



Success Story

Dank skalierbarem B2B eCommerce zum global erfolgreichen Ersatzteilshop

Wie BOMAG gemeinsam mit Smart Commerce und
Intershop den digitalen Ersatzteilvertrieb neu definiert

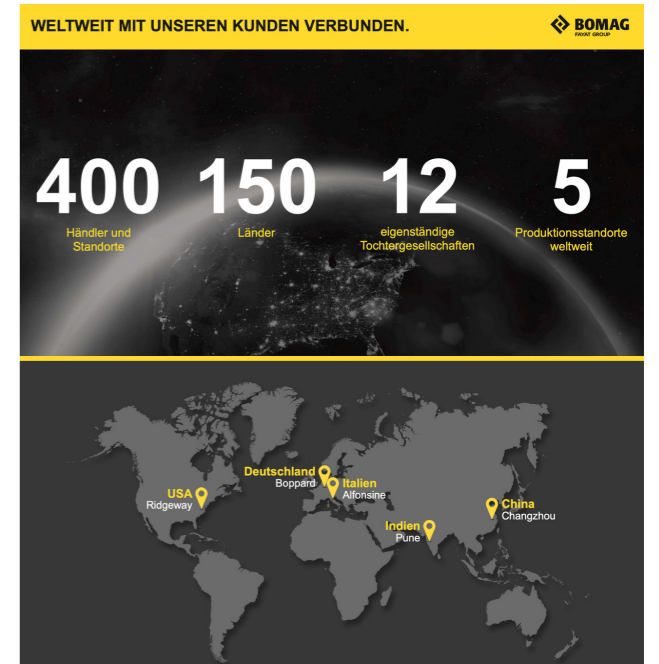
Inhalt

1. Über BOMAG (Fayat Group)	3
2. Projektüberblick	4
3. Herausforderungen	5
4. Projektverlauf	7
5. Ergebnisse	10
6. Learnings und Erfolgsfaktoren	11

1. Über BOMAG (Fayat Group)

BOMAG ist ein weltweit führender Hersteller von Maschinen für die Verdichtung von Boden, Asphalt und Müll. Als Teil der FAYAT-Gruppe mit Sitz im rheinland-pfälzischen Boppard vertriebt BOMAG seine Maschinen und Lösungen in über 120 Ländern. Neben hochwertiger Maschinenteknologie steht BOMAG für digitale Innovationen auf der Baustelle – darunter Assistenzsysteme wie BOMAP, Telematiklösungen wie BOMAP Connect und zukunftsorientierte Konzepte im Bereich autonomer Maschinen oder alternativer Antriebstechnologien.

Im Rahmen der globalen Digitalisierungsstrategie hat BOMAG sich entschlossen, den Ersatzteilvertrieb im digitalen Bereich neu zu denken: Nutzerfreundlich, skalierbar und voll ausgerichtet auf die Bedürfnisse von Händlern und Endkunden weltweit. Die neue Plattform wurde gemeinsam mit Smart Commerce und Intershop auf Basis der Intershop Commerce Suite realisiert.



- Branche**
Verdichtungstechnik & Maschinenbau
- Geschäftsfeld**
B2B (Weltmarktführer in Verdichtungstechnik)
- Umsatz**
1. Mrd. € (2023)
- Mitarbeiter weltweit**
2500
- Landesgesellschaften**
400 Standorte in 150 Ländern
- Export**
5 Produktionsstandorte

2. Projektüberblick

Das Projekt startete mit einer klaren Vision: Zwei bisher getrennte Systeme für Händler und Endkunden sollten abgelöst und in einer einheitlichen, modernen eCommerce-Plattform zusammengeführt werden. Dabei galt es nicht nur, bestehende Prozesse zu digitalisieren, sondern eine Plattform zu schaffen, die echten Mehrwert bietet – technisch, funktional und wirtschaftlich.

Projektziele im Überblick:

- Migration zweier historisch gewachsener Shopsysteme
- Einführung eines weltweit nutzbaren Ersatzteilshops mit zentralem BOMAG-Login
- Abbildung komplexer B2B-Prozesse, u. a. kundenspezifische Preisbildung und Freigabeprozesse
- Reibungslose Integration in bestehende ERP- und IT-Strukturen (SAP S/4HANA)
- Optimierung der Customer Experience durch moderne UX und Self Services

Der Soft Launch erfolgte im Februar 2024, der internationale Rollout läuft seit Mai 2024.

