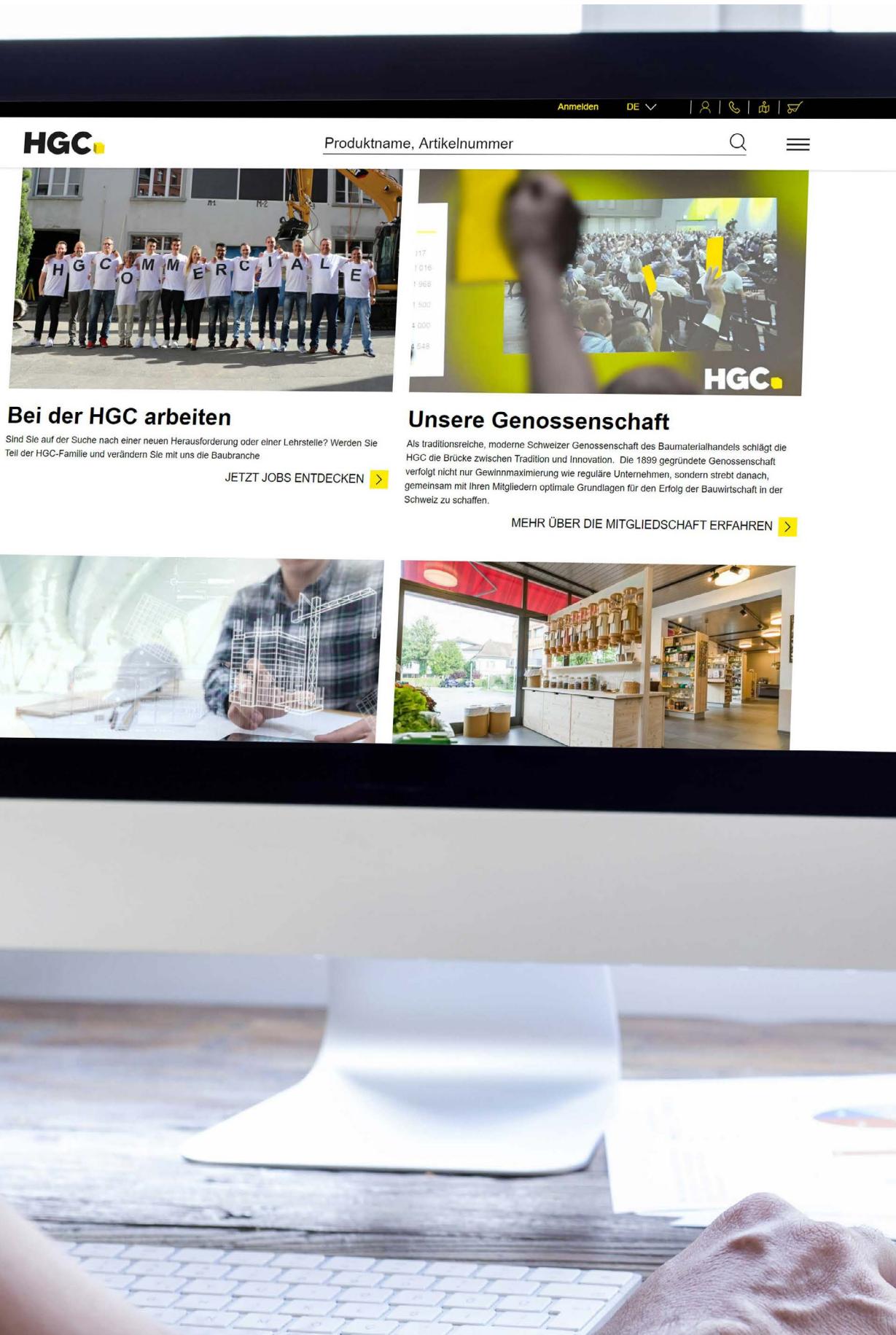




Smarte E-Commerce- & Corporate-Plattform mit der SAP Commerce Cloud für HGC



Neuer Baumaterial-Onlineshop und Inspiration für Wand- und Bodenbeläge in einer Plattform vereint

Die Baubranche ist im Wandel. Um den aktuellen Entwicklungen gerecht zu werden, treibt der Baumaterialhändler HGC die digitale Transformation im Unternehmen voran – gemeinsam mit valantic.

