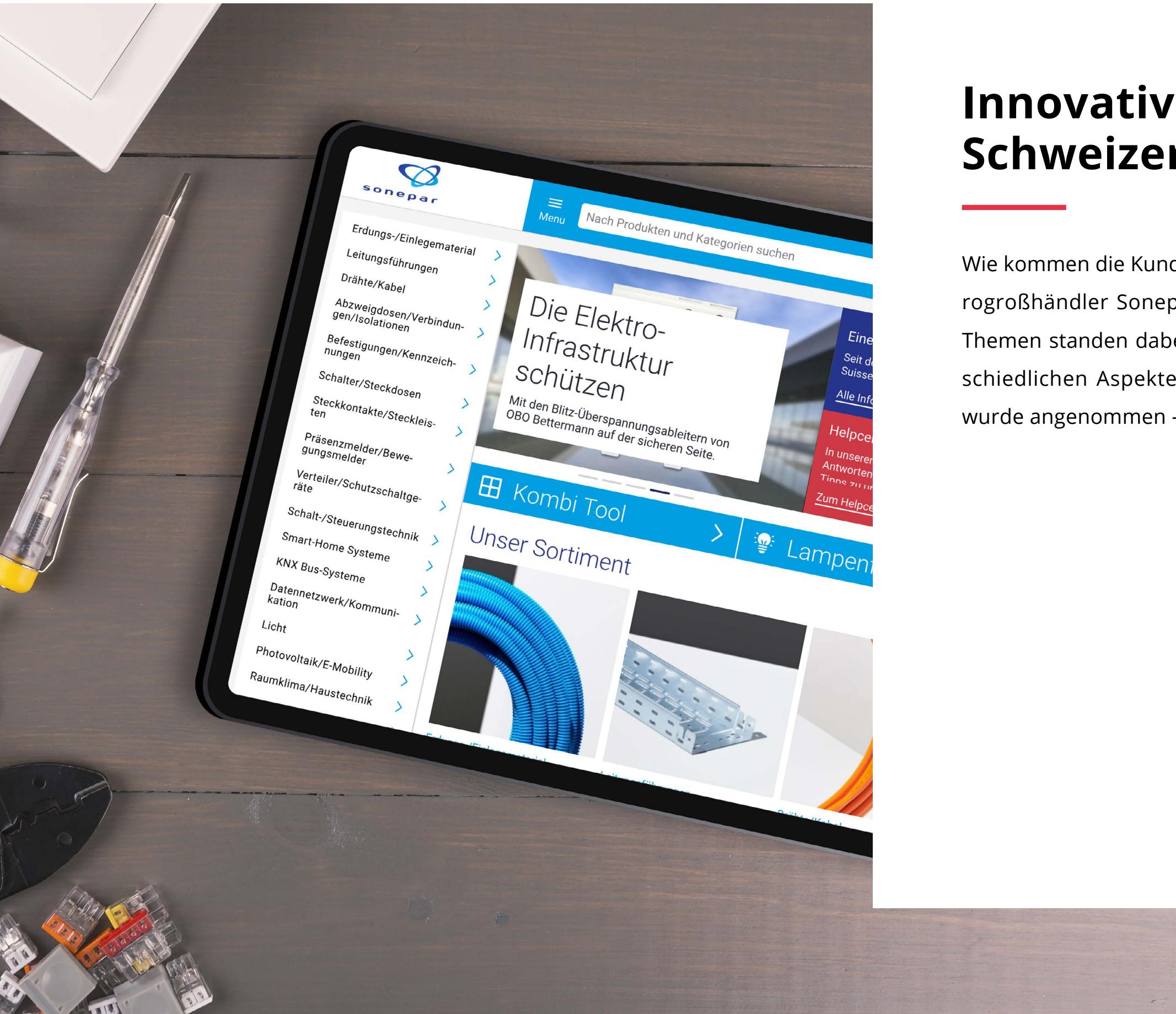


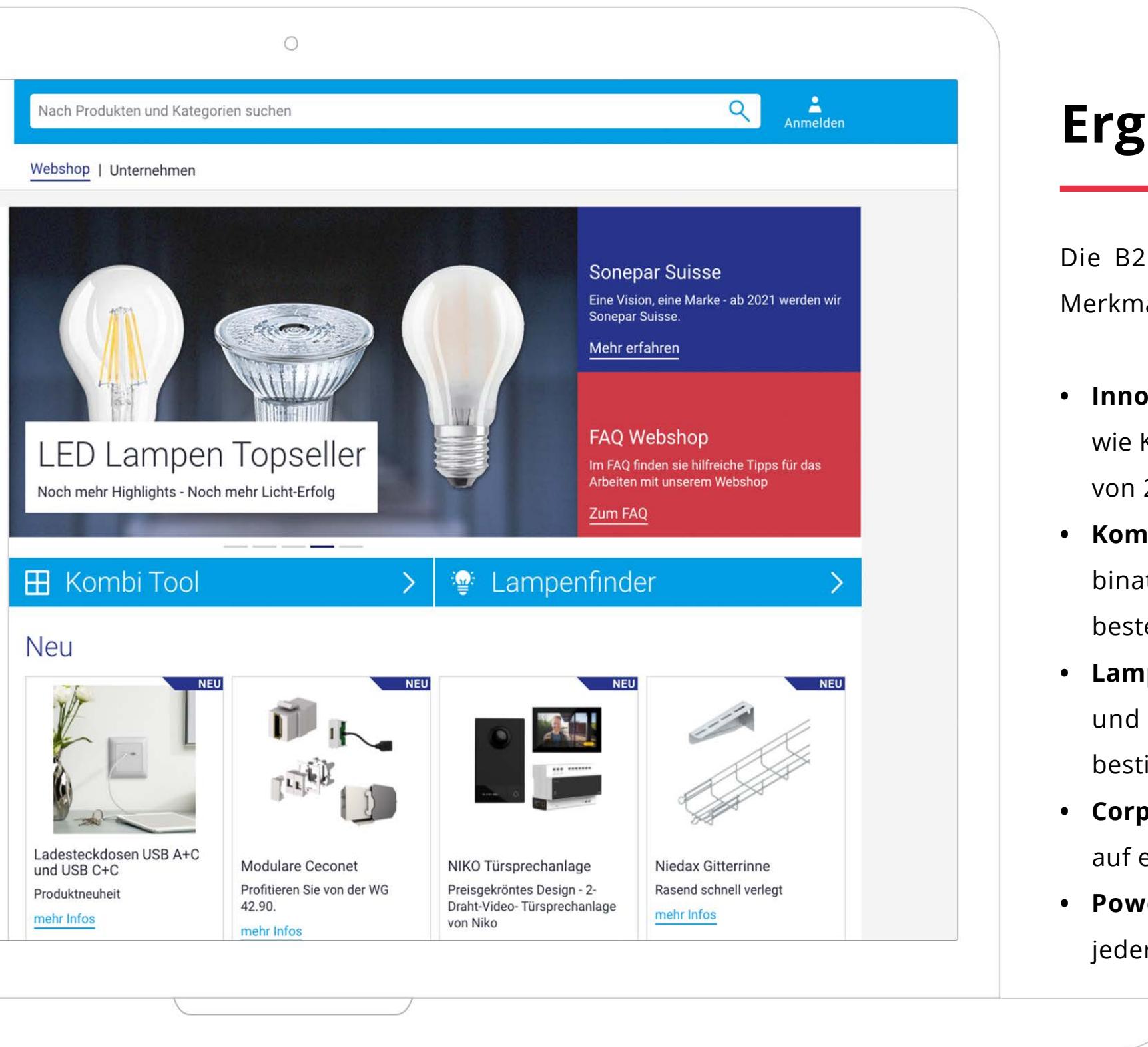


B2B-Spryker-Plattform für Sonepar Suisse



Innovative B2B-Plattform für den Schweizer Elektro-Großhandel

Wie kommen die Kund*innen noch schneller ans Ziel? Dieser Frage ist der Elektrogroßhändler Sonepar Suisse gemeinsam mit valantic nachgegangen. Zwei Themen standen dabei im Fokus: Digital Commerce und Productivity in unterschiedlichen Aspekten. Die Herausforderung der optimalen Nutzerführung wurde angenommen – und mit Bravour gemeistert.