3. Herausforderungen

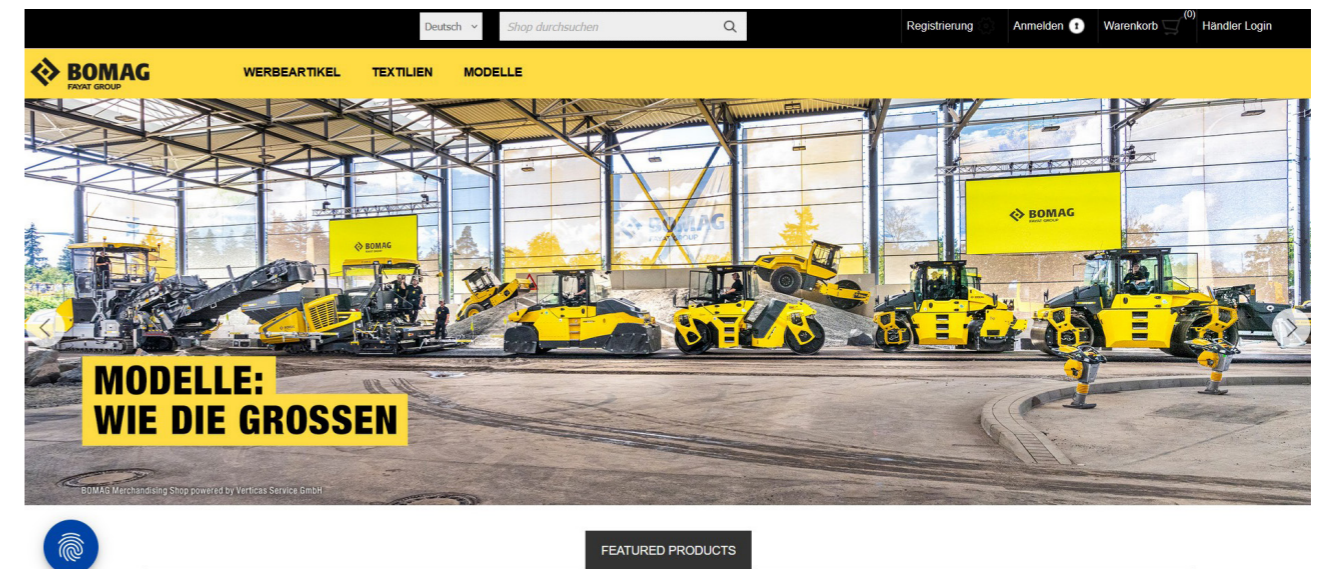
Wie bei jedem groß angelegten Digitalisierungsprojekt lagen die Herausforderungen nicht nur in der Technik – sondern insbesondere in der intelligenten Verbindung aus Technologie, Prozessen, Organisation und Nutzererwartungen.

Herausforderung 1: Zwei Welten vereinen

BOMAG hatte über Jahre zwei separate Systeme betrieben: einen Shop für Händler und einen für Endkunden. Beide Systeme waren in die Jahre gekommen, technologisch unterschiedlich aufgebaut und weder skalierbar noch vollständig miteinander integriert. Die Migration bedeutete nicht nur einen Systemwechsel, sondern eine komplette Neuausrichtung des digitalen Vertriebs.

Herausforderung 2: Internationale Kundengruppen mit differenzierten Anforderungen

BOMAG bedient weltweit eine Vielzahl an Kundenorganisationen – von großen Baukonzernen wie STRABAG über lokale Händler bis zu Projektgesellschaften wie dem Flughafen Istanbul. Diese Kunden verfügen teils über dezentrale Strukturen, eigenständige Einheiten oder Suborganisationen. Für viele dieser Kunden ist es essenziell, Bestellungen im Namen anderer Einheiten („Order on Behalf“) ausführen zu können – über Hierarchien hinweg, aber dennoch kontrolliert.