Mit einer **integrierten Commerce- und Corporate-Plattform** ist HGC für die Zukunft im **B2B-Onlinehandel** gerüstet. Mehr noch: Es wird ein digitaler Raum für Inspiration und wertvollen Content geschaffen, der branchenweit seinesgleichen sucht. **SAP Commerce Cloud** bildet die verlässliche technologische Basis.

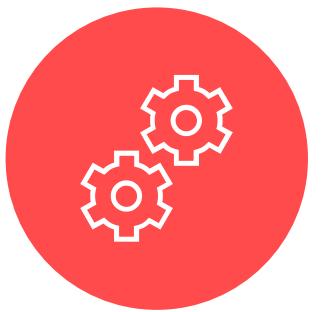


HGC: Einfach und effizient bauen

HG COMMERCIALE (HGC) ist mehr als ein Händler für Baumaterial. Die unabhängige Handelsgenossenschaft des Schweizerischen Baumeisterverbandes versteht sich als Dienstleister rund um das Thema Bauen. HGC ist hauptsächlich im B2B-Handel tätig. Insbesondere im Bereich Wand- und Bodenbeläge wird aber zunehmend auch die Endkundschaft angesprochen.

- 3700 Mitglieder aus der Baubranche, welche größtenteils auch Kunden sind
- Firmen aus allen Bausparten
- Produktsortiment: Baumaterial sowie Wand- und Bodenbeläge
- Branchenfokus: **B2B-Onlinehandel**

