhaltene MwSt.	Summe
 Dr. Schaette's Skin Protect Spray Artikel-Nr.: 4307 Sofort versandfertig, Lieferzeit ca. 1-2 Werktage Wundpflegemittel für Pferde mit Phloracetogenin (s. a. Fingerringmätklein und Selbstheil-Einleit) zur Förderung einer gewissen Hautheilung.	1	2,03 €	12,73 €
Summe:			12,73 €*
Versandkosten:			5,00 €*
Gesamtsumme:			17,73 €

Gutschein-Code eingeben

Summe: 12,73 €*
Versandkosten: 5,00 €*
Gesamtsumme: 17,73 €

ZUR WEBSITE

NEU

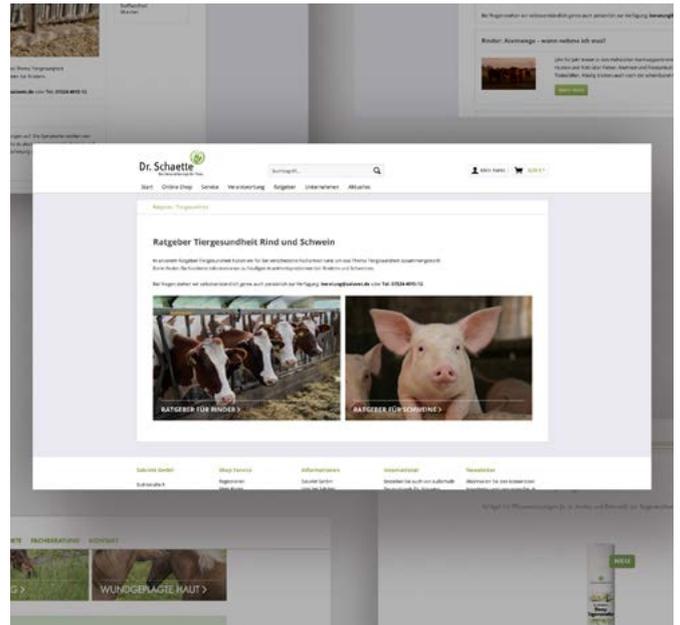
Die Lösung

Mehrwerte für die Zielgruppe schaffen

Passend zu den jeweiligen Kunden bieten die Online-Shops interessante Inhalte rund um die Tiergesundheit. In unterschiedlichen Formaten wie Ratgeber, Erfahrungsbericht, Blog-Artikel und Heilpflanzenlexikon können sich die Nutzer über verschiedene Themen informieren. Darüber hinaus können die Kundengruppen auf ihre Interessen zugeschnittene Newsletter abonnieren.

Die EXCONCEPT-Lösung

- / Umsetzung einer Newsletter-Anbindung, die ein automatisches Management der Zielgruppen möglich machte und so die entsprechenden Informationen zuweisen konnte.
- / Darüber hinaus sind auf der Website und dem Online-Shop mehrere Anmeldeformulare verteilt und denen je nach Ort der Anmeldung eine spezifische Kundengruppe zugewiesen ist.
- / Einrichtung von Themen-Blogs in den Online-Shops folgte. Dadurch können die Mitarbeiter problemlos selbst Inhalte veröffentlichen.



„Ich erlebe das Team von EXCONCEPT in der Zusammenarbeit als einen überaus zuverlässigen, kompetenten und innovativen Partner, der mir zu meinen Fragen und Anliegen im Bereich E-Commerce lösungsorientiert und zielführend zur Seite steht. Zusätzlich macht es Spaß unsere Online-Projekte mit EXCONCEPT zu realisieren.“

Norman Hiltrop
Online Marketing Manager

Die eingesetzten Technologien

Shopware Professional
Online-Shop-Software

AWS
Managed Cloud

EXC Integration Suite
Datenintegrationssoftware

Mailchimp
Newsletter-Software



Das Projekt

Nachdem wir SaluVet bereits erfolgreich mehrere Jahre im Support mit der Pflege ihres Online-Shops betreut haben, unterstützten wir sie natürlich auch gerne umfassend bei diesem Multi-Shop-Projekt.

Zu Beginn erstellten wir nach einer umfangreichen Gesamtkonzeption des Projektes eine erste Grundlage auf Basis von Shopware. Im Anschluss entwickelten wir Schnittstellen, um das vorhandene ERP-System anzubinden. Nach der Umsetzung eines Testshops mit allen wichtigen Bestandteilen wurde eine Prüfung auf Funktionalität durchgeführt. Anschließend realisierten wir den neu gegründeten B2C-Shop

für Pferdebesitzer, der ohne bisherige Kundendaten keine Datenmigration erforderte. Aufgrund des schnellen Livegangs konnte SaluVet daher zeitnah das neue Shopsystem kennenlernen.

Als nächstes setzten wir den Dr.-Schäette-Shop mit dem Vollsortiment um. Da hier das Vorgängersystem Magento abgelöst wurde, war eine Migration aller vorhandenen Daten notwendig. Ebenso waren besondere Erweiterungen einzubauen, weshalb dieser Online-Shop technisch komplexer ist. Dazu zählen die Außendienst-Suche sowie ein Kunden-Fragebogen beim Check-out-Prozess.