Ergebnisse auf einen Blick

Die B2B-Online-Plattform von Sonepar Suisse begeistert mit folgenden Merkmalen:

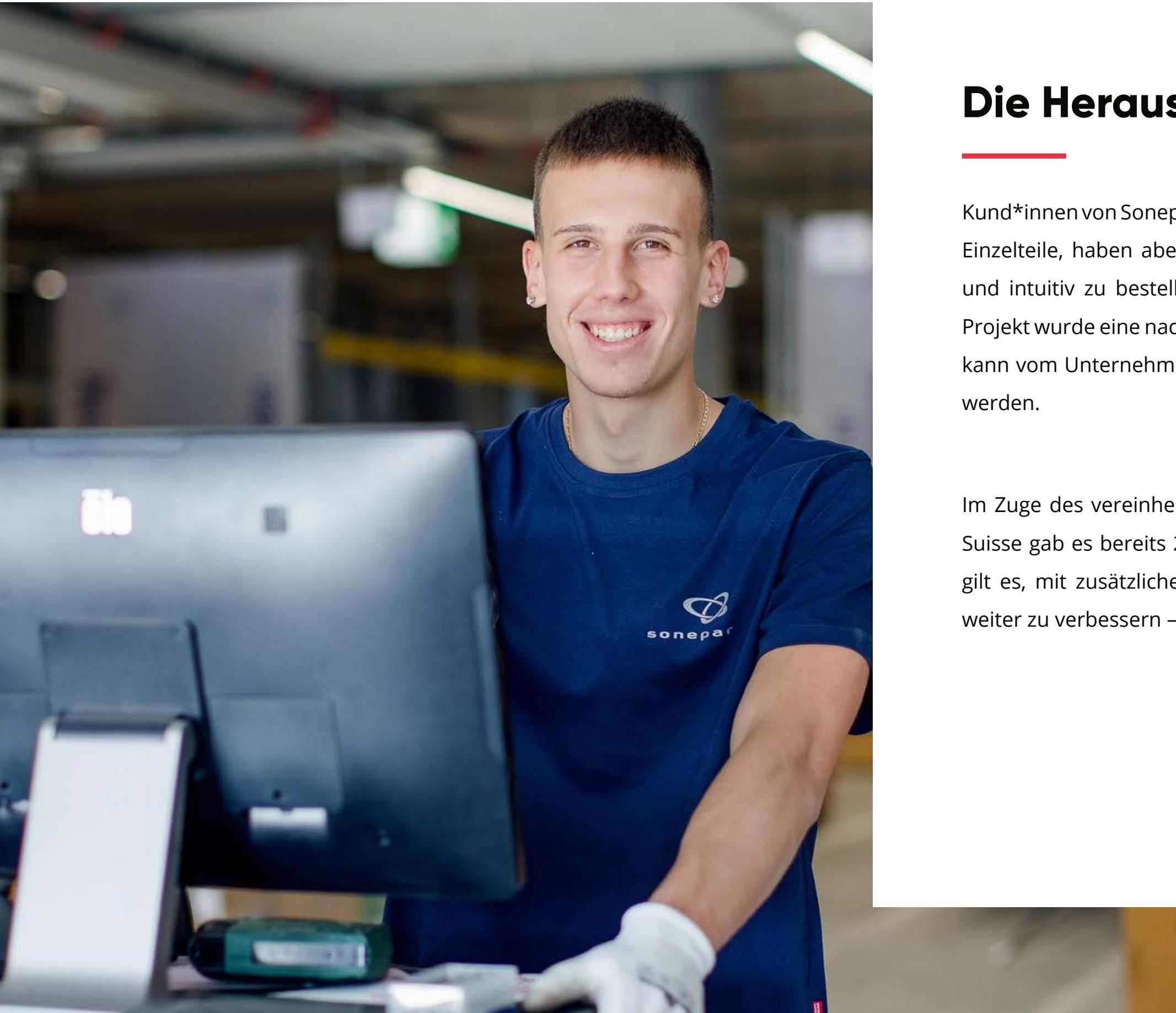
- **Innovatives Navigationskonzept:** Die Produkte sollen so auffindbar sein, wie Kund*innen danach suchen. Dafür galt es, das enorme Produktpotfolio von 220.000 Artikeln nutzerfreundlich darzustellen.
- **Kombitool:** Mit dem Kombitool können Kund*innen beliebige Schalterkombinationen per Klick oder Drag & Drop individuell zusammenstellen und bestellen.
- **Lampenfinder:** Der Lampenfinder ist mit einer Suchfilter-Seite ausgestattet und unterstützt Kund*innen dabei, das richtige Leuchtmittel für eine bestimmte Lampe zu finden.
- **Corporate und Commerce:** Die beiden Bereiche verschmelzen harmonisch auf einer Seite.
- **Power Features:** Ähnlich wie in einem ERP-System haben Kund*innen jederzeit Einblick in Bevorratung und Bestellhistorie.

