

UNIORG



UDINA COMMERCE TRADE

E-Commerce-Plattform für Industrieunternehmen

www.uniorg.de



E-Commerce-Plattform für Industrieunternehmen

Wer glaubt, der Handel im Internet sei auch heute noch eine reine B2C-Angelegenheit, der irrt gewaltig. Eine Studie des IFH Köln belegt das eindrucksvoll. Demnach erwirtschafteten B2B-Unternehmen 2018 knapp 1,3 Billionen Euro online – und damit 24 Prozent vom Gesamtumsatz. 320 Milliarden Euro davon entfielen auf Onlineshops und Marktplätze.

Und wiederum 180 Milliarden Euro davon wurden durch Industrieunternehmen und Großhändler realisiert. Bei all dem herrscht seit Jahren eine deutliche Wachstumsdynamik. Vieles spricht dafür, dass dieser Trend auch künftig anhält und immer mehr online gehandelt wird.

Für B2B-Unternehmen – Hersteller und Händler – lässt sich daraus eine klare Botschaft ableiten: Sie sollten ihr E-Commerce-Angebot auf- bzw. ausbauen, um das enorme Potenzial für sich zu nutzen.

Dabei kommt es darauf an, den Anforderungen der Kunden zu entsprechen. Die orientieren sich an der

ausgefeilten Customer Experience, die ihnen Shops aus der B2C-Welt bieten. Im B2B-Umfeld kommen aber noch spezifische Vorstellungen hinzu. Welche das sind, geht aus einer Studie von ibi research an der Universität Regensburg von 2019 hervor. So haben Informationen zur Verfügbarkeit von Produkten, zur erwarteten Lieferzeit und zu den Preisen für die Kunden eine hohe Relevanz.

Außerdem wünschen sie sich eine Suchfunktion, die Möglichkeit, kundenindividuelle Preise angezeigt zu bekommen und Filterfunktionen. Zwischen Wunsch und Wirklichkeit besteht aber bislang vielfach eine Diskrepanz.

Beispielsweise erwarten 91 Prozent der befragten Kunden Informationen zur Verfügbarkeit, während nur 76 der betrachteten Shops Angaben dazu bereitstellen. Eine Suchfunktion ist für 88 Prozent wichtig, tatsächlich gibt es die nur bei 74 Prozent der Shops.

Verfügbarkeit, Lieferzeiten, intelligente Suchfunktionen und eine klare Benutzerführung bieten die UDINA Online-Shops für Industrieunternehmen.





Das Beste aus B2C und B2B-Welt

Mit der Lösung UDINA COMMERCE TRADE von UNIORG realisieren Unternehmen einen Online-Shop, der das Beste aus der B2C- und der B2B-Welt vereint. Konkret heißt das: Die Oberfläche lässt sich nach allen Usability-Aspekten erstellen, die heute State of the Art sind – wozu unter anderem ein Responsive Design zählt. Gleichzeitig können die Business-to-Business-typischen Anforderungen ohne großen Aufwand erfüllt werden.

Das betrifft zum Beispiel die Darstellung der Verfügbarkeit in Echtzeit oder die Kalkulation kundenindividueller Preise. Auch komplexere Features wie die Integration von Freigabeprozessen oder die Produktkonfiguration sind leicht umsetzbar.

Möglich wird all das, weil UDINA COMMERCE TRADE auf moderner Technologie basiert und nahtlos in SAP ERP bzw. SAP S/4HANA eingebettet ist.

Daten stehen so in Echtzeit und ohne Redundanzen im Frontend und Backend sofort bereit. So wird ein digitaler End-to-End-Prozess realisiert, über den sich der gesamte Kauf bzw. Verkauf effektiv und effizient abwickeln lässt. UDINA COMMERCE TRADE: Das Beste aus B2C- und B2B-Welt.

Herausragende Customer Experience

Mit UDINA COMMERCE TRADE bieten Unternehmen ihren B2B-Kunden all das, was sie von einem modernen Online-Shop erwarten.