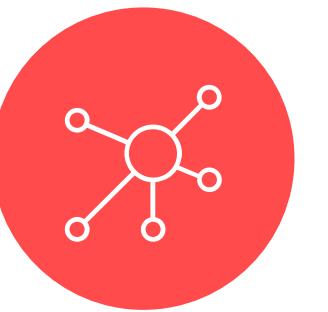
Projekt-Ziele



INTEGRIERTE
PLATTFORM FÜR DIE
BEREICHE
„COMMERCE“ UND
„CORPORATE“
SCHAFFEN

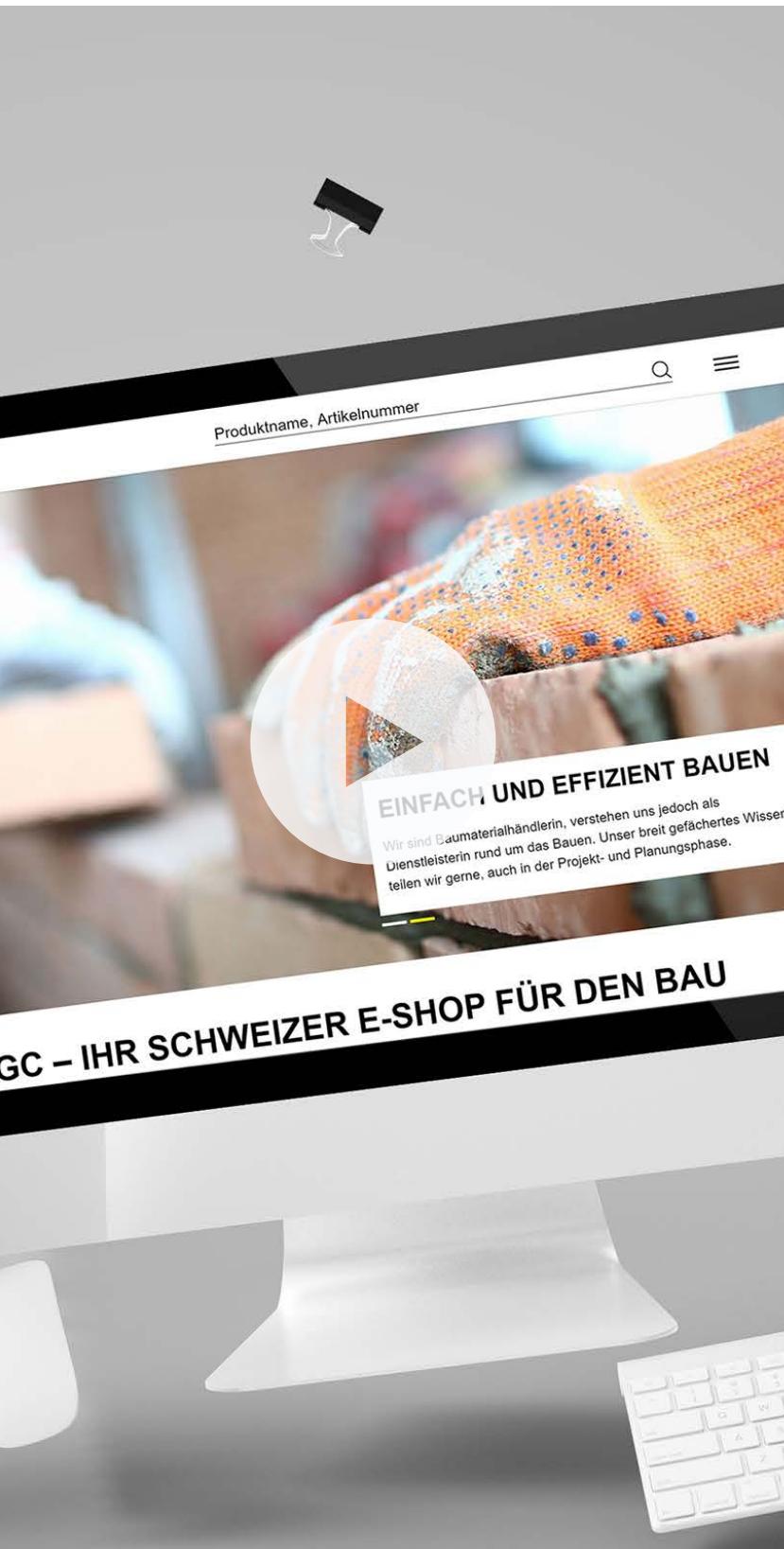


ONLINESHOP
KOMPLETT ERNEUERN



KONSEQUENTE
OMNICHANNEL-
AUSRICHTUNG FÜR EIN
HÖHERES
MARKTVOLUMEN
VERFOLGEN





Die Herausforderung

Handwerksunternehmen, Bauplaner*innen, diverse private Auftraggeber*innen und die Öffentlichkeit – jede Zielgruppe hat ihre eigenen Bedürfnisse. Und genau darin lag eine Herausforderung für HGC und valantic: die individuellen Anforderungen bestmöglich zu erfüllen und in die neue Plattform zu integrieren.

Keine Google-Indizierung, fehlende UI-Optimierung und schlechte Performance: Die Mängel des alten Shops wurden im Rahmen des Projektes beseitigt.

Der neue Onlineshop hebt den **digitalen Verkaufskanal für das Baumaterialiengeschäft** auf ein neues Level. Wer Produkte leicht findet, bestellt gerne wieder. Ein Buying-Center mit unterschiedlichen Rollen und entsprechenden Berechtigungen soll das künftig sicherstellen.

Damit rücken auch Themen wie stärkere Kundenbindung oder mehr Effizienz in den Fokus.

Mit 40 stationären Verkaufsstellen und 18 Ausstellungen für Wand- und Bodenbeläge ist als letzte Herausforderung sicherlich die konsequente **Omnichannel-Ausrichtung** zu nennen.

Die Lösung

Usability, Technology, Digital Commerce und **Productivity** – vier Fokusthemen, die HG COMMERCIALE und valantic gemeinsam angegangen sind. Dabei galt es, die Bedürfnisse sehr unterschiedlicher Zielgruppen zu berücksichtigen. Genauso wie die Besonderheiten des B2B-Onlinehandels.

