

Unified Commerce im B2B.

Die erfolgreiche Umsetzung
der SEEFELDER Plattform auf Basis
einer Composable Commerce Architektur



Inhalt.

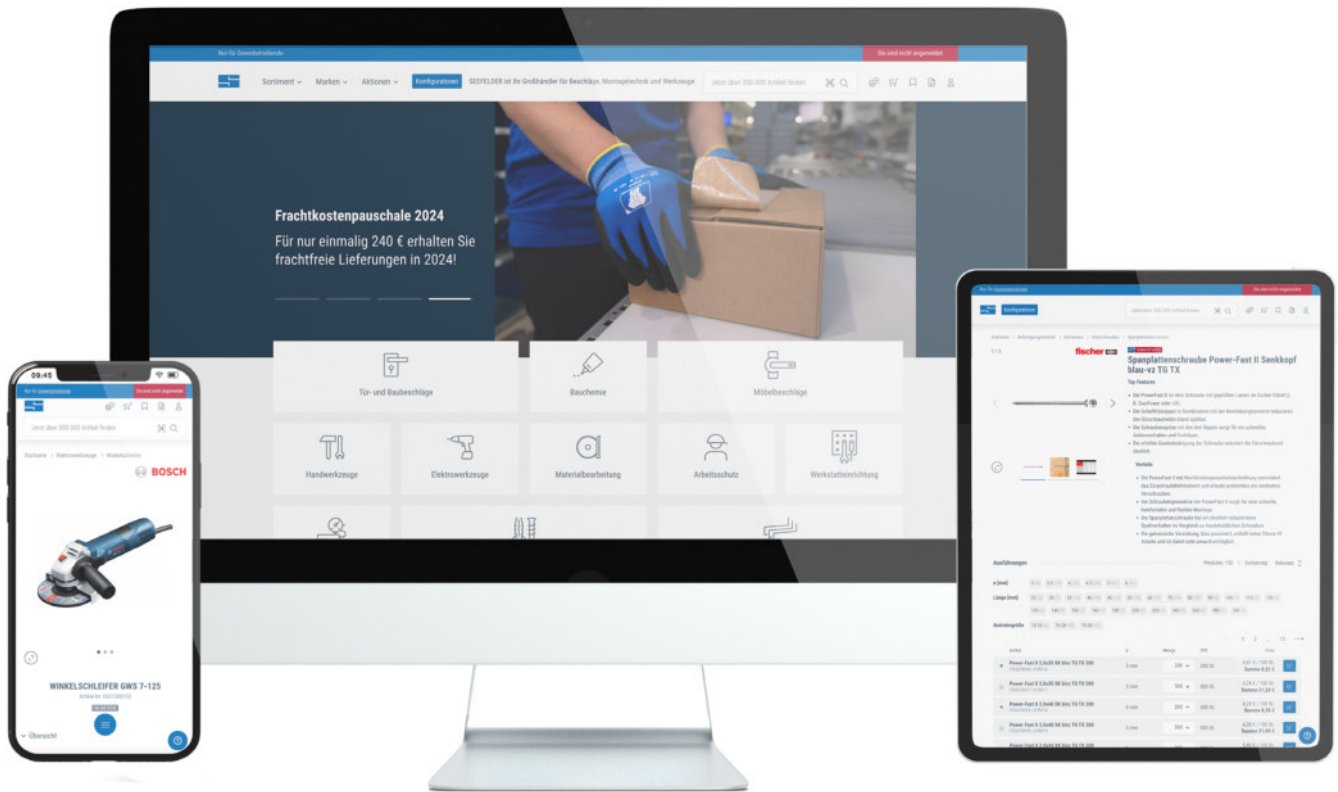
| | |
|---|----|
| 1. Über SEEFELDER GmbH | 3 |
| 2. Umgang mit B2B Komplexität, hohen Marktanforderungen und Zukunftsfähigkeit | 5 |
| 3. Transformation zum Digital Customer Experience Portal auf Basis einer Composable-Commerce-Architektur | 7 |
| 4. Spryker Commerce OS | 9 |
| 5. S365: Das Herzsystem der SEEFELDER Plattform | 11 |
| 5.1 Warenkorb Preismodus | 12 |
| 5.2 Individuelle Angebotsfunktion | 12 |
| 5.3 Angebotsspezialposition | 12 |
| 5.4 Anzeige der Echtzeit Warenbestände in den vorhandenen Liefer- & Abholshops | 13 |
| 5.5 Click & Collect: Der bevorzugte Abholshop kann hinterlegt werden. | 14 |
| 5.6 Vereinfachter Checkout | 14 |
| 5.7 Produktkonfigurator | 15 |
| 6. Unkomplizierter Betrieb in der Smart Commerce Cloud | 17 |
| 7. Messbare Ergebnisse und nachhaltige Mehrwerte | 19 |
| 8. Zusammenfassung & Projektfakten | 21 |
| Smart Commerce Profil | 22 |
| Referenzen | 22 |
| Impressum | U3 |

