



Success Story

Innovatives Delivery-Network
für erfolgreichen Content-Commerce
bei hagebau-Gesellschaftern

KUNDE	hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG
BRANCHE	Baustoffhandel
PROJEKTZEITRAUM	Oktober 2018 - Juni 2020
TECHNOLOGIE	Contentful CMS, Amazon Web Services
SCHWERPUNKT	CMS

Über die hagebau

Die hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG zählt zu den europaweit größten Playern im Baustoffhandel: 1964 als hagebau Gruppe von 34 Baustoff-Fachhändlern gegründet, gehören heute 360 rechtlich selbstständige, mittelständische Unternehmen im Fach- und Einzelhandel zur hagebau. Im Jahr 2019 betrug der zentralfakturierte Nettoumsatz (alle über die hagebau Zentrale bezogenen Waren und Dienstleistungen) der Handelsgesellschaft über sechs Milliarden Euro.

Der hagebau Gruppe sind mehr als 1.700 Standorte in Europa (Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg, Frankreich, Belgien, Spanien und Niederlande) angeschlossen.

Mit Content-Commerce erfolgreich werden

Seit 2015 arbeitet die hagebau Gruppe mit einer Multimandantenplattform, um es Gesellschaftern zu ermöglichen, einen eigenen Onlineshop zu betreiben. Die Jenaer Digitalagentur dotSource ist seither als strategischer Partner eingebunden und entwickelte die Plattform auf Basis von SAP Commerce (vormals SAP Hybris).

Dank der innovativen Plattform können die einzelnen Fachhandelsunternehmen ihre Produkte online verkaufen und ihre Niederlassung präsentieren. Auch stehen ihnen Content-Commerce-Elemente zur Verfügung, um die eigene Reichweite zu steigern.

Als erster B2B-Onlineshop ging 2015 der Auftritt des in Südwestdeutschland präsenten Gesellschafters Wertheimer live.

Seither kamen viele weitere hinzu. 2016 wurde die hagebau auf dem »SAP Hybris Summit« für ihre Onlinestrategie mit dem zweiten Platz der »Global Success Story of the Year« ausgezeichnet.

Allerdings hatten längst nicht alle Gesellschafter SAP Commerce implementiert, und so waren bisher viele kleinere Baustoff-Fachhändler von den Content-Ressourcen ausgeschlossen.

Das wollte die hagebau ändern: Mithilfe eines innovativen CMS-Systems und einer Cloud-Lösung sollte ein zentraler Inhalts-Hub aufgebaut werden, von dem alle Gesellschafter profitieren können – mit maßgeschneidertem, feingranular einstellbarem Content, verbunden mit den passenden Produktdaten.