BOMAG Onlineshop Startseite

Herausforderung 3: Reale Prozesse ins Digitale übersetzen

Beispielhafte Herausforderungen aus dem Tagesgeschäft:

- **Dezimale Mengenangaben:** Kunden benötigen Ersatzteile in Teilmengen (z. B. 1,2 m Kabel, 3,5 l Hydrauliköl), obwohl der Shop standardmäßig nur ganze Einheiten kennt.
- **Externe Warenkorb-Kalkulation** (inkl. Preise, Verfügbarkeiten, möglicher Versandwege und Versand-Dienstleister): Die Preisbildung erfolgt im SAP S/4HANA, inklusive Rabattlogiken und Promotion Codes. Die Integration musste so gestaltet werden, dass die Preisfindung transparent und performant in Echtzeit erfolgt – mit Rücksicht auf systembedingte Antwortzeiten.
- **Verfügbarkeit und Preis in Echtzeit:** Kunden erwarten auch bereits beim Katalog-Browsen konkrete Aussagen über Lieferfähigkeit und exakte Preise – keine pauschalen Aussagen oder manuelle Rückfragen.

Herausforderung 4: Technische Integrationen bei hoher Komplexität

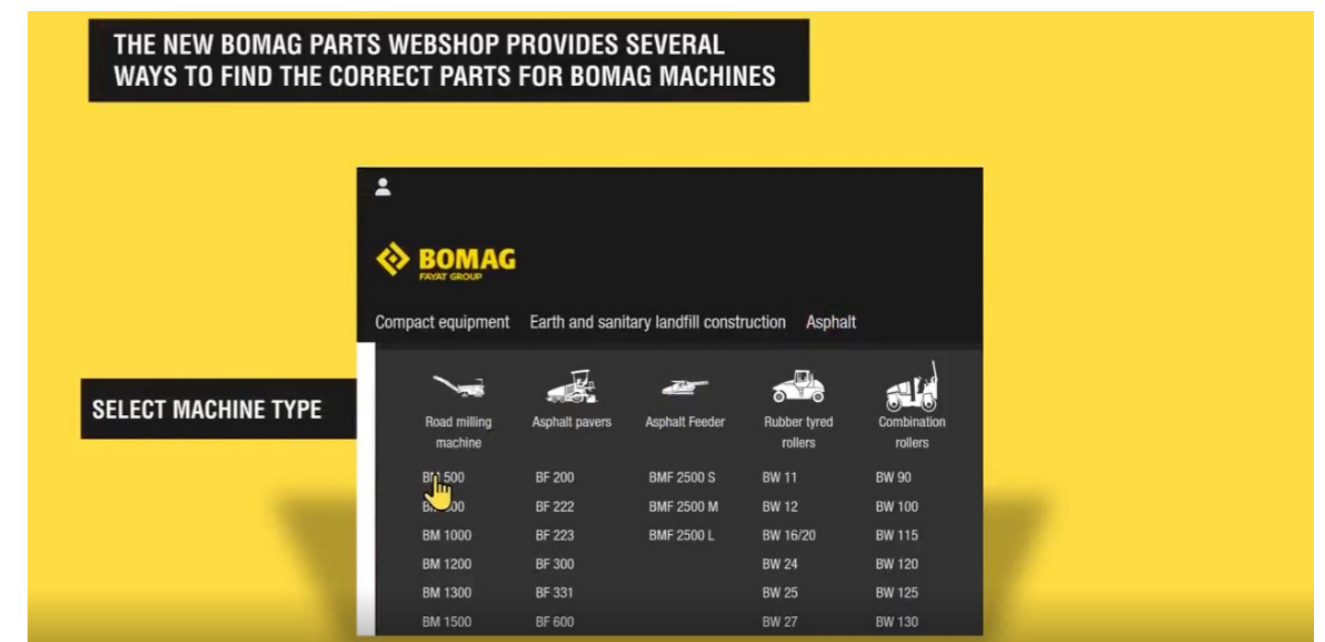
- Reibungslose **Verzahnung von Shop und ERP** (z. B. über simulierten Warenkorb, Seriennummernauflösung)
- Integration externer Dienste wie **Informatica AddressDoctor** zur internationalen Adressvalidierung
- Umsetzung eines **modernen My Account Bereichs** mit individuellem Maschinenbezug („Meine Maschinen“) und Anbindung an Serviceprozesse