1. Über SEEFELDER GmbH

Als traditionell-mittelständisches Familienunternehmen für Handwerk, Industrie, Behörden und Bauträger ist der Großhändler SEEFELDER GmbH mit mehr als 200 Mitarbeitenden an 9 Standorten in Deutschland und Österreich vertreten. Auf diesem umkämpften Markt sind Service, Kundenzufriedenheit, Weiterempfehlung und Verlässlichkeit wesentliche Differenzierungsmerkmale. Deshalb legt SEEFELDER viel Wert darauf, seinen Kunden auf allen zur Verfügung stehenden Kanälen erstklassige Beratung, ein breites Sortiment, ein optimales Preis-Leistungsverhältnis und individuelle Angebote zu bieten.

Das rasante Unternehmenswachstum in den letzten Jahren machte die eCommerce-Strategie zum entscheidenden Pfeiler und die digitalen Kanäle zum zentralen Faktor der weiteren Unternehmenserfolge. Um auch zukünftig den hohen Kundenerwartungen sowie den eigenen Ambitionen gerecht zu werden, identifizierte SEEFELDER die Konzeption und Implementierung einer zukunftssicheren und skalierbaren Omnichannel-Plattform als notwendigen nächsten Schritt.





Interface im responsive Design, SEEFELDER Webshop



2. Umgang mit B2B Komplexität, hohen Marktanforderungen und Zukunftsfähigkeit

Die vornehmliche Herausforderung bei der Umsetzung einer solchen Plattform für den B2B-Großhandel ist der ausgeglichene Umgang mit der hohen Komplexität des eigenen Sortiments und den Ansprüchen verschiedener Kundengruppen.

Großhändler müssen nicht nur ihre Bestandskunden zur Nutzung neuer digitaler Angebote und digitaler Self-Services bewegen, sondern gleichzeitig Neukunden über den Online-Kanal generieren. Diese verschiedenen Kundensegmente, bei SEEFELDER bestehend aus kleinen Handwerksbetrieben bis hin zu großen Bau-trägern und Behörden, benötigen auch digital einen möglichst einfachen Zugang zum Vollsortiment des Großhändlers. Das besteht (Stand 2023) aus über 375.000 Produkten und mehr als 600 Marken. Es beinhaltet zusätzlich eine große Zahl von komplexen und konfigurierbaren Materialien mit teils über 250 Ausführungen, deren Produktinformationen an den richtigen Touchpoints verfügbar sein müssen und individuelle Angebote und Konditionen erfordern.

Das geplante digitale Informations- und Kundenportal sollte dem gerecht werden. Dafür musste es nicht nur unterschiedlichste Einkaufs- und Beschaffungsprozesse auf Kundenseite unterstützen können, sondern auch große Warenkörbe mit vielen Einzelpositionen performant ausgeben. Auf der technischen Seite setzte dies den Einsatz diverser Backend-Systeme voraus, die interne Prozesse kategorisiert abbilden können und eine Website, die all das an allen Touchpoints der Customer Journey und auf allen Endgeräten suchmaschinenoptimiert ausliefert.

