



Für die di-soric-Unternehmensgruppe realisierte infolox einen internationalen B2B Content-&-Commerce-Auftritt als Komplettlösung mit der Omnichannel-Box (Viamedici EPIM, CMS und Shop mit ERP-Integration in der Cloud). Für die spezifischen Anforderungen des etablierten Herstellers im Bereich der industriellen Automation erwies sich die Omnichannel-Box aufgrund ihrer idealen Kombination aus Standardsoftware und Framework als genau die richtige Wahl - und infolox als der richtige Partner für die Konzeption, Implementierung und Integration der Multi-System-Lösung.

Die Produktwelt von di-soric mit ihrer Vielzahl von Produkteigenschaften, Produktbeziehungen und Anwendungen ist ein geradezu idealtypischer Fall für den Einsatz eines leistungsfähigen PIM-Systems - und einer ebenso leistungsfähigen Content-&-Commerce-Software, die diese komplexen Informationen mit optimaler Usability und Funktionsbreite online zur Verfügung stellt. Die spezifischen Anforderungen der Kunden von di-soric resultieren in einer kundenindividuellen Preisgestaltung, die eine Echtzeitberechnung der Preise erfordert.

Somit musste die von di-soric gesuchte Lösung über eine e-Commerce-Komponente mit dynamischer und bidirektionaler Anbindung an das ERP-System verfügen. di-soric ist mit internationalen Niederlassungen und weltweiten Vertriebspartnern in 47 Ländern aktiv - die sichere Beherrschung einer Vielzahl von Ländern, Märkten und Sprachen durch Software und Implementierungspartner musste also ebenso gegeben sein.

di-soric entschied sich nach einem gründlichen Auswahlprozess für die Omnichannel-Box von infolox und das EPIM-System von Viamedici. infolox überzeugte zudem als B2B-Full-Service-Agentur, die neben der PIM-Einführung auch den gesamten Online- und E-Commerce-Auftritt sowie die vollautomatische Erstellung von Print-Publikationen wie Datenblätter und Installationsanleitungen aus einer Hand konzipieren und umsetzen konnte.

Die diversen Teilprojekte wurden entsprechend parallel durchgeführt. Die Konzeption für das PIM-Setup und für die Online- und Printumsetzung

erfolgte ebenso Hand in Hand wie die Einrichtung des PIM-Systems, die Datenmigration und die Implementierung der Omnichannel-Box samt Printautomatisierung.

Als offenes Content-&-Commerce-Framework mit einer Reihe von Standardfunktionen bringt die Omnichannel-Box einerseits eine Vielzahl von komplexen Komponenten mit, die für di-soric direkt „out of the box“ einsetzbar waren. Beispielsweise die **hoch flexibel konfigurierbaren Produktselektoren** oder der leistungsstarke **Produktvergleich** sowie das **Download-Center**, das bereits im Standard alle denkbaren Anforderungen für internationale und mehrsprachige Objekte erfüllt. Im E-Commerce-Bereich kommen bei di-soric ebenfalls Standard-Komponenten wie **Multimerkzettel**, **Warenkorb**, **Checkout-Prozesse** und die dynamische, **bidirektionale ERP-Schnittstelle** für Preise und Bestellungen zum Einsatz.

”

Unsere Entscheidung für die Omnichannel-Box mit Viamedici EPIM erfolgte aufgrund der Vielzahl von vorhandenen Funktionen in Content-&-Commerce, verbunden mit einer flexiblen Erweiterbarkeit für unsere besonderen Ansprüche. infolox überzeugte uns vom Einsatz ihrer ausgereiften Komponenten und setzte unsere individuellen Anforderungen gut um. Das komplexe Zusammenspiel unserer verschiedenen Systeme profitiert sehr davon, dass infolox als Full-Service-Agentur dank der Gesamtverantwortung auch stets das Ganze im Blick hat.

Volker Aschenbrenner
Director Marketing bei di-soric

Über di-soric

Die di-soric-Unternehmensgruppe entwickelt, produziert und vertreibt ein breites Spektrum an innovativen Sensoren, leistungsfähigen Bildverarbeitungs-komponenten, hochwertigen LED-Maschinen- und Signalbeleuchtungen sowie Produkte aus dem Bereich der Sicherheitstechnik. Abgerundet wird das breite Produktsortiment durch kundenspezifische Lösungen.



