

# Case Study

## Update: Die neue E-Commerce-Plattform der UNI ELEKTRO

- » Erfolgreicher E-Commerce Relaunch
- » Softlaunch nach bereits neun Monaten
- » +29 % durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Online-Umsatzes (seit 2015!)

---

## Rundum neu und gewappnet für die Zukunft: Der Eschborner Großhändler UNI ELEKTRO setzte 2015 unter diesem Motto für seine Kunden einen neuen Onlineshop auf. Die Technik darunter ist die E-Commerce-Plattform SellSite von scireum.

---

E-Commerce im Elektrogroßhandel schreitet mit großen Schritten voran: Immer mehr Artikel werden online bestellt und die Ansprüche der Kunden steigen mit jedem Jahr an. Ein Großhändler muss hier nicht nur gut aufgestellt sein, sondern sich auch **kontinuierlich weiterentwickeln**. Dazu braucht er einen leistungsfähigen Onlineshop und den passenden Dienstleister an seiner Seite. Das Team um Steve Klempin (Leiter E-Business UNI ELEKTRO) hat sich dieser Anforderung angenommen und die gesteckten Ziele erreicht. Diese betrafen alle Bereiche: Technik, Workflows, Design, Skalierbarkeit. Die Basis der neuen Lösung ist die E-Commerce-Plattform SellSite vom süddeutschen Softwarehaus scireum. Vier Jahre nach der großen Umstellung auf die neue E-Commerce-Plattform lässt sich die **erfolgreiche Entwicklung** des neuen Onlineshops der UNI ELEKTRO eindeutig anhand folgender Kennzahlen ablesen: Die **Anzahl der registrierten Kunden** im Shop steigt jährlich um fast 10 Prozent. Auch bei den aktiven Kunden, die **regelmäßig bestellen**, lässt sich ein Wachstum von durchschnittlich 12 Prozent verzeichnen. Darüber hinaus wächst der **Online-Shop-Umsatz** im Schnitt um 29 Prozent pro Jahr und auch bei der **Anzahl der Aufträge** gibt es eine jährliche Steigerung von durchschnittlich 19 Prozent.

**+29%** Onlineumsatz  
durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (seit 2015!)

### Erfolgreicher Relaunch zur Hausmesse von UNI ELEKTRO

Eine Anforderung war die termingerechte Umsetzung des Projekts mit einer **kurzen Projektlaufzeit**: Projektbeginn war Anfang 2014, als ein Prototyp aufgesetzt wurde. Nach 6 Monaten konnte



das Beta-System zur Verfügung gestellt werden und pünktlich zur Hausmesse im September erfolgte der **Softlaunch**. Dank der hohen Nutzerakzeptanz konnte das Altsystem bereits zum Jahreswechsel 2014/2015 abgeschaltet und das neue System offiziell released werden.

“Wir hatten eine sehr konkrete Vorstellung davon, wie die UNI ELEKTRO in Sachen E-Commerce aufgestellt sein soll und damit auch, was der neue Onlineshop leisten muss. Die Einführung der Plattform mit all ihren Features und dem neuem Design innerhalb einer so kurzen Zeit war deshalb eine besondere Herausforderung. Es ging darum, **hochkomplexe Vorgänge** aus dem Elektrogroßhandel abzubilden und an vielen Stellen auch maßgeblich zu verbessern. Das funktioniert nur, wenn entsprechende Erfahrungswerte vorhanden sind, die Technik **flexibel** ist und der Dienstleister **schnell reagiert.**”



*Steve Klempin*

*Leiter E-Business UNI ELEKTRO*

### **Agiles Projektmanagement und kontinuierliche Weiterentwicklung**

Auch wenn SellSite im Standard bereits viele wichtige Features zur Verfügung stellt, ist eine kontinuierliche **kundenspezifische Weiterentwicklung** notwendig. Dazu hat sich als Best-Practice herausgestellt, Fehler und Neuentwicklungen in kleine Pakete zu schnüren um diese Schritt um Schritt abzuarbeiten.

“Ein beachtlicher Umfang an Features ist im Standard von SellSite enthalten, zudem sind Anpassungen an **individuelle Anforderungen** schnell und ohne großen Aufwand möglich.”