„Zu Beginn des Projekts, standen wir vor der Herausforderung, ein äußerst umfangreiches Sortiment entsprechend der unterschiedlichen Bedürfnisse und Einkaufsprozesse der SEEFELDER Kunden digital abzubilden. Wir haben uns deshalb für den Einsatz diverser Backend-Systeme entschieden, um die zu Grunde liegenden internen Prozesse kategorisiert abbilden zu können und eine reibungslose Customer Journey zu garantieren. Das bedeutete auch viel Eigenentwicklung.“

Frank Schneider, COO Smart Commerce

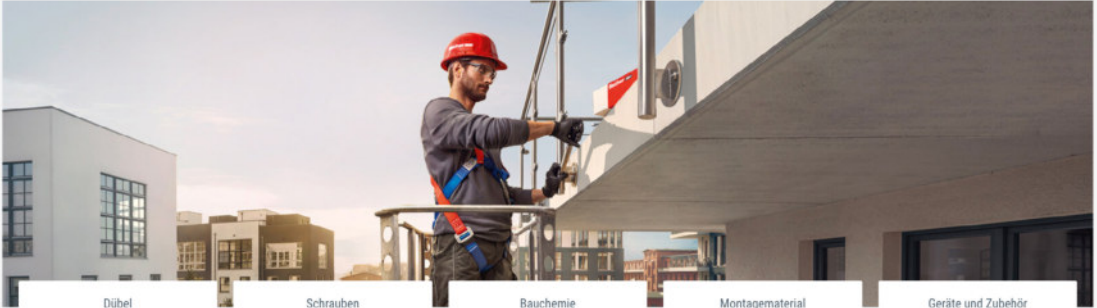
Nur für Gewerbetreibende Sie sind nicht angemeldet

Sortiment ▾ Marken ▾ Aktionen ▾ **Konfiguratoren** SEEFELDER ist Ihr Großhändler für Beschläge, Montagetechnik und Werkzeuge. Jetzt über 350.000 Artikel finden 🔍 🛒 📄 👤


Startseite > Markenübersicht

fischer Befestigungssysteme **fischer**


fischer Befestigungssysteme besitzt, mit seiner Innovationskraft und dem Ziel der permanenten Verbesserung, die technologische Marktführerschaft in wichtigen Feldern der Befestigungstechnik. Für ein breites Spektrum an Kunden bietet fischer Produkte in technischer Perfektion.




Dübel




Schrauben




Bauchemie



Montagematerial



Geräte und Zubehör



SEEFELDER Webshop Interface nach dem Motto: Komplexität reduzieren, Nutzerfreundliche Seitenführung

3. Transformation zum Digital Customer Experience Portal auf Basis einer Composable-Commerce-Architektur

Beim Lösen dieser Herausforderungen unterstützte Smart Commerce als Partner und Experte das Familienunternehmen SEEFELDER ganzheitlich in den Bereichen Strategie, Konzeption, Implementierung sowie Betrieb und Optimierung der Technologien und Infrastruktur. Dank der in vielen Projekten angehäuften Expertise als Spezialist für die individuelle Umsetzung von eCommerce-Geschäftsmodellen gelang es Smart Commerce, das technologische Fundament für die Transformation, zukünftiges Wachstum und Geschäftserfolge bei SEEFELDER zu legen.

Dank der eingesetzten MACH-Architektur wird diese digitale Transformation bei SEEFELDER nun nachhaltig möglich sein. Die entwickelte Plattform kombiniert Standardsoftware mit Individualentwicklung und ist jederzeit erweiterbar durch Module. Sie bietet eine optimale Verbindung von „Packaged Business Capabilities“ der eingesetzten Standardsysteme in Kombination mit einer individuell realisierten PWA-Storefront-Applikation als Schaufenster zum Kunden. Die Kunden finden auf der Plattform eine perfekte Kombination aus Content und Commerce vor, mit vielseitigen Möglichkeiten zur Abbildung und Interaktion mit dem breiten Produktsortiment, redaktionellen Informationen und datengetriebenen Funktionalitäten.

Das Ziel der andauernden Zusammenarbeit zwischen Smart Commerce und SEEFELDER ist heute dasselbe wie beim Projektstart: Komplexität vereinfachen. Der neue Onlineshop bietet den Kunden deshalb einen möglichst einfachen Bestellprozess und einen kontinuierlichen Überblick seiner Auftragsverläufe. Um dies auch zukünftig zu garantieren, entwickelt das Projektteam den Webshop ständig weiter. Die enge und agile Zusammenarbeit zwischen Smart Commerce und der SEEFELDER IT ist dabei eine solide Grundlage für den anhaltenden Projekterfolg und eine hohe Anpassungsfähigkeit an aktuelle Marktanforderungen. Zum Aufgabenbereich der Entwicklungsteams gehört nicht nur das gemeinsame Analysieren und Beheben von Problemen aller Art, sondern auch die Entwicklung neuer Funktionalitäten. Durch den transparenten und kontinuierlichen Austausch verschwimmt die Grenze zwischen Smart Commerce und SEEFELDER Teammitglied zunehmend. Das Team sieht und versteht sich als ein partnerschaftliches Projektteam, das zusammen daran arbeitet, SEEFELDER Kunden das bestmögliche Kundenerlebnis zu garantieren.



