



Case Study | Kneipp

Zukunftssichere Umsetzung der Omnichannel-Strategie mit Scheer PAS

Der entscheidende Faktor für zufriedene Kunden ist die User Experience. Einer der Hauptbestandteile davon ist bei Kneipp die nahtlose Verknüpfung aller Vertriebskanäle wie z. B. Flagship-Store und Online-Shop durch eine intelligente Omnichannel-Strategie. Der Aufbau und die Erweiterung des Online-Shop-Angebots und das internationale Wachstum an Flagship-Stores laufen dank des modellbasierten Ansatzes von Scheer PAS schnell, transparent und nachvollziehbar. Kneipp kann jederzeit agil auf neue Anforderungen von Markt und Kunden reagieren.

Herausforderung

- Einkaufserlebnis für Kunden optimieren
- Verknüpfung der Vertriebskanäle Online-Shop und Flagship-Stores
- Punkt-zu-Punkt-Integration mit fehlender Dokumentation
- Flexibilität für schnelle Anpassungen in der Zukunft

Lösung

- Einfache und schnelle Integration der Kassenslösung
- Zusammenführung und Synchronisation von Artikelstammdaten

Resultate

- Zukünftig kann auf Veränderungen flexibler reagiert werden
- Garantierte Übermittlung und Synchronisation relevanter Daten
- Mehr Effizienz: Bei Artikelstammdaten werden Änderungen übertragen, kein Full Load ist mehr erforderlich
- Automatische Synchronisation der Artikelbestände zwischen Online-Shops und Kassensystemen
- Überblick über die konkrete Verarbeitung der Geschäftsvorfälle
- Wiederverwendbarkeit der Integration Patterns



Kneipp

„Kneipp wirkt natürlich“ – Die wirksamen naturheilkundlichen Studien des Gesundheitspioniers Sebastian Kneipp legten 1891 den Grundstein für die Entstehung und Entwicklung der heutigen Kneipp GmbH und der Marke Kneipp®. Inzwischen exportiert Kneipp als international operierendes Unternehmen mit Sitz in Würzburg gefragte Körperpflege- und Badeprodukte sowie Arznei- und Nahrungsergänzungsmittel in viele Länder der Welt.

"Die Anzahl der Integrationsmöglichkeiten und die Flexibilität sind genauso überragend wie die Geschwindigkeit der Umsetzung."

Manja Kuntzsch, Head of Digital Media Kneipp GmbH

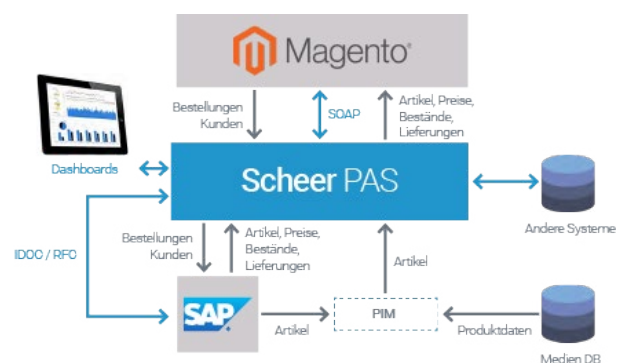
Auf dem Weg zur perfekten Customer Experience

Für das perfekte Einkaufserlebnis sollten bei Kneipp alle Vertriebskanäle optimiert und stark miteinander verknüpft werden. Ein Ziel war die Erweiterung des Online-Angebotes in verschiedenen Ländern, ein weiteres die umfassende Prozess- und Systemintegration zwischen den Flagship-Stores in Deutschland und den USA. Die unterschiedlichen IT-Systeme wie Webshop-, Warenwirtschafts- und Kassensysteme mussten stärker miteinander verbunden werden, mit dem Ziel der weitgehenden Automatisierung der Geschäftsprozesse. Auf kostenintensive Erneuerungen von SAP-Schnittstellen wollte Kneipp verzichten.

Die bislang genutzte Integrationslösung wurde den Erwartungen des Unternehmens nicht gerecht und Kneipp war auf der Suche nach einer Alternative. Im Rahmen eines umfassenden Anforderungsworkshops konnte sich Scheer PAS als die beste Lösung für die Anforderungen von Kneipp durchsetzen.

Intelligente Verknüpfung aller Vertriebskanäle

Der modellbasierte Integrationsansatz macht die Optimierung der Prozesse während des Geschäftsbetriebes möglich. Die Artikelstammdaten z.B. konnten aus den verschiedenen Systemen, wie Medien-Datenbank und SAP zusammengeführt und automatisch synchronisiert werden. Das Zusammenspiel des Magento Shop Systems mit SAP führte zu einer Kassenlösung, die schnell und unkompliziert in den Online-Shop implementiert werden konnte. Ebenso einfach verlief die länderübergreifende Erweiterung bei den Flagship-Stores in den DACH Staaten, den USA und den Niederlanden.



Flexibilität für zukünftige Expansionen

Für die Implementierung nutzte die Kneipp-IT verschiedene Standard-Integrationsmuster, die wiederverwendet werden können. Dank der Micro Services-Architektur werden Schnittstellen und Services separat und unabhängig ausgerollt, gestartet, gestoppt und durch neue Versionen ersetzt, komplett ohne Downtime. Alle Daten sind selbst bei unerwarteten massiven technischen Störungen jederzeit geschützt. Die Lösung bietet nicht nur bei der gegenwärtigen, sondern auch bei zukünftigen Expansionen volle Flexibilität ohne Mehrkosten.

Mithilfe der neuen Omnichannel Strategie kann Kneipp die Customer Experience jederzeit proaktiv gestalten und bietet seinen anspruchsvollen Kunden ein qualitativ hochwertiges Einkaufserlebnis über alle Kanäle.

"Mit Scheer PAS haben wir unsere IT-Landschaft auf ein neues Level gehoben und machen unser Omnichannel-Konzept fit für die Zukunft."

Manja Kuntzsch, Head of Digital Media Kneipp GmbH

Über Scheer PAS

Scheer PAS ist ein innovatives Softwarehaus, das Unternehmen und Organisationen im Rahmen der Digitalisierung hilft, notwendige Veränderungen in Prozessen und Applikationen so einfach und schnell wie möglich umzusetzen.

Let's talk change!