*Martin Königshausen*

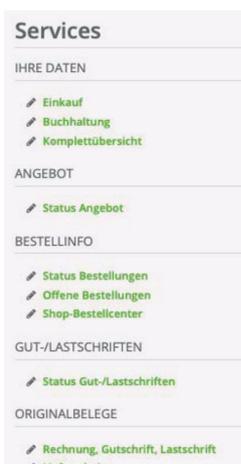
*Projektleiter E-Commerce UNI ELEKTRO*



## Ausgewählte Features

### Echtzeitanbindung: Alle relevanten Informationen on demand verfügbar

SellSite soll in bestehende Workflows optimal eingebunden werden. Daher ist die Integration von beispielsweise **Auftrags- und Angebotsstatus** aus SAP ein wichtiges Feature. Die Artikel werden mit **Echtpreisen** und **realer Verfügbarkeit** angezeigt. Um den Shop zu nutzen, wird der **Nutzerlogin** sowie die **Berechtigungen** mit den Daten aus dem SAP abgeglichen.



### Customer Self Services

SellSite kann auch als **Informationsplattform** genutzt werden. Damit wird den Nutzern Zugriff auf den **Status von Angeboten, Bestellungen** sowie **Gut-/ Lastschriften** ermöglicht.

### Artikel im Mittelpunkt für beste Kaufberatung

SellSite bietet die Möglichkeit bei den Artikeln **Alternativ-, Cross-Selling- und Nachfolgeartikeln** anzuzeigen und zu verlinken. So wird dem Kunden beste **Kaufberatung** ermöglicht.

Zubehöreffempfehlung für Sie:



517295161 ANT07-10M 7dB Antenne mit 10m Anschluss

Lieferanten-Type: ANT07-10M

85,99 EUR  
69,99 EUR  
(exkl. MwSt.)

WIRD FÜR SIE BESTELLT

je 1 ST

In den Warenkorb

01722089 EBR23 Einbaurahmen Edelstahl für UP-Mo

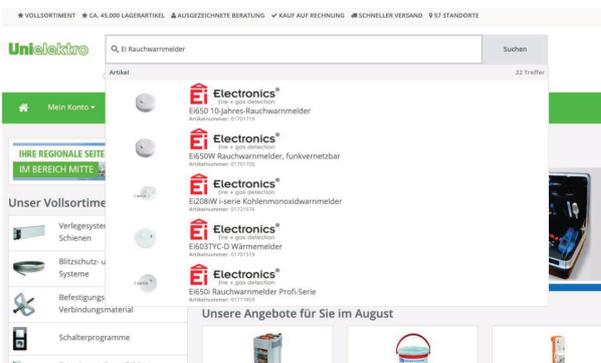
Lieferanten-Type: EBR01

119,99 EUR  
99,99 EUR  
(exkl. MwSt.)