Besser, schneller, günstiger - Content & Commerce to go – SaaS für PIM/MAM, CMS und SHOP aus der Omnichannel-Box-Cloud

Mit der Omnichannel-Box bietet infolox die erste best-of-breed SaaS-Komplettlösung für Product-Content-&-Commerce auf dem Markt. Ganz gleich ob PIM, PIM/MAM, PIM/CMS, PIM/SHOP oder PIM/CMS/SHOP - als SaaS-Lösung bietet die Omnichannel-Box-Cloud alle Module für umfassende Product-Content-&-Commerce-Lösungen „to go“ an.

Vergangenheit: das „On-premise-Zeitalter“

Bei vielen Unternehmen ist bis heute der Betrieb von Softwareprodukten auf eigenen Servern üblich. Installation, Administration, Wartung, Datenhaltung und Datensicherung von Hard- und Software erfolgen durch die meist ohnehin chronisch überlastete IT-Abteilung. Entsprechend hoch sind die Kosten, und das bei einem Service- und Sicherheits-Level, das meist deutlich unter dem liegt, was spezialisierte Rechenzentren bieten. Entsprechend lang sind auch die Projektklaufzeiten, da das „Nadelöhr eigene IT“ allzuoft einen limitierenden Faktor darstellt.

Gegenwart und Zukunft: Software-as-a-Service aus der Cloud

Software-as-a-Service (SaaS) aus der Cloud ist eine völlig andere Herangehensweise an den Gebrauch von Unternehmenssoftware und die Vorhaltung von Daten. Die „Cloud“ sind virtualisierte Dienstangebote großer Rechenzentren, die dem Anwender über das Internet zur Verfügung gestellt werden. Diese reichen von virtuellen Rechnern, Servern und Speichern (Infrastructure-as-a-Service - IaaS) über virtuelle Plattformen (Platform-as-a-Service - PaaS) bis hin zu vollständig über das Web nutzbarer Software (Software-as-a-Service). Der Anwender greift bei SaaS per Internetverbindung und Webbrowser auf die Software zu. Der Softwareanbieter stellt die dazu notwendige Infrastruktur und Software in der Cloud zur Verfügung. Die Speicherung der Daten, die Sicherung der Datenbestände, die Aktualisierung (Updates) und die Wartung übernimmt somit der Anbieter der Software. Da der SaaS-Gedanke tief in der DNA der entsprechenden Software verankert ist, kommt dieser Service in der Regel direkt vom Anbieter.

Die Omnichannel-Box-Cloud powered by infolox und Flinkwerk

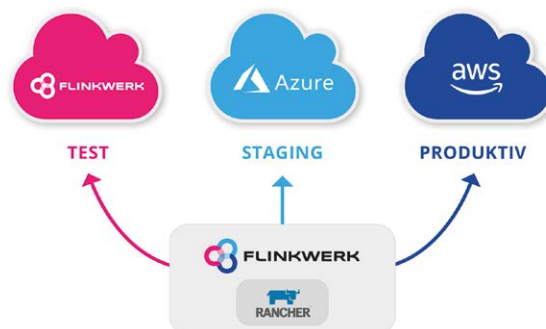
Mit der Omnichannel-Box bietet infolox die erste best-of-breed SaaS-Komplettlösung für Product-Content-&-Commerce auf dem Markt. Ganz gleich ob PIM, PIM/MAM, PIM/CMS, PIM/SHOP oder PIM/CMS/SHOP - als SaaS-

Lösung bietet die Omnichannel-Box-Cloud alle Module für umfassende Product-Content-&-Commerce-Lösungen „to go“ an.