Fokus Usability

- User-driven Design
- Informationsarchitektur auf Basis von Zielgruppeninterviews
- branchenspezifische Navigation
- Suche über gesamte Plattform als Kernfunktionalität, und weitere clevere Features

Fokus Technology

- High-Performance-Shop skaliert und mit zero Downtime in der SAP Commerce Cloud basierend auf Azure Cloud
- W3C-konform für Barrierefreiheit
- responsives Design
- SAP Commerce für Shop und CMS als Plattform vereint und integriert in SAP, MeDaPro PIM und Salesforce
- SEO-optimierte Plattform
- auf Baubranche ausgerichteter Login-Mechanismus als gesicherte Applikation in der SAP Commerce Cloud

Fokus Digital Commerce

- Multi-Warenkorb
- Bestelllisten mit Company Sharing
- Mengen-Einheitenrechner
- delegiertes Administrations- und Benutzermanagement
- Bestell- und Dokumenthistorie
- Analyse und Statistik-Set zur Ableitung und Optimierung der Absprünge und Umsatzerhöhung (KPI)

Fokus Productivity

- Neugestaltung von Registrierungsablauf und Bestellabwicklungsprozessen
- Ziel: Neukundenbearbeitung von 2 Wochen auf 4 Stunden optimieren
- automatische Bestellabwicklung
- Plattformqualität und Stabilität



Vorteile für den Kunden



BRANCHENSPEZI-
FISCHE INSPIRATION
UND INFORMATION



OPTIMIERTE
REGISTRATION UND
BESTELLPROZESSE



PERSONALISIERTE
SERVICE-LÖSUNGEN IM
BUYING-CENTER

Ergebnisse auf einen Blick

Das sind die wesentlichen Bestandteile der neuen E-Commerce- & Corporate-Plattform:

- **Integration zweier Welten:** Baumaterial-Onlineshop und Inspirations-Plattform für Wand- und Bodenbeläge
- **Komplexes Benutzermanagement:** Multiuser mit verschiedenen Berechtigungen und Use Cases
- **Vereinfachte Neuregistrierung:** von 2 Wochen Bearbeitungszeit auf 4 Stunden reduziert
- **Multiwarenkorb:** Buying-Center, das für verschiedene Projekte gleichzeitig einkauft
- **Bestellung über Company-Listen**
- **Einheitenrechner:** Wie viele Verpackungseinheiten werden für welche Fläche benötigt?
- **Warenverfügbarkeit:** nach Lokalität und Lieferfähigkeit ausgespielt
- **Kundenspezifische Preise:** Listenpreis, Nettopreis und individueller Rabatt nach Objekten ausgegeben





Präsentation an der SAP NOW Switzerland: Einblicke in die Projektumsetzung

An der SAP NOW Switzerland durfte die erfolgreich gelauchte Plattform einem großen Publikum vorgestellt werden. Manuel Hutter und Thomas Schwarz berichten im Interview über ihre persönlichen **Highlights**, die größten **Herausforderungen** und geben wertvolle **Tipps** für eine gelungene Projektumsetzung. Thomas Schwarz verrät auch, dass das Projekt auf keinen Fall abgeschlossen ist und gibt einen Ausblick auf die nächsten Etappen.

Über valantic CX

Die Division valantic CX schafft begeisternde Kundenerfahrungen über alle Touchpoints und Systemgrenzen hinweg. Als systemagnostischer Berater und Umsetzer ist valantic der Entwicklungspartner für digitale Lösungen und Plattformen in den Bereichen Marketing, Sales, Commerce, CRM und Data-Driven-Marketing. Dabei setzt valantic auf Best-in-Class-Partner wie SAP, Pimcore, Magento, Spryker, Shopware u.v.m. sowie die neusten Technologien und Frameworks.

Sie wollen mehr erfahren?

Weitere Informationen
finden Sie auf unserer Website unter:



valantic.com/digital-business/

oder sprechen Sie uns an!



info@cec.valantic.ch



+41 71 313 55 70