Vielfältige Inhalte, zahlreiche Empfänger – und ein CMS

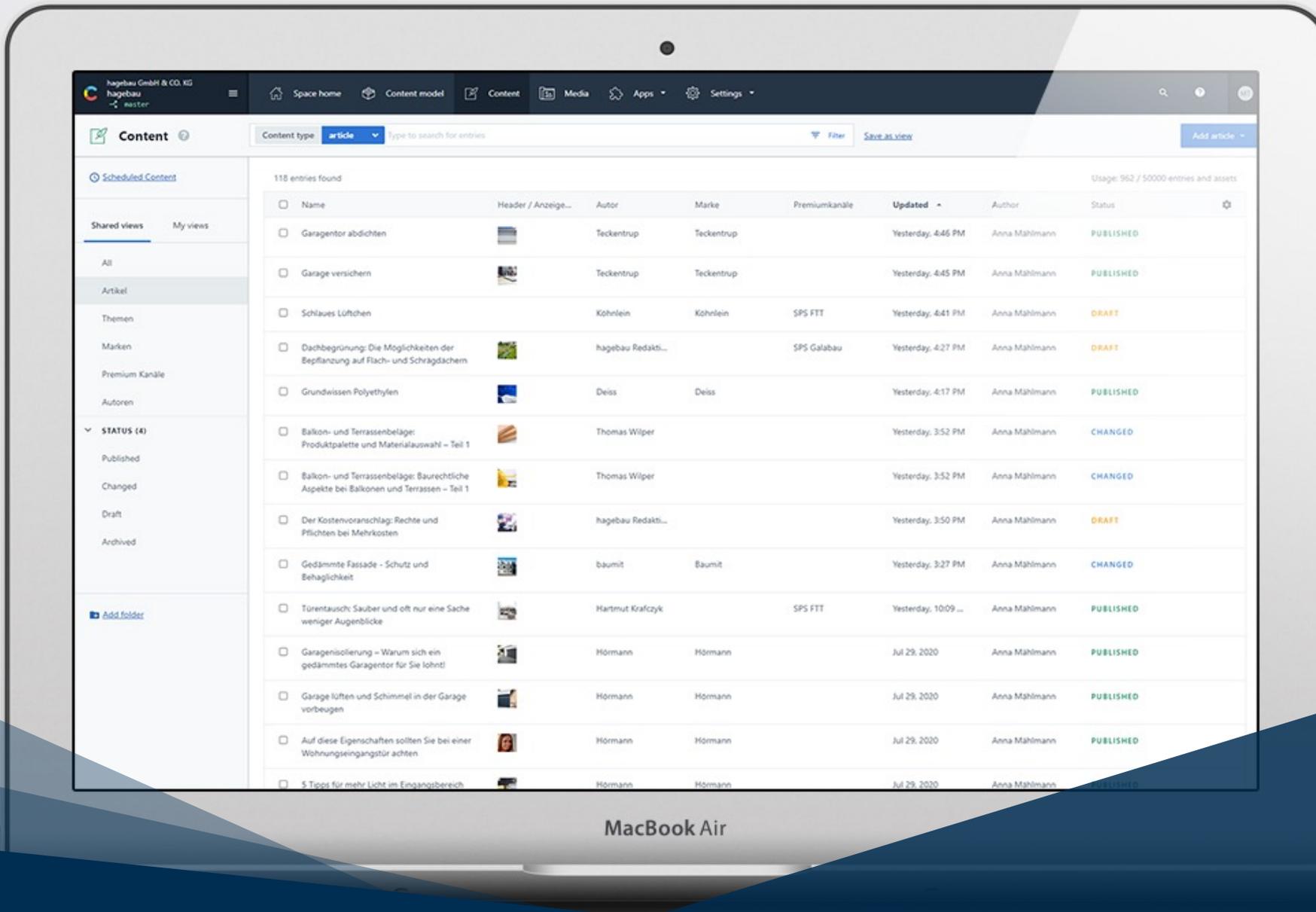
Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, galt es, ein modernes Content-Delivery-Network zu gestalten, aus dem alle Gesellschafter, die im Online-Business tätig sind oder werden wollen, schöpfen können. Aus technischer Sicht war schnell klar, dass schnittstellenbasiert gearbeitet werden musste, um Content und Produktdaten über APIs und Standard-Integrationen automatisiert beziehbar zu machen. Aufgrund der langjährigen Zusammenarbeit beauftragte die hagebau erneut dotSource mit der Entwicklung.

Die Lösung fand sich in einer serviceorientierten, schnittstellen-basierten Konstruktion:

- SAP Commerce als E-Commerce-System für größere Gesellschafter sowie als zentrale Produktdaten-Quelle
- WordPress mit WooCommerce für kleinere Gesellschafter
- Contentful als Headless-CMS, das die Inhalte zentral speichert, verwaltet und zugänglich macht
- Amazon Web Services als Produktdaten-Cloud

So ergeben sich für die Gesellschafter umfangreiche Möglichkeiten, Inhalte und Produkte zu nutzen, die die hagebau-Zentrale bereitstellt und im CMS themenspezifisch verschlagwortet.

Möchten sie lediglich einen Onlineauftritt, erhalten sie eine WordPress-Webseite. Für Onlineshops stehen wie bereits erwähnt WordPress mit WooCommerce-Plugin oder SAP Commerce zur Verfügung. Und sollen dort dann zentrale Inhalte – zum Beispiel Blogartikel – für gezielten Content-Commerce eingesetzt werden, können Gesellschafter diese über das Content-Delivery-Network der hagebau abonnieren.



MacBook Air

KUNDE hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

PROJEKTZEITRAUM Oktober 2018 - Juni 2020 · TECHNOLOGIE Contentful CMS, Amazon Web Services

Mit Contentful und wertvollen Inhalten die Marke stärken