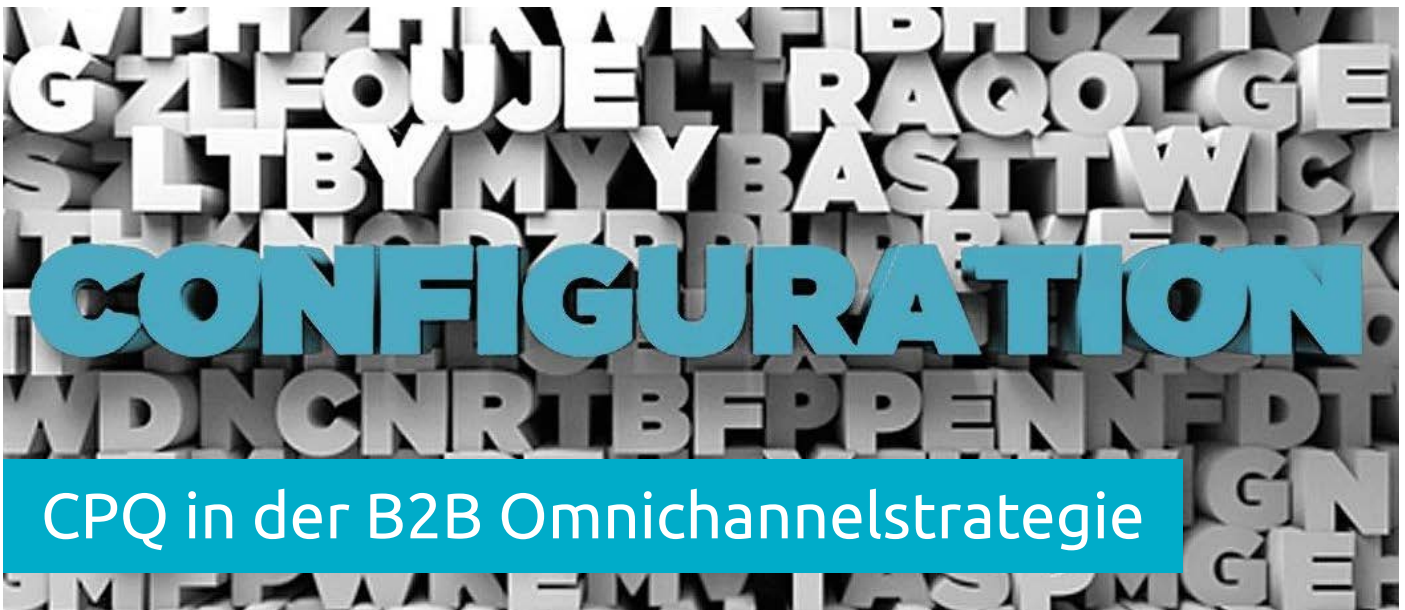
Diese moderne Lösung ermöglicht die komfortable Pflege von Produktdaten, Bilder/Medien, Websiteinhalte und die Administration aller Product-Content-&-Commerce-Prozesse aus einer Hand. Die Omnichannel-Box-Cloud bietet ein sehr umfangreiches aber einfach zu konfigurierendes Set von Standard-Designs und -Funktionen, um einen vollständig integrierten Webauftritt mit Corporate-Website, Product-Catalog und E-Commerce samt Web-2-Print zu realisieren - und bringt dabei das PIM ebenso mit wie Schnittstellen zu ERP und MAM. Hervorzuheben sind die professionellen B2B-Funktionen und die Internationalität in Markt- und Sprachenmanagement. Eine Erweiterung, individueller Ausbau oder auch eine Reduzierung des Funktionsumfangs nach Kundenbedürfnissen ist jederzeit möglich.

Schon auf Grundlage des Standard-SaaS-Setups können sehr umfangreiche und leistungsfähige Product-Content-&-Commerce-Lösungen im Handumdrehen realisiert und jederzeit beliebig ausgebaut oder individualisiert werden. Das Beste dabei: Kunden nutzen und bezahlen nur die von ihnen benötigten Module und Funktionen. Und die IT kann sich um Wichtigeres kümmern.

Die Omnichannel-Box-Cloud ist eine gemeinsame Initiative von infolox und Flinkwerk. Flinkwerk ist ein DevOps-Produkt, mit dem Software hocheffizient entwickelt und automatisiert bereitgestellt werden kann.



Die Omnichannelbox-Cloud powered by Flinkwerk ist optimiert für den Betrieb in der private Cloud von Flinkwerk und optional auch in der Azure oder AWS Cloud.



CPQ steht für „Configure Price Quote“ und somit für die Digitalisierung des Vertriebsprozesses bei komplexen konfigurierbaren Produkten.

Für Unternehmen im B2B-Omnichannel-Commerce stellt sich heutzutage nicht mehr die Frage, ob sie ihren Vertriebsprozess digitalisieren, sondern mit welcher Strategie sie dies umsetzen - und welche Lösung die gewählte Strategie optimal abbildet.