Achim Schneider

4. Spryker Commerce OS

Insbesondere bei der technischen Konzeption und Umsetzung von Commerce Engine und Frontend hat Smart Commerce als führender Experte für komplexe B2B-Portale eine zentrale Rolle bei der Umsetzung des Projektes übernommen. Ein zentraler Schritt direkt zu Projektbeginn war die Integration des richtigen Shop-Systems. Das Team von Smart Commerce entschied sich für Spryker Commerce OS.

Das eigens für SEEFELDER realisierte Frontend auf Basis von Vue.js und Nuxt ermöglicht neben schnellster Seitenauslieferung unter Beachtung höchster SEO-Konformität auch für komplexe Variationsartikel eine einfache Weiterentwicklung des Frontends. Was das Projekt zusätzlich besonders gemacht hat: Hierbei handelte es sich um eine der ersten vollständigen Implementierungen einer separaten PWA für Spryker, welche komplett „headless“ genutzt wird. Dies gelang durch Nutzung und Erweiterung der Glue API von Spryker. Dank dieser Vorgehensweise konnte die Sichtbarkeit von SEEFELDER in diversen SEO-Indexen nach Livegang deutlich verbessert werden.

Umfangreiche Suchfunktionen Dank FactFinder: Filter und Facettennavigation



Zu Projektbeginn wurde das in Spryker standardmäßig enthaltene Elasticsearch verwendet – eine Suchlösung, die den Use-Cases von Seefelder allerdings nicht gewachsen war, wie sich bald herausstellen sollte.

„Wir haben es zunächst damit versucht, aber schon mit den ersten Daten festgestellt, dass sich einige der Anforderungen nicht erfüllen lassen. Wir wussten, dass wir mit 350.000 Produktvarianten ankommen und eine Suche und Suggest-Funktion brauchen, die damit umgehen kann.“

Achim Schneider, Leiter Digitalisierung SEEFELDER

Dank der langjährigen und erfolgreichen Partnerschaft zwischen Smart Commerce und FactFinder hatte das Team die geeignete Suchlösung schon parat.

Kunden können Produkte zusätzlich selbst segmentieren und filtern, u. a. nach Markenshops. Diverse Marketingaktionen und Empfehlungen seitens SEEFELDER unterstützen außerdem bei der Recherche und bieten Inspiration.



Echtzeit Warenbestände in vorhandenen Liefer- & Abholshops



Individuelle Angebotsfunktion



Produktkonfigurator



Angebotspezialfunktion



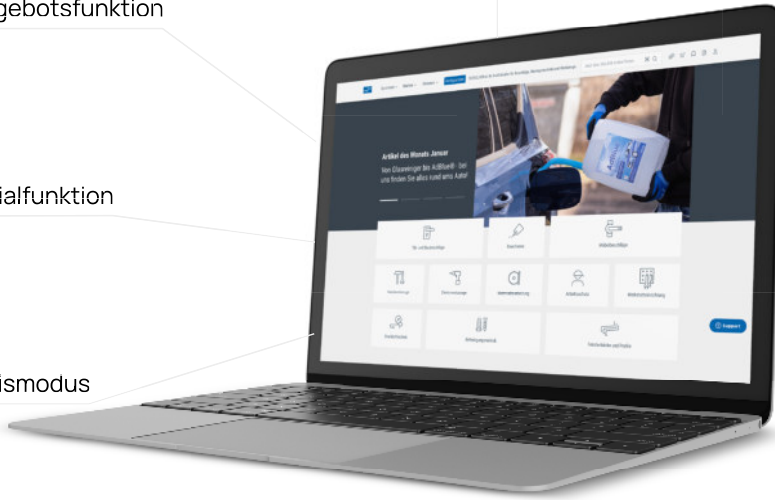
Click & Collect



Warenkorb Preismodus



vereinfachter Checkout



Maximales Kundenerlebnis mit diversen innovativen Servicefunktionen – das S365-Feature