WIRD FÜR SIE BESTELLT

je 1 ST

In den Warenkorb

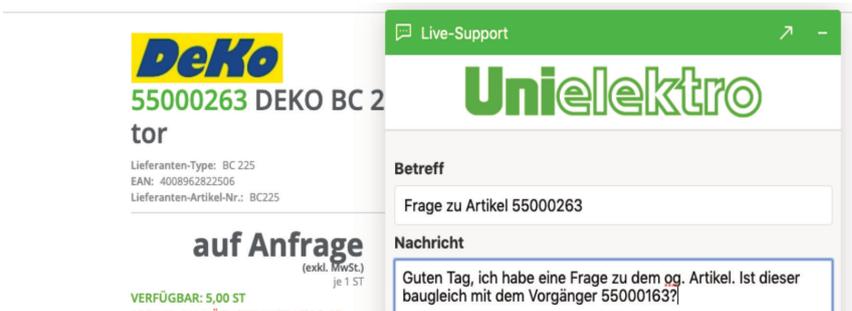
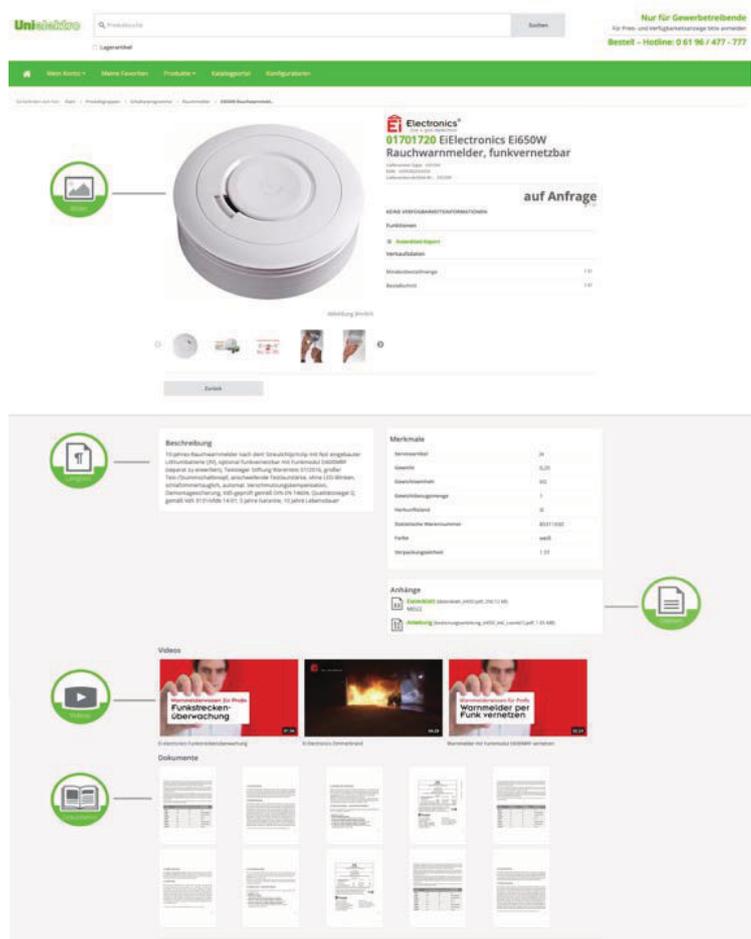


### Sofort richtigen Artikel finden durch smarte High-Performance-Suche

SellSite unterstützt mit seiner **intelligenten Suchtechnologie** den Nutzer dabei schnell und einfach den gewünschten Artikel zu finden.

## On demand Produktinformationen der Hersteller dank OXOMI- Integration

Die Integration von OXOMI, der Plattform für Produkt- und Marketinginformationen, ermöglicht es, alle dort **von Herstellern** für die UNI ELEKTRO bereitgestellten Informationen **direkt auf den Artikeldetailseiten** anzuzeigen. Auf diese Weise kann dem Kunden ein **top Service** geboten werden, ohne die Daten manuell in SellSite pflegen zu müssen.



## Integrierter MEMOIO Live-Chat für bestmöglichen Kundenservice

Um ihren Kunden **direkt im Shop ohne Kanalwechsel weiterhelfen** zu können und damit **Barrieren zum Einkauf abbauen**, ist im SellSite Shopsystem der UNI ELEKTRO mittlerweile ein **Live-Support-Chat** integriert. Dahinter steckt ebenfalls ein Produkt der scireum GmbH: **MEMOIO - ein B2B-Messenger**, der perfekt in Unternehmensprozesse integriert werden kann.



## UNI ELEKTRO – Persönliche Betreuung, schnelle und sichere Lieferung

**UniElektro**

Als professioneller Dienstleister im Elektrogroßhandel legen wir sehr großen Wert auf eine fachlich kompetente, freundliche Beratung und Betreuung unserer Kunden. Aus diesem Grund arbeiten wir hart daran, uns in allen Bereichen ständig weiterzuentwickeln.

**scireum**  
[skIRÉ:ʊm]

### Über die scireum GmbH:

Die scireum GmbH ist ein innovatives Software- und Beratungs-unternehmen mit Sitz in Remshalden. Das Geschäftsfeld ist die Softwareentwicklung, mit den Schwerpunkten Handelsinformationssysteme und E-Commerce. Die scireum GmbH ist eigenständig und durch Andreas und Michael Haufler inhabergeführt. Als professioneller Dienstleister im Elektrogroßhandel legen wir sehr großen Wert auf eine fachlich kompetente, freundliche Beratung und Betreuung unserer Kunden. Aus diesem Grund arbeiten wir hart daran, uns in allen Bereichen ständig weiterzuentwickeln.



#### Interesse geweckt?

Fabian Spangenberg  
Unternehmenskommunikation  
Tel.: 07151 / 90316 – 10  
fas@scireum.de

**scireum**  
[skIRÉ:ʊm]

Stand: November 2019  
Eisenbahnstraße 24 | 73630 Remshalden | <http://www.scireum.de>