Das erhöht Kundenzufriedenheit sowie Kundenbindung und trägt zu einem steigenden Umsatz bei.

Durchgängiger End-to-End-Prozess

Durch die nahtlose Integration von UDINA COMMERCE TRADE in das bestehende SAP-System wird ein durchgängiger End-to-End-Prozess möglich: von der Bestellung im Online-Shop über die kaufmännische und logistische Abwicklung bis zum Tracking der Lieferung. Für die Unternehmen reduziert sich damit der Aufwand bei etlichen Schritten im Prozess.

Automatisierte Übermittlung von Produktdaten

Erfolgskritisch für eine Online-Shop sind aktuelle Produktdaten. Um diese in den Shop übermitteln zu können, kann beim Einsatz von UDINA COMMERCE TRADE auf intensive Schnittstellenprojekte verzichtet werden. Stattdessen werden bereits fest etablierte Datenelemente des SAP-Backendsystems genutzt.

Transparenz für den Vertrieb

Weil der Kauf- bzw. Verkaufsprozess durchgängig digital abgebildet wird, sind jederzeit sämtliche Vorgänge für den Vertrieb nachvollziehbar.

Das ist unter anderem dann nützlich, wenn Kunden nicht nur über den Online-Kanal, sondern auch über analoge Kanäle betreut werden.

Erkenntnisse durch Analysen

Die entlang der vielen Kauf- bzw. Verkaufsprozesse erfassten Daten lassen sich nutzen, um wertvolle Einsichten zu gewinnen und entsprechende Maßnahmen anzustoßen. Zum Beispiel kann herausgefunden werden, wie sich die Positionierung von Bildern auf den Verkauf auswirkt oder aus welchen Gründen Kunden einen Kauf abbrechen.



Bei UDINA COMMERCE TRADE wurde ein Multi-Rollen-Konzept realisiert. Das heißt: Kunden und Vertriebsmitarbeiter haben einen rollenspezifischen Zugriff auf die Features und damit auch auf die Daten.

Zu den Funktionen gehören:

- Bestellmanagement
- Katalogmanagement
- Integrierte Retourenprozesse
- Beleginformations-Cockpit (Status-Tracking)
- Volltextsuche
- Dokumentbereitstellung
- Optional: Adaptive Einbettung einer Produktkonfiguration auf Basis von SAP VC oder SAP AVC
- Optional: Integration in die Prozesse und Workflows der SAP Sales Cloud
- Optional: Nutzungs- und Verkaufsanalysen zum Webshop mit SAP Analytics Cloud

Schnelle Bereitstellung, kurze Time-to-Market:

Gerade heute kommt es auf Tempo an. Dem wird UDINA COMMERCE TRADE gerecht, weil der Cloud-Service schnell verfügbar ist und ohne komplexe Integrationsaufgaben in einem überschaubaren Projekt eingeführt werden kann – basierend auf dem kundenindividuellen Datenbestand im SAP-System und nach klaren Scoping-Regeln.

Die vollständige Bereitstellung und Ausprägung des Online-Shops kann bereits nach acht bis zehn Wochen abgeschlossen sein.

Warum UNIORG:

Seit 1974 unterstützen wir unsere Kunden bei der Lösung bzw. Realisierung aller Anforderungen, die bei Konzeption, Aufbau, Modernisierung und Betrieb von SAP-Systemen anfallen. Als langjähriger Partner der SAP SE bieten wir Ihnen viel Erfahrung und noch mehr Sicherheit. Das Bestmögliche für Sie und Ihr Unternehmen erreichen - dafür setzen sich die Geschäftsführung und alle Mitarbeiter der UNI-ORG Gruppe persönlich ein.

Wir unterhalten Büros in:

Dortmund (HQ)
Augsburg
Berlin
Bremen
Chemnitz
Walldorf
Pittsburgh
Kosice
Hyderabad

Ihr persönlicher Ansprechpartner:

Herr Marco Stepka
Business Development

E-Mail: m.stepka@uniorg.de
Telefon: +49 231 94970
Mobil: +49 160 95717647