5. S365: Das Herzsystem der SEEFELDER Plattform

Um die hochgradig individuelle Kundenführung entlang der gesamten Buyers Journey zu ermöglichen und die vielfältigen Beschaffungsprozesse der Kunden zu optimieren, hat Smart Commerce für SEEFELDER ein einzigartiges Feature konzipiert, entworfen und implementiert. Das S365-Feature, bietet SEEFELDER Webshop Kunden auf der einen Seite ein maximales Kundenerlebnis mit diversen innovativen Servicefunktionen. Auf der anderen Seite gibt es den Webshop Betreibern eine Reihe von Tools und Möglichkeiten in die Hand, mit denen sie Bestellungen und diverse Einstellungen im Namen der Kunden bearbeiten und optimieren können, für kleine und große Kunden gleichermaßen.

Grundlage dessen bildet die einheitliche Plattform. Kunden und Webshop Betreiber teilen sich bei SEEFELDER dieselbe Plattform. Der Webshop und das S365 Feature besitzen außerdem die gleiche Datenbasis. Diese Entscheidung wurde bewusst getroffen. Sie garantiert, dass alle Webshop-Informationen, die Kunden tagtäglich zu Gesicht bekommen, identisch mit den Informationen der Mitarbeitenden sind.

Die Webshop Mitarbeiter besitzen für ihre Arbeit eine große Zahl von zusätzlichen Zugriffsrechten.

- Im D365 (das ERP im Hintergrund) werden Bestellungen und Aufträge angelegt, logistische Arbeiten erledigt und Belege erstellt.
- Das S365 (Mitarbeiter-)Feature lässt Mitarbeiter im Namen des Kunden Aufträge erstellen und Einstellungen in ihrem Namen vornehmen.

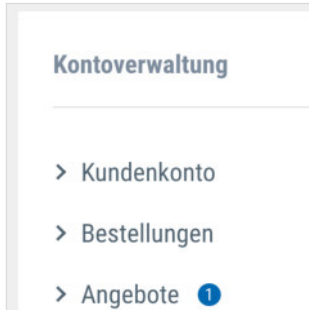
Sobald ein Kunde neuregistriert wird, bekommt er einen Außendienstmitarbeiter zugeordnet, der ihm dann als Verkaufsansprechpartner dient und der gemeinsam mit dem Innendienst über seinen S365 Zugang den Kunden individuell unterstützen kann. So können sowohl SEEFLEDER selbst als auch die Kunden jederzeit auf optimierte Prozesse und perfekte Informationen zugreifen. Heute werden im Unternehmen über 50 % der Aufträge in S365 gezeichnet.



5.1 Warenkorb Preismodus

Warenkörbe von Kunden und S365 Mitarbeitern sind voneinander getrennt. Es besteht also niemals die Möglichkeit, in den Warenkorb eines anderen zu schauen.

Für S365 Mitarbeiter ist der Warenkorb Dreh- und Angelpunkt für Preisanpassungen von Positionen. Preisanpassungen, wie Mengenrabatte oder individuelle Stückpreise können Mitarbeiter hier händisch eintragen und anschließend dem Kunden als Angebot schicken.



5.2 Individuelle Angebotsfunktion



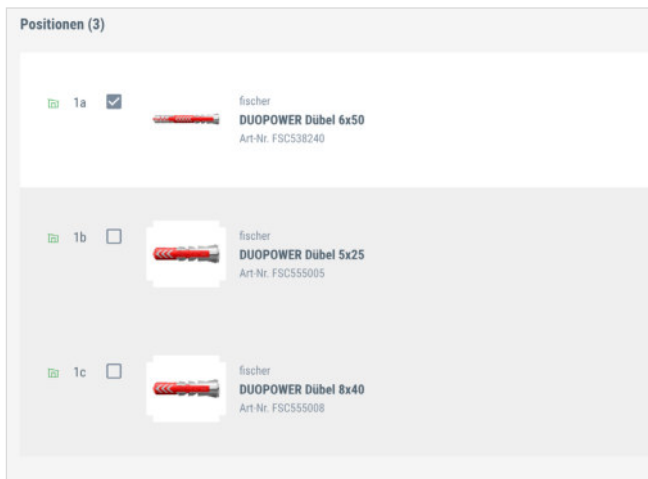
Mit der Angebotsfunktion können S365 Mitarbeiter digitale Angebote erstellen und diese an ihre Kunden versenden. Angebote können sowohl vom Kunden als auch von S365 Mitarbeitern (entsprechend dem Wunsch des Kunden) im Webshop angenommen werden. Nach Angebotserstellung wird der Kunde automatisiert per E-Mail benachrichtigt und bekommt das offene Angebot in seiner Kontoübersicht angezeigt.