4. Projektverlauf

Umfassende Zielsetzung

Zentrale Projektziele waren neben der technischen Neuentwicklung vor allem:

- Reduktion von Komplexität im Backend
- Verbesserung von Performance und Skalierbarkeit
- Aufbau einer personalisierbaren Plattform mit Composable Commerce Ansatz
- Etablierung eines durchgängigen digitalen Vertriebsprozesses – von der Produktauswahl bis zum Aftersales



BOMAG Ersatzteilshop

Umsetzung & Architektur

Das Projektteam setzte auf eine Headless-Architektur mit Intershop Commerce Suite als Backend und einer modernen PWA im Frontend. Schnittstellen zu SAP S/4HANA gewährleisten Echtzeitfunktionen wie Preis- und Verfügbarkeitsabfragen.

- Nginx-API-Gateway als Bindeglied zwischen Frontend und Microservices
- Echtzeitservices über ICM oder Direktanbindung (z. B. Preis-/Verfügbarkeitsservice)
- Globaler SSO-Zugang mit Weiterleitung in länderspezifische Shops
- SnapPay-Integration für den nordamerikanischen Markt (CC & ACH)
- Shop-gesteuerte Promotions, welche die externe Warenkorb-Kalkulation im ERP sowie kundenspezifischer Rabattregeln mitberücksichtigt
- MyAccount-Funktionen inkl. Bestellverläufen, Maschinenbezug, Service-Anfragen



„Smart Commerce SE ist für uns strategischer Partner im Bereich eCommerce. Das Team von Smart Commerce hat uns stets kompetent und verlässlich unterstützt und wir haben über die Jahre gemeinsam viele Digitalisierungsprojekte erfolgreich umgesetzt.“

Klaus Becker, Head of Development Resources,
Smart Commerce

Klaus Becker



Use Cases & Features



Order on Behalf

Einkäufer können Bestellungen für andere Organisationseinheiten tätigen – entweder innerhalb der eigenen Firmenstruktur oder für externe Organisationen mit eigener System-ID.



Decimal Quantity Support

Produkte können in nicht-ganzzahligen Mengen bestellt werden. Beispiel: 1,2 m Kabel oder 3,5 l Hydrauliköl – auch wenn die Standardprodukte z. B. in 5-l-Kanistern vorliegen.



ERP-basierte Warenkorbberechnung

Alle Preisberechnungen laufen zentral über das ERP. ICM übernimmt nur die Promotionlogik für rabattfähige Positionen und Orders, auf Basis eines vereinfachten Modells.



Real-Time Availability & Pricing

Live-Informationen aus SAP S/4HANA ermöglichen genaue Aussagen zur Lieferbarkeit und Preisbildung bereits beim Katalog-Browsen – keine pauschalen Aussagen oder manuelle Rückfragen.



Self Service & Service-Anbindung

Kunden können Maschineninformationen einsehen, Anfragen an den Kundendienst stellen oder Bestellungen nachvollziehen – komplett integriert.

5. Ergebnisse

Die neue BOMAG Plattform hat sich innerhalb kurzer Zeit als zentraler Baustein der digitalen Vertriebsstrategie etabliert – mit spürbaren Effekten auf Prozesse, Kundenzufriedenheit und internationale Skalierbarkeit.



Einheitliche Plattform für alle Zielgruppen

- Ein System für alle: Händler, Endkunden und internationale Projekte greifen auf dieselbe technische Plattform zu.
- Kunden wie STRABAG oder der Flughafen Istanbul können flexibel und selbstständig agieren – mit vollumfänglicher Integration ihrer spezifischen Strukturen.



Steigerung von Transparenz und Effizienz

- Durch die Echtzeit-Anbindung von Preis- und Verfügbarkeitsinformationen können Angebote schneller erstellt und Aufträge effizienter abgewickelt werden.
- Missverständnisse, Medienbrüche oder manuelle Rückfragen werden signifikant reduziert.



Weniger Aufwand im Vertrieb, mehr Autonomie für Kunden

- Vertriebsmitarbeitende erhalten weniger Rückfragen zu Standardprozessen.
- Kunden können deutlich mehr im Self Service erledigen – etwa Maschinen zuordnen, Status prüfen oder Teileverfügbarkeit selbst ermitteln.