Die richtige Lösung integriert dabei schon im Standard alle Abläufe in Produktmanagement und Marketing, die den digitalen Vertriebsprozess unterstützen. Unser langjähriger Partner für PIM-Systeme, die Viamedici Software GmbH, bietet für die ganzheitliche Digitalisierung mit der Lösung Smart CPQ nun auch die richtige Plattform für den Vertrieb variantenreicher Produkte.

Der B2B-Omnichannel-Vertrieb nimmt ordentlich Fahrt auf, auch weil die Kaufentscheidung heutzutage fast immer im Internet stattfindet. Dort helfen digital verfügbare Informationen den Interessenten, die Produkte zu finden und initial einzuschätzen. Bei komplexen und variantenreichen Produkten reicht das aber nicht mehr aus. Denn die Kunden wollen in dieser Phase bereits verstehen, ob und wie das Produkt an ihre individuellen Bedürfnisse angepasst werden kann. Deshalb gehört zur perfekten Customer Experience ein CPQ-System, das mit Hilfe von Guided Selling die Anwender durch eine nutzerfreundliche Produktkonfiguration führt.

Das Ergebnis: In jeder Phase der Kaufentscheidung erhält der Kunde die gewünschte Information. Von der 3D-Visualisierung, über die Budgetübersicht bis zum konkreten Angebot.

Viamedici Smart CPQ in Kombination mit PIM/MAM, CMS und SHOP von infolox: die optimal orchestrierte Customer Experience

Die Viamedici Software GmbH bietet mit ihrer Lösung Smart CPQ einen weiteren Baustein für den effizienten digitalen B2B Omnichannel-Vertrieb. Zusammen mit den Systemen EPIM (Product Information Management) und der Omnichannel-Box als CMS/SHOP-Erweiterung steht den Kunden eine durchgängige Lösung zur Umsetzung ihrer individuellen Customer Experience zur Verfügung. Die unterschiedlichen Zielgruppen werden über relevante Inhalte und individuelle Weboberflächen (UI)

adressiert. Die Konfiguration führt zur korrekten Lösung. Vorkonfigurierte Produkte können im Shop ausgewählt, den individuellen Bedürfnissen angepasst und direkt bestellt werden. Was auf Kundenseite unkompliziert funktioniert, erfordert auch auf der Unternehmensseite keine aufwändige Pflege des Produktmodells und der Stammdaten. Vorhandene Produktmodelle (z.B. aus SAP) werden einfach übernommen - eine fehleranfällige Mehrfachpflege der Daten ist mithin nicht mehr notwendig. Die Produktinformationen für alle beteiligten Channels sind im Sinne eines optimalen Master-Data-Management konsolidiert – egal ob Website, Online-Katalog, Online-Shop oder Händlerportal.

Höchste Performance, Skalierbarkeit nach Bedarf und flexibler Einsatz in der Cloud setzen neue Maßstäbe für CPQ-Lösungen. Die Reduzierung der Komplexität beginnt schon im Projekt mit der Übernahme der Produktmodelle und des Beziehungswissens aus der vorhandenen Systemlandschaft.

Smart CPQ zeichnet sich dadurch aus, dass es in der Offline- wie auch in der Onlinewelt höchste Performance bei maximaler Komplexität sicherstellt; und dass, obwohl die CPQ-Lösung ohne Kompromisse für die Cloud entwickelt wurde.

„Produktmanager müssen keine proprietäre Modellierungssprache erlernen und können sich auf ihre Kernaufgabe konzentrieren. Die Realisierung von modernen und individuellen UIs wird perfekt unterstützt. Informationssilos werden konsequent vermieden, denn für die Strategie unserer Kunden ist ein smartes Produktstammdatenmanagement von höchster Bedeutung. Viamedici Smart CPQ verbindet modernste Softwarearchitektur mit höchstem Nutzen für die Anwender“, erklärt Armin Hespeler, Head of CPQ bei Viamedici.

„Unternehmen die Produktkonfiguration als einen Teil Ihrer Omnichannel-Strategie betrachten, benötigen eine Lösung, die dies schon beim Aufbau und der Pflege des Produktmodells unterstützt. So verlangen die unterschiedlichen Vertriebskanäle eine Differenzierung im Auftritt und dem Produkt. Hinzukommen Vertriebsregionen oder Organisationseinheiten, die abweichende Anforderungen haben. Somit wird die Digitalisierungsplattform unseres Partners Viamedici in Verbindung mit unserer CMS/SHOP Lösung Omnichannel-Box zum Turbo für die Prozesse hinter der Omnichannel-Strategie“, ergänzt Alexander Pircher, Geschäftsführer bei infolox.