5.3 Angebotsspezialposition



Angebotstypisch können Mitarbeiter Positionen so arrangieren, dass Kunden die Wahl haben, ob sie eine oder mehrere Positionen im Angebot annehmen oder darauf verzichten wollen. Zum Annehmen eines Angebots müssen Kunden und S365 Mitarbeiter lediglich das Angebot annehmen und „Bestellen“ klicken. Sie gelangen daraufhin nahtlos in den Checkout, wo sie die Liefer- und Rechnungseinstellungen vornehmen oder zuvor hinterlegte Angaben bestätigen. Anschließend sendet SEEFELDER die Bestellung – schnell und unkompliziert.



5.4 Anzeige der Echtzeit Warenbestände in den vorhandenen Liefer- & Abholshops



In den hinterlegten Verfügbarkeitsstext zum jeweiligen Produkt bietet SEEFELDER seinen Kunden eine Absprungmarke in die Abholverfügbarkeit. Folgt der Kunden dem Link, öffnet sich ein Fenster, das die aktuelle Verfügbarkeit des betroffenen Artikels in allen Abholshops und dem Logistikzentrum anzeigt. Damit haben Kunden (genauso wie Mitarbeiter) stets einen Überblick, ob Artikel lokal verfügbar sind und wenn ja in welcher Anzahl.



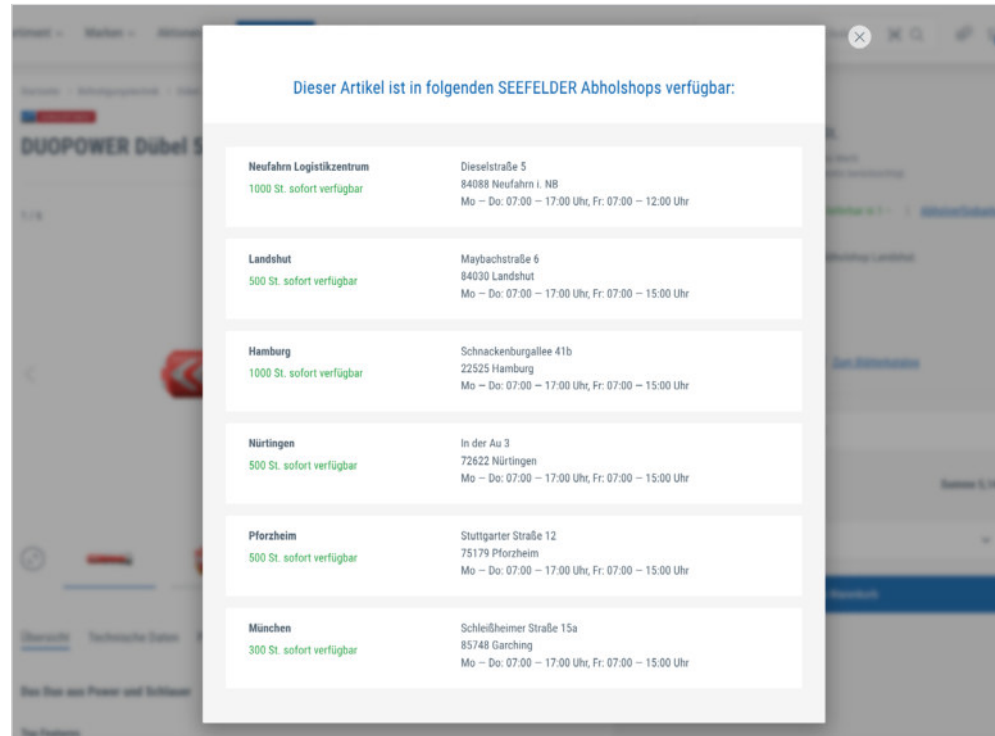
Das Lagersymbol sowie die Punkte sind anklickbar. Sie geben Aufschluss über die Verfügbarkeit im Lager und über die Abholverfügbarkeit der Abholshops.