Zukunftssichere Plattform mit Wachstumsperspektive

- Die Plattform ist modular aufgebaut („Built to scale“) und kann leicht an neue Märkte, Währungen, Sprachen oder Partner angepasst werden.
- Der schrittweise internationale Rollout zeigt: Das System geht den Wachstumsweg mit.

6. Learnings und Erfolgsfaktoren

Kundenzentrierung als Motor der Entwicklung

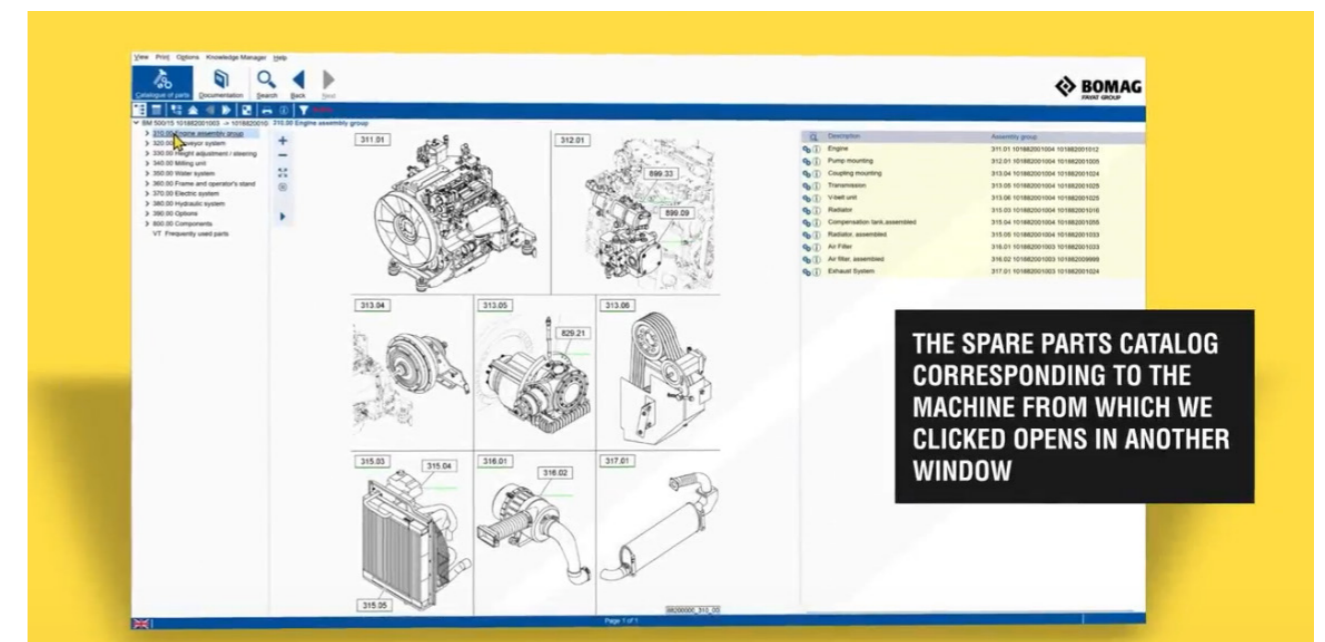
BOMAG stellte von Beginn an die Bedürfnisse der Kunden in den Fokus. In enger Zusammenarbeit mit Smart Commerce und Intershop entstand eine Lösung, die Prozesse vereinfacht, neue Möglichkeiten schafft und echten Mehrwert liefert – sowohl im operativen Tagesgeschäft als auch strategisch.

Agiles Vorgehen, gestufter Rollout

Der Soft Launch ermöglichte frühes Nutzerfeedback und eine gezielte Optimierung vor dem internationalen Go-live – ein zentraler Erfolgsfaktor.

Zusammenarbeit auf Augenhöhe

Die gegenseitige Unterstützung der Teams (BOMAG/Smart Commerce/Intershop), sowie das zuverlässige Sparring mit Intershop-Partnern waren essenziell für den Erfolg des Projekts.



BOMAG Ersatzteilkatalog

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 13 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.

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:

Klaus Becker

© Smart Commerce SE 2025

Unsere Technologiepartner



Referenzkunden





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