In diesem Beitrag geht es darum, wie einer der größten deutschen Handelskonzerne mit Hilfe unseres Partners BIRCH COVE sein Recruiting revolutionierte: Über 17.000 Bewerbungen in 9 Monaten!

Jobplattformen versprechen Recruitern eine ganze Menge und das meist zu stolzen Preisen. Von Indeed bis Stepstone hat man zwar die Qual der Wahl, die Probleme sind jedoch fast immer dieselben: Wie kann ich tausende, potentielle BewerberInnen für mein Unternehmen erreichen und wirklich gewinnen? Wie viel Aufwand und Schaltungskosten muss ich investieren? Wie stelle ich sicher, dass mein Employer Branding ankommt? Welche Plattformen sind für welche Art von Job sinnvoll? Wie bekomme ich die Anzahl und Qualität nach Bedarf skaliert? Und wie erreiche ich Bewerber, die mich noch gar nicht suchen?

Vor dieser Herausforderung standen wir bei BIRCH COVE als Digital Agentur für unseren Handelskunden und dessen zehn Logistikstandorte in Deutschland. Dabei war die Vorgabe so klar wie herausfordernd: Bisherige klassische Recruiting Maßnahmen sowie Radiowerbung und sonstige Maßnahmen stießen an ihre Grenzen, kosteten sehr viel Zeit und Geld und zeigten häufig wenig Wirkung. Wir mussten sowohl deutlich günstiger als auch wirksamer arbeiten.

Umsetzung

Nach einer ausführlichen Analyse der sogenannten Candidate Journey und einer Bewertungsmatrix des gesamten Bewerbungsprozesses konzipierten wir eine Social Media Testkampagne, die neben dem notwendigen Content vor allem ein ausgeklügeltes Ad-Konzept beinhaltete. Hierzu gehörten neben der Einbindung von DSGVO-konformen Tracking Technologien vor allem das intelligente Ausspielen an passende Zielgruppensegmente. Durch eine halbautomatische, tägliche Kampagnenoptimierung sicherten wir den effektiven Budgeteinsatz ab.

Darüber hinaus beantworteten wir die täglichen Anfragen der Bewerber mit unserem Community-Management-Team und gewannen dadurch zusätzliche Erkenntnisse für den Bewerbungsprozess.

Resultat

Unser Kunde erhielt massenhaft Bewerber, passend nach Qualifikation, Standort und Zeitraum. Darüber hinaus entstanden zahlreiche Dialoge in den Social Media Kanälen mit den Kandidaten, die wichtiges Feedback lieferten. Die genaue Messbarkeit nach KPIs der Bewerberwege und die differenzierte, direkte Ansprache der immer genauer definierten Zielgruppen verschaffte dem HR-Team unseres Kunden zunehmend professionellere Steuerungsmöglichkeiten der Candidate Journey.

Fakten

So konnten wir bereits innerhalb der ersten neun Monaten mehr als 17.000 bedarfsoptimierte, standortrelevante Bewerbungen generieren, die Abbruchquote um mehr als die Hälfte senken und gleichzeitig die Media-Kosten pro Bewerbung um über 70% reduzieren.

Über BIRCH COVE

Als Digital Agentur konzipieren, designen und erschaffen wir wirksame Strategien, Markenkommunikation und Produkte für eine immer digitaler werdende Welt. Dabei unterscheidet uns das Versprechen, mehr als nur Digital Business zu liefern. Getrieben davon, für unsere Kunden echten Mehrwert in der Wertschöpfung zu erzielen, arbeiten wir seit Jahren erfolgreich für große Konzerne ebenso wie für Mittelstandsunternehmen und Startups. Mehr zu uns finden Sie unter www.birchcove.de

Ihr Ansprechpartner

Christian Böer, Geschäftsführender Gesellschafter
BIRCH COVE Digital GmbH
Lütticher Straße 2, 50674 Köln



www.infolox.de



www.qr-infolox.de

KONTAKT



infolox GmbH
Bregenzer Straße 101
D-88131 Lindau

Fon: +49 8382 27 5894-0
Fax: +49 8382 27 5894-9

Niederlassung Dortmund
Am Brambusch 24
D-44536 Lünen

Fon: +49 231 586 98 49-0
Fax: +49 231 586 98 49-9