Über Sonepar Suisse

Sonepar Suisse gehört zu den führenden Unternehmen im Schweizer Elektrogroßhandel. Das Unternehmen beschäftigt über 450 Mitarbeitende an 14 Standorten in der ganzen Schweiz und vertreibt elektrotechnische Produkte und Lösungen.

Daneben profitieren Kunden von umfassenden Service-, Beratungs- und Logistikleistungen. In den Bereichen Licht und erneuerbare Energien bietet Sonepar eine umfassende Beratung und Projektbegleitung an. Sonepar Suisse ist Teil der französischen Sonepar Gruppe, die in über 40 Ländern aktiv ist und rund 45'000 Mitarbeitende beschäftigt.





Die Herausforderung

Kund*innen von Sonepar Suisse wickeln komplexe Projekte ab und benötigen viele Einzelteile, haben aber oft keine eigene Lagerhaltung. Die Möglichkeit, einfach und intuitiv zu bestellen, hat daher oberste Priorität. Mit dem Replatforming-Projekt wurde eine nachhaltige und fortschrittliche Systembasis geschaffen. Diese kann vom Unternehmen jederzeit an individuelle Kundenbedürfnisse angepasst werden.

Im Zuge des vereinheitlichten Unternehmensauftritts unter der Brand Sonepar Suisse gab es bereits 2020 ein Redesign der Website inklusive Onlineshop. Nun gilt es, mit zusätzlichen Funktionalitäten die Benutzerfreundlichkeit des Shops weiter zu verbessern – unter anderem durch die Optimierung des Kombitools.

Die Lösung

Ziel des Projekts war die Schaffung einer auf Effizienz optimierten Online-B2B-Plattform, die perfekt auf die Bedürfnisse von Elektriker*innen ausgerichtet ist. Das kundenzentrierte Navigationskonzept setzt dabei neue Maßstäbe. Clevere Features und Services wie das Kombitool oder der Lampenfinder erleichtern die teilweise sehr komplexen Bestellungen.

Dank der Optimierungen am Kombitool und dem neuen Navigationskonzept mit One-Click-Philosophie kommen Kund*innen von Sonepar Suisse künftig noch schneller ans Ziel. Als ERP-ähnliches Gebilde stellt der B2B-Spyker-Shop volle Bestelltransparenz sicher und bietet verlässliche Tools zur individuellen Selbstverwaltung.



Nach Produkten und Kategorien suchen

Webshop | Unternehmen

Die Vorteile des verbesserten Kombitools bestehen in:

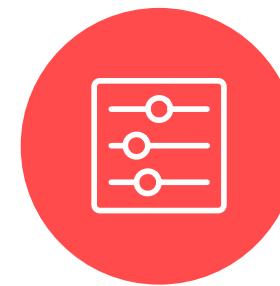
Produkt	Bestellmenge	Aktionen
Blindabdeckung	1 Stück	
Raumthermostat ohne Schalter, 24VAC/DC	1 Stück	
Raumthermostat mit Schalter	1 Stück	
Signallampe ohne Kalotte		
DALI Power-Drehgeber		
Drehzahlsteller, 20-400 VA		

Herzstück: das Kombitool



Usability

Schnelle und effiziente Bestellung für Techniker*innen.



Grenzenlose Individualisierungsmöglichkeiten

Spezielle Anforderungen können im Handumdrehen visualisiert, geplant und bestellt werden.



Volle Preistransparenz

Kund*innen wissen jederzeit, was die individuelle Produktkonfiguration kostet.

Gut zu wissen: Ein Teil der Bestellung wird über die eigene Logistik direkt ab Lager geliefert oder aus einzelnen Bestandteilen in der Logistik konfektioniert. Das gewährleistet Lieferzuverlässigkeit. Zudem wird die Warenverfügbarkeit abhängig vom Standort der Kund*innen angezeigt – samt

der schnellsten Lieferstrecke. Darüber hinaus sind aber auch andere Lager und alle Abholstandorte ersichtlich, damit die Lieferplanung selbstständig gesteuert werden kann.

Feature: Der Lampenfinder

Mit dem Lampenfinder findet man schnell zum passenden Leuchtmittel:

- Visuelle Filter: Statt einer Dropdownliste werden die Filter der Sockel und Formen mit Bildern angezeigt.
- Keine Suche ohne Resultate: Die Filter sind abhängig zueinander. Mit jeder Auswahl eines Filters wird berechnet, welche Filterkombinationen damit möglich sind und nur noch diese werden dem*r Benutzer*in angezeigt.
- Mehrfachfilter: Es können pro Filterkriterium mehrere Filter gleichzeitig angewendet werden.
- Erweiterbare Filter: Filterkriterien können erweitert werden. Es kann nach jedem Attribut der Produkte gefiltert werden.

Fokus Digital Commerce

- Großteil der Transaktionen über das Kombitool
- Effizienz als übergreifendes Element
- User-optimierte Navigation und Bedienung
- Fokus der Vertriebsstrategie auf den Online-Kanal
- Prozesskostenoptimierung und Wertsteigerung für die
Kundschaft und das Unternehmen

The screenshot shows a B2B e-commerce interface for Sonepar Suisse. At the top, there's a search bar with the placeholder "Nach Produkten und Kategorien suchen" and a "Sortiment" dropdown. Below the header, there are two categories: "Tellur" and "EDIZIOdue FMI". A horizontal ellipsis and a filter icon are also present. The main area displays a grid of products, each with a small image, a quantity selector (checkbox labeled "Menge") followed by "1 Stück", and a "Details" button. The products shown include various electrical components like switches and thermostats. On the left, a sidebar titled "Filter" lists categories such as Top, Schalter, Taster, Steckdosen, Kleinkombi, Multimedia, KNX, and Uni.Taster. On the right, a table titled "Einsätze" lists items like "Blindabdeckung", "Raumthermostat ohne Schalter, 24VAC/DC", "Raumthermostat mit Schalter", "Drehzahlsteller, 20-400 VA", and "Gong elektronisch, 230 V". Each item has a corresponding image and a "Details" button.



Fokus Produktivität

- schlankes Navigationskonzept mit One-Click-Philosophie
- kundenfreundliche und intelligente Suche
- Genehmigungs-Workflows direkt im Shop
- volle Transparenz in der Warenortung
- individuelle Preisanzeige für unterschiedliche Objekte: Normalbestellungen vs. Großmengen
- jederzeit verfügbare Informationsbelege (AB, LS und RE)
- Anlegen neuer Orte mit automatischer Prüfung im ERP und Ermittlung der Geokoordinaten
- Selbstverwaltung der Organisation mit eigenem User- und Rechtesystem
- elektronische Anfragenplatzierung und individuelle Angebotslegung samt direkter Bestellmöglichkeit
- Merklisten, Bestellhistorie und Multi-Warenkorb zur effizienten Wiederbestellung

Die Umsetzung

Mit dem E-Commerce-Projekt von Sonepar Suisse hat valantic einen der ersten B2B-Spryker-Shops realisiert. Dabei wurde der namhafte Kunde aktiv in die Entwicklung eingebunden. Spryker bietet eine innovative und flexible Platform-as-a-Service-Lösung mit über 900 API-basierten Modulen.

Der Projektablauf gestaltete sich wie folgt:

- Durchführung von Kund*innen-Interviews
- Interview und Workshop mit der Geschäftsleitung
- Workshop mit Marketing, Vertrieb und Produktmanagement
- Aufbereitung von User Storys
- Erstellung von Designs
- Unterstützung in der Content-Aufbereitung
- Erarbeitung einer Roadmap mit Meilensteinen für die nächsten 3 bis 5 Jahre





„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*innen individuelle Verwaltungsmöglichkeiten und Tools zum Selbstmanagement.“

David von Ow
CEO Sonepar Suisse

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