Ist ein Produkt nicht verfügbar, berichtet das System automatisiert per E-Mail und in der Bestellung, sobald ein Lieferdatum für einen offenen Auftrag bekannt wird.



5.5 Click & Collect: Der bevorzugte Abholshop kann hinterlegt werden.

Bei Auswahl der Lieferart „Click & Collect“ wird der zuvor festgelegte bevorzugte Abholshop automatisch ausgewählt. Optionen wie die Direktabholung in der Filiale durch Click & Collect, sowie der Fast Check Out gestalten die Prozesse für den Einkauf effizient und nutzerfreundlich.



5.6 Vereinfachter Checkout

Der Checkout ist in 3 Schritte aufgeteilt:
Lieferung – Bezahlung – Zusammenfassung.

Weil ein Großteil der SEEFELDER Kunden Wiederkäufer sind und schnell und unkompliziert zum Checkout gelangen wollen, kommen Bestandskunden mit entsprechender Einstellung direkt in die Zusammenfassung ihrer Bestellung. Dafür müssen lediglich die Liefer- und Bezahlangaben in den Versandeeinstellungen hinterlegt werden. Über die Merklisten-Funktion können gespeicherte Artikel direkt in den Warenkorb übertragen werden. Für wiederholt bestellte Artikel, kann die Bestellung manuell, in wenigen Sekunden durchgeführt werden oder mit Hilfe des Kundenservices gänzlich automatisiert.

5.7 Produktkonfigurator

SEEFELDER bietet Konfiguratoren als Unterstützung bei der Erstellung von bestimmten Produktionsartikeln. Im Konfigurator machen Kunden und Mitarbeiter eine Reihe von Angaben für den zu produzierenden Artikel. Wenn alle konfigurierbaren Merkmale des Artikels festgelegt wurden, kann dieser in den Warenkorb gelegt werden.

Fensterbank-Konfigurator

Konfiguration zurücksetzen
Konfiguration laden

Konfigurieren Sie im Fensterbank-Konfigurator Fensterbänke nach Maß. Wählen Sie Ausladung, Farbe, Tropfnase und passende Abschlüsse für die Aluminium-Fensterbänke aus. Schrauben für die Montage und Anti-Drüho-Streifen liefern wir auf Wunsch gleich mit.


Konfiguration

Merkmale ^

- Ausführung
Normal v
- Tropfnase *
Bitte wählen... v
- Farbe *
Bitte wählen... v
- Ausladung *
Bitte wählen... v
- Abschluss *
Bitte wählen... v
- Abschlüsse aufstecken
Nein v
- Schrauben
Ohne Schrauben v
- Anti-Drüho-Streifen
ohne v
- Fensterbankdichtung
Nein v
- Dichtungsfornit
Nein v

Maße ^

Übersicht



Bestellen

Fensterbank

501.10.00

Menge 1 mtr.

Schnittmaß 996 mm

Abschluss links

400.11.00

Abschluss rechts

400.18.00

-
1
+

Einzelpreis
20,23 €
Gesamtpreis
20,23 €

Eine Konfiguration kann nur produziert werden, wenn alle Komponenten verfügbar sind. Wir zeigen die Verfügbarkeit durch grüne Symbole an.

Die Konfiguration ist produzierbar. I.d.R. lieferbar in 1-3 Werktagen.

Positionskommission

In den Warenkorb

Konfigurationscode kopieren 📄



6. Unkomplizierter Betrieb in der Smart Commerce Cloud

Ein wesentlicher Baustein für den nachhaltigen Erfolg des Projektes sind die hochverlässliche Infrastruktur und das maßgeschneiderte Betriebsmodell.

Für SEEFELDER standen für die Auswahl der Infrastruktur klare Entscheidungsfaktoren fest:

- Performance
 - Produktivität
 - Automatisierung
 - Sicherheit
 - Governance
 - Kostentransparenz
-

Zur Sicherstellung einer maximalmöglichen Verfügbarkeit der Gesamtlösung, entschied man sich für den Betrieb in der Smart Commerce Cloud.

