



Success Story

Von der Vision zur Umsetzung

Systemauswahl & eCommerce Transformation
bei Ensinger Teil 1

Inhalt

1. Ausgangslage	3
2. Spezielle Herausforderungen am Projektstart	4
3. Unser Lösungsansatz	6
3.1 Project Discovery	6
3.2 Product Scoping	7
3.3 Anbieterauswahl	8
4. Projektergebnisse und Learnings	11
5. Fazit	12

1. Ausgangslage

Ziel der Zusammenarbeit zwischen Ensinger und Smart Commerce war die sorgfältige Evaluation eines technischen Ökosystems für das Onlinegeschäft des Unternehmens. Bei einem international agierenden Akteur wie Ensinger gehören dazu in der Regel umfassende Services wie Produktdatenmanagement, Content-Management, Online-Kundenportal und viele weitere.

Ensinger hatte in der Vergangenheit bereits mit anderen Dienstleistern auf das gleiche Ziel hingearbeitet, doch mit unzufriedenstellenden Ergebnissen. Das Smart Commerce Business Consulting-Team entschied sich deshalb im ersten Schritt für die Durchführung einer Requirements-Engineering Workshop Reihe. Ziel dieser war, mittels Project Discovery und Product Scoping eine umfassende Anforderungsmatrix aufzustellen und die Wahl des richtigen eCommerce-Shopsystems, welches das Herzstück von Ensingers Onlinevertrieb darstellt, zu ermöglichen.

Ensinger

Die Ensinger Gruppe beschäftigt sich mit der Entwicklung, Fertigung und dem Vertrieb von Compounds, Halbzeugen, Composites, Fertigteilen und Profilen aus technischen Kunststoffen. Die Weiterentwicklung bewährter Fertigungsverfahren, neue Anwendungen und die internationale Expansion haben dem Familienunternehmen einen Platz in der ersten Reihe seiner Branche verschafft.

Branchen: Maschinen- und Anlagenbau, Bauindustrie, Automobilindustrie, Medizintechnik, Luft- und Raumfahrtindustrie, Erdölgewinnung, Elektrotechnik und viele andere Industriezweige.



Gründungsjahr: 1966



Mitarbeiter: 2700



Standorte (global): 34



Umsatz: ca. 616 Mio. €

2. Spezielle Herausforderungen am Projektstart

In den Anfangszügen des Projekts stellten sich einige Besonderheiten heraus, die für den weiteren Projektverlauf von großer Relevanz sein sollten.

Das Digital Business Consulting-Team von Smart Commerce musste gleich zu Projektbeginn eine Reihe von Herausforderungen lösen. Die erste bestand darin, dass es nicht als erster Dienstleister mit der Umsetzung der Aufgabe betraut worden war. Damit ergab sich ein enges verbleibendes Zeitfenster von lediglich 14 Wochen, um die komplexen Aufgaben zu übernehmen und abzuschließen.

Eine Priorität der Stakeholder auf Ensingerseite war es, auf den Vorarbeiten der vorherigen Dienstleister aufzubauen und demnach Workshops nicht unnötig erneut durchzuführen. Somit mussten alle bis zum Zeitpunkt ausgearbeiteten Materialien intensiv gesichtet und geprüft werden.

Eine weitere Herausforderung ergab sich aus der Unternehmensstruktur von Ensinger. Das Unternehmen agiert global und führt eine breite Produktpalette. Im Zuge des Geschäftswachstums entstanden viele individuelle Unternehmenssparten, mit jeweils selbstständigen Vertriebsprozessen. Das Team stand vor der komplexen Aufgabe, die diversen Sparten mit ihren individuellen Anforderungen und Vertriebs-, Verkaufs- und Marketingstrategien, zukünftig enger zusammenzubringen.



Smart Insights: Für Einblicke in weitere eCommerce Projekte, schauen Sie gern auf unserer Website vorbei.

Dementsprechend sollten aus allen Bereichen Stakeholder in den Prozess involviert sein, deren Anforderungen und Ziele in die Betrachtungen eingehen. Die breite Produktpalette von Ensinger setzt sich aus herkömmlicher Katalogware, individuellen Zuschnitten sowie Sonderfertigungen, mit verschiedenen Fertigungsverfahren zusammen. Im ersten Schritt des Digitalisierungsprojekts sollte der Fokus auf der Umsetzung eines neuen Onlineshops für Katalogware liegen. Langfristig ist das Ziel, auch Zuschnitte, Schüttware, Filamente oder Anfertigungen über dasselbe System vertreiben zu können.

Es bleibt zu erwähnen, dass Ensinger bis dahin durchaus eCommerce betrieben hat. Durch historisch gewachsene Strukturen geschah dies allerdings mit viel Eigenentwicklung, einem intern angepassten SAP-Shop und auf Grund von Teamveränderungen teilweise schwierigen Schnittstellen.

Das Projekt gliederte sich anfangs in sechs, später in vier Teilprojekte, die Smart Commerce koordinierte und umsetzte. Das übergeordnete Projektziel war, ein skalierbares Fundament mit einheitlichen eCommerce Prozessen aufzubauen.



Zusammenfassung Herausforderungen:

1. Projektübernahme von vorherigem Dienstleister
2. enges Zeitfenster
3. komplexe Unternehmens- und Vertriebsstrukturen
4. IT Landschaft mit hohem Grad an Eigenentwicklung und schwierigen Schnittstellen

Ziel: Vereinheitlichen der eCommerce Prozesse, Implementierung eCommerce Plattform

3. Unser Lösungsansatz

3.1 Project Discovery

Die erste Maßnahme bestand aus einer Workshopserie, in der sich das Team intensiv mit dem Unternehmen Ensinger auseinandersetzte.

Während dem Project Discovery Workshop legte das Digital Business Consulting Team von Smart Commerce das Fundament für eine erfolgreiche Umsetzung aller Projektteile. Das Ziel dieser Phase war das Kennenlernen des Unternehmens, aller Ansprechpersonen und der Projektlandschaft bei Ensinger. Gemeinsam wurde eine übergeordnete Projektvision und ein gemeinsamer Arbeitsmodus definiert. Dieser sah wöchentliche Abstimmungen und klare Aufgabenverteilungen vor. Auch Terminplanungen wurden langfristig festgezurr. Um das definierte Ziel zu erreichen, sollte außerdem erfolgreich eine Übersicht aller Entscheidungs- und Interessenträger abgebildet werden. So konnten direkt zu Beginn entscheidende Fragen beantwortet werden: Wer wird das System letztlich nutzen und wer trifft die Entscheidung über den Projekterfolg?

Abschließend konzentrierte sich das Projektteam auf die Value Proposition und die Customer Journey, um ein tiefgehendes Verständnis dafür zu schaffen, wie Ensingers Kunden denken, was sie brauchen und was sie von einer eCommerce-Lösung erwarten.



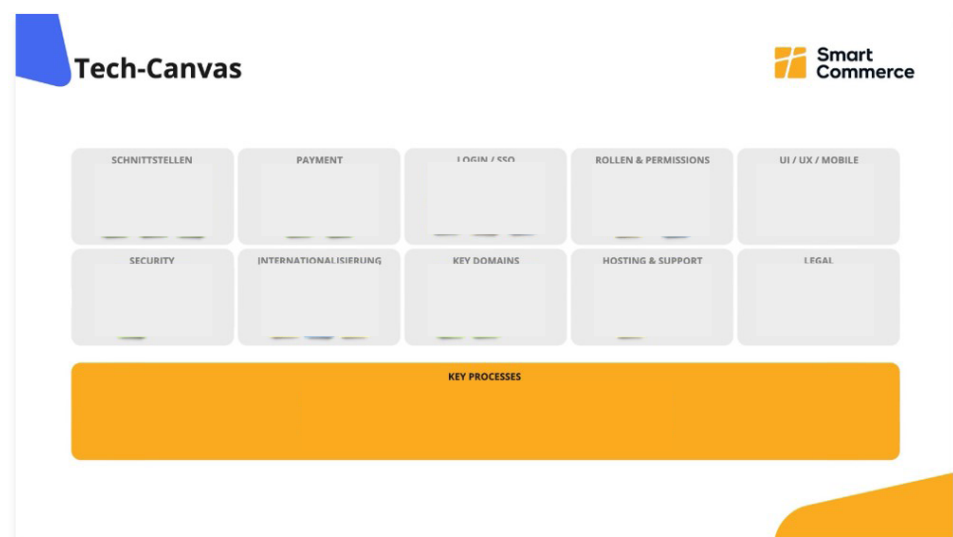
Darstellung: Überblick Workshopreihe und Ergebnisse

3.2 Product Scoping

Wie bereits erwähnt, zeichnete Ensinger sechs Teilprojekte vor. Dazu gehörten beispielsweise das Teilprojekt „WebShop“, „Kundenportal“ und „Individueller Zuschnitt“. Je Teilprojekt führte das Digital Business Consultant-Team von Smart Commerce einen Workshop mit Ensinger durch. Die bisher gesammelten Informationen dienten als Grundlage für diese Product Scoping Workshopreihe. In den einzelnen Terminen setzte das Consultant-Team bewährte Projektmethoden ein, um folgende Fragen zu beantworten:

- Was ist die Vision für das jeweilige Teilprojekt?
- Welche Schritte durchläuft der Anwender bei der Nutzung?
- Welche Features sind unabdingbar (MVP-Ansatz)?
- Welche weiteren Features generieren echten Mehrwert (Produktgenerationen 2 und 3)?
- Welche externen Systeme müssen wir beachten oder integrieren?

Die Fragen dienten vor allem dazu, herauszufinden, welche Technologieanbieter am besten zu Ensinger passen. Um das abschätzen zu können, wurden entsprechend der Antworten aus den Workshops u. a. die Nutzeranforderungen dokumentiert und mit diesen User Stories ein initialer Projekt-Backlog gefüllt.



3.3 Anbieterauswahl

Bei der Entscheidung für die zukünftige Shopsoftware Ensingers stand nicht nur die bloße Wahl eines Technologieanbieters aus. Vielmehr ging es um ein tieferes Verständnis des Unternehmens, dessen Geschäftsstrukturen und den korrekten Umgang mit den speziellen Herausforderungen, welche die Smart Commerce Consultants zuvor in den Workshops identifiziert hatten.

Drei Faktoren spielten bei der finalen Entscheidung eine entscheidende Rolle:

1

Das Smart Commerce Consulting-Team wollte sichergehen, dass die Entscheidung auf fundierten Erkenntnissen aus den Ensinger Unternehmensstrukturen und dem Geschäftsalltag basiert und nicht nur auf technischen Spezifikationen.

2

Bevor das Team tiefer in die Auswahl eintauchte, nahm es sich deshalb die Zeit, alle Informationen, die in den Workshops gesammelt werden konnten, gründlich zu strukturieren. Mit den umfassenden Daten aus den Product Scopings entwickelten die Smart Commerce Experten eine detaillierte Anforderungsmatrix für Ensinger. Diese diente als Kompass, um genau zu definieren, welche Features und Fähigkeiten von einem Technologieanbieter erwartet würden.



3

Nach einer ersten Vorauswahl ging das Projektteam in den fachlichen Dialog mit Anbietern und erfahrenen Entwicklern der einzelnen eCommerce Systeme. Dabei lag der Fokus darauf, Ensingers spezifische Bedürfnisse mit den Stärken der jeweiligen Software-Lösungen in Einklang zu bringen. Diese engere Auswahl umfasste die SAP Commerce Cloud, Intershop, commercetools und Spryker. Smart Commerce bietet die Integration und Weiterentwicklung aller genannten Systeme an. Die Bewertungen der jeweiligen Anbieter gaben Softwareentwickler ab, die täglich mit der Software arbeiten. Dies zeigte sowohl Vorteile als auch Nachteile transparent auf.

„Das besondere an der Anforderungsmatrix ist, dass sie die Einschätzung von eCommerce-Systemen quantifizierbar macht. Es gibt je Systemeigenschaft eine Ordinalskala (1-5). Zu jeder dieser Eigenschaften hat Ensinger eine Gewichtung angegeben. Am Ende waren wir in der Lage, pro Shopsystem eine in Zahlen bemessene Bewertung (Summe aus: Score je Systemeigenschaft * Gewichtung) abzugeben. Gewonnen hat das System mit der höchsten Gesamtzahl – commercetools.“

Jana Haase, Senior Digital Consultant, Smart Commerce

Jana Haase



Nachdem die Anforderungsmatrix vervollständigt war, stand als Herzstück von Ensingers künftiger eCommerce-Infrastruktur commercetools fest. commercetools erfüllte die Anforderungen im Vergleich mit anderen evaluierten Plattformen quantitativ (entsprechend der Anforderungsmatrix) am besten. Fünf Gründe stachen jedoch besonders hervor:

1. commercetools' MACH-Architektur liefert die nötige Flexibilität, um alle Anforderungen der vielseitigen Unternehmenssparten unter einen Hut zu bringen. Darüber hinaus stand die Entscheidung für Drittsysteme noch aus, worauf es sich dank der hohen Flexibilität von commercetool nun besser reagieren lässt.

2. commercetools wurde von Gartner wiederholt als Branchenvisionär bewertet. Die zukunftssträchtige Architektur verspricht somit, eine langfristige und anpassungsfähige Basis der eCommerce Geschäfte von Ensinger zu bieten.

3. commercetools legt sehr großen Wert auf die Einhaltung von Sicherheitsstandards. Deren strikte und transparente Erfüllung war auch für Ensinger eine besonders hoch priorisierte Anforderung.

4. Das System ist global skalierbar, multimandantenfähig, mehrsprachig und für internationale Länder-Rollouts prädestiniert, was Ensingers internationaler Geschäftsausrichtung entspricht.

5. commercetools bot das beste Preis-Leistungs-Verhältnis für Ensinger entsprechend der definierten Anforderungsmatrix.

commercetools ist die weltweit führende Commerce-Plattform basierend auf den MACH-Prinzipien (Microservices, API-first, Cloud-native und Headless). So schaffen Sie Customer Experiences, die passgenau auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens und Ihrer Kunden zugeschnitten sind. Sie haben die Karten in der Hand mit commercetools.



4.

Projektergebnisse und Learnings

Mit einem Requirements-Engineering die Zusammenarbeit zu beginnen, bietet eine Reihe bestechender Vorteile.

Zunächst wussten Smart Commerce, als Implementierungsdienstleister, bereits in einem früheren Projektstadium, welches Shopsystem eingesetzt wird. Das Projektteam konnte daraufhin zielstrebig in die Umsetzung gehen, weil die notwendigen Entscheidungen bereits zwischen Ensinger, den Lösungsanbietern und Smart Commerce qualifiziert und quantifiziert wurden. Darüber hinaus war der Projekt-Backlog bereits für die Implementierung gefüllt und strukturiert. Auch die Hintergründe für das „Warum und Wieso“ der Anforderungen gingen nicht verloren, sondern wurden von dem Smart Commerce Consulting Team in das Entwicklungsteam getragen. Neben den Workshops wurden bereits alle notwendigen Abstimmungen mit den zentralen Stakeholdern, sei es die IT oder das Marketing, geführt. So konnte sich die Lösung so nahtlos wie möglich in die bestehenden Strukturen des Kunden einfügen. Außerdem kannten und verstanden sich Ensinger und Smart Commerce bereits sehr gut, inklusive der jeweiligen zentralen Ansprechpersonen. Mit einer derartig soliden Basis ging das Projekt ohne Zeitverlust in die Implementierungsphase über. Dank der guten Vorbereitung kann ein reibungsloser Ablauf erwartet werden.

5. Fazit

Übersicht Erfolgsfaktoren:



Alles aus einer Hand:

Enge Zusammenarbeit mit einem Dienstleister, der sowohl Requirements-Engineering als auch Implementierung kann.



Vorausplanen:

Projekt-Backlog bereits in einem frühen Projektstadium füllen und strukturieren.



Teamübergreifende Zusammenarbeit:

Intensiver Austausch zwischen Digital Consulting-Team und Entwicklern.



Entscheider abholen:

Stakeholder von Anfang an in den Prozess integrieren.

Sollten Sie erwägen, eine eCommerce-Infrastruktur aufzubauen oder Ihre bestehende Infrastruktur zu erneuern, dann ziehen Sie so früh wie möglich eine technische Beratung hinzu. Die Beratungskosten werden Sie im späteren Verlauf doppelt und dreifach einsparen. Viele Unternehmen lernen auf die schmerzhafteste Art, dass falsche Entscheidungen in Implementierungsprojekten nur schwer und teuer rückgängig zu machen sind. Lassen Sie uns deswegen von Anfang an gemeinsam die Richtigen treffen.

Smart Commerce

Bei der Smart Commerce SE kombinieren wir jahrelange Erfahrung unserer eCommerce & Digital Consulting Expert:innen mit technischer Expertise in den Kernbereichen: eCommerce Plattformen, eCommerce Cloud, CMS, CRM und Digital Marketing. So können wir nach umfassenden Analysen problemspezifische Lösungen in Kombination mit einer individuellen und ganzheitlichen Strategie für unsere Kund:innen anbieten.

Unser kompetentes TEC-Team bestehend aus Senior Project Consultants, erfahrenen Software-Architekt:innen, Software-Entwickler:innen, Web-Entwickler:innen sowie Betriebs-Expert:innen mit tiefgehender eCommerce-Erfahrung bietet ein umfassendes Dienstleistungspaket für High-End eCommerce Plattformen und die digitale Unternehmenstransformation.

Dabei hat für uns oberste Priorität, unsere Kund:innen von Anfang an mitzunehmen und Projekte gemeinsam aufzubauen, damit sie zu jeder Zeit den kompletten Weg und das Ziel transparent im Blick haben. Denn wir haben uns dem langfristigen Online-Erfolg unserer Geschäftspartner:innen verschrieben. Das heißt für uns, nachhaltige, nutzerorientierte und datenzentrierte Lösungen bereitzustellen.

Seit mehr als 10 Jahren folgen wir dem Smart Way, der unsere Unternehmenskultur von Beginn an prägt: Wir sind ein Mitarbeiter:innenzentriertes Unternehmen. Unsere 100+ Mitarbeiter:innen sind Mitunternehmer:innen und Mitgestalter:innen. Sie halten die Aktien und gestalten die Unternehmung von arbeitsplatzspezifischen Entscheidungen bis hin zu unternehmerischen Werten, Zielen und Führungsgrundsätzen aktiv mit.

Unsere Technologiepartner

intershop®

SAP

room®

Spryker

FACT FINDER

PIWIK PRO

SITECORE®

commercetools

Referenzkunden

ALTANA

baur.

Town & Country HAUS

MISTER SPEX

Linde

SEEFELDER

medi

CALUMET PHOTOGRAPHIC

FÖRCH

fischer

GEHE

MERCK

KION GROUP

MIVO

HELUKABEL®

FIBRO

nexmart

Impressum

Smart Commerce SE

Steinweg 10
07743 Jena
Germany

Kontakt:

Telefon: +49 3641 3 16 10 20
Telefax: +49 3641 3 16 10 22
hello@smartcommerce.de
www.smartcommerce.de

Vertretungsberechtigte Vorstände:

Frank Schneider, Ingo Körber

Registergericht:

Amtsgericht Jena

Registernummer:

HRB 507999

USt-ID:

DE284448889

Inhaltlich Verantwortlicher**gemäß § 55 Abs. 2 RStV:**

Frank Schneider

Autor:

Mario Wentzel

© Smart Commerce SE 2024

Die Einwilligung [Einwilligungserklärung: Verarbeitung meiner angegebenen Daten zum Zwecke der Kontaktaufnahme und der Zusendung von Angeboten und Informationen insbesondere zu unseren Success-Stories, zu unseren Weiterbildungsmöglichkeiten und zu Neuheiten unseres Unternehmens durch die Smart Commerce SE per E-Mail einverstanden] ist notwendig für den Download des Whitepapers und jederzeit für die Zukunft widerruflich – per E-Mail an unsere im Impressum genannten Kontaktdaten – und gilt, bis sie widerrufen wird.

Weitere Informationen finden Sie in unseren Datenschutzhinweisen unter: www.smartcommerce.de/datenschutz/



Smart Insights: Erhalten Sie wertvolle Einblicke in die tägliche Projektarbeit unserer Expert:innen. Besuchen Sie unsere Websites und bleiben Sie immer auf dem aktuellen Stand rund um das Thema eCommerce.

Interessiert an Ihrer eigenen Erfolgsgeschichte?

Einfach per E-Mail: hello@smartcommerce.de



Standort Jena

Steinweg 10, 07743 Jena, Germany
Telefon: +49 3641 3 16 10 20

Standort Böblingen

Otto-Lilienthal-Straße 36, 71034 Böblingen, Germany
Telefon: +49 711 18 42 01 00

Standort Leipzig

Naumburger Straße 25, 04229 Leipzig, Germany
Telefon: +49 341 99 15 36 00

www.smartcommerce.de