Die einzelnen Komponenten der Infrastruktur werden über die von Microsoft Azure bereitgestellte Cloud-Computing Plattform, den Kubernetes Service sowie IaC (Infrastructure as Code) hochverfügbar ausgerollt. Die integrierte End-to-End CI Pipeline garantiert eine ständig hohe Code-Qualität während die CD Pipeline kontinuierliche Releases und automatische Rollouts ermöglicht.

Das Smart Commerce Expertenteam stellt dafür in einem DevOps-Modell zentral und effizient alle Themen rund um Entwicklung, Deployment und Betrieb für alle Komponenten der Lösung sicher. Alles aus einer Hand. Fortlaufende Innovation und stabiler Betrieb sind so jederzeit garantiert.

Projektergebnisse in Zahlen:

23-mal

höhere organische Sichtbarkeit durch individuelle Vue.js PWA seit Relaunch

36 %

mehr digitale Auftragseingänge von Mitarbeitern

> 78%

Verdopplung des digitalen Auftragseingangs

60 %

Beschleunigung der Auftrags- und Angebotserfassung für SEEFELDER Mitarbeitende

7. Messbare Ergebnisse und nachhaltige Mehrwerte

In Summe ist SEEFELDER mit dem Relaunch-Projekt ein Meisterstück gelungen. Gemeinsam mit Smart Commerce hat das Unternehmen nicht nur erfolgreich ein ambitioniertes Technologieprojekt umgesetzt, sondern die digitale Transformation im Unternehmen auf die Zukunft ausgerichtet und sich als Digital-Transformer etabliert.

Das Seefelder- und das Smart Commerce-eCommerce-Team arbeiten im Projekt als “One Team” zusammen, als wären sie Kollegen, man kennt sich untereinander gut. Das bietet diverse Vorteile. Von der Arbeitsgeschwindigkeit bis zur Gewissheit, dass man genau versteht, wie die präferierte Art der Zusammenarbeit aussieht, was die gemeinsamen Ziele sind und wie die Ergebnisse geliefert werden.

Stephen Häbich, Software Developer, Smart Commerce SE



Stephen Häbich



8. Zusammenfassung & Projektfakten

- Technologie-Stack:
MACH-Architektur mit Spryker Commerce OS,
Informatica PIM, Content Management und FACT-Finder Next Generation
 - **Hosting in der Smart Commerce Cloud** auf Basis von
Azure Kubernetes Service
 - **Application Management Services und DevOps Betriebsmodell**
durch Smart Commerce für den gesamten Technologie-Stack
 - Anbindung an **ERP von Microsoft D365**
-

Smart Commerce.

Bei der Smart Commerce SE kombinieren wir die 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 problem-spezifische 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 über 10 Jahren folgen wir dem Smart Way, der unsere Unternehmenskultur von Beginn an prägt: Wir sind ein mitarbeiter:innenzentriertes Unternehmen. Unsere 120+ 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.

Technologiepartner.





























Impressum

Smart Commerce SE
Steinweg 10 · 07743 Jena · Germany
Telefon: +49 3641 3 16 10 20
Telefax: +49 3641 3 16 10 22

E-Mail: hello@smartcommerce.de
Internet: www.smartcommerce.de

Vertretungsberechtigte Vorstände:
Dr. Ludger Vogt, Frank Schneider, Ingo Körber
Registergericht: Amtsgericht Jena
Registernummer: HRB 507999
USt-IdNr: DE284448889
Inhaltlich Verantwortlicher gemäß
§ 55 Abs. 2 RStV: Frank Schneider
Autor: David Bredenbeck
© 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/

Interessiert an Ihrer eigenen Erfolgsgeschichte?

Einfach per E-Mail: sales@smartcommerce.de

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/



Kontakt Mail:

hello@smartcommerce.de

Standort Jena (HQ):

Steinweg 10 · 07743 Jena, Germany

Tel.: +49 3641 3 16 10 20

Standort Böblingen:

Otto-Lilienthal-Straße 36 · 71034 Böblingen, Germany

Tel.: +49 711 18 42 01 00

Standort Leipzig:

Nonnenstraße 17 · 04229 Leipzig, Germany

Tel.: +49 341 99 15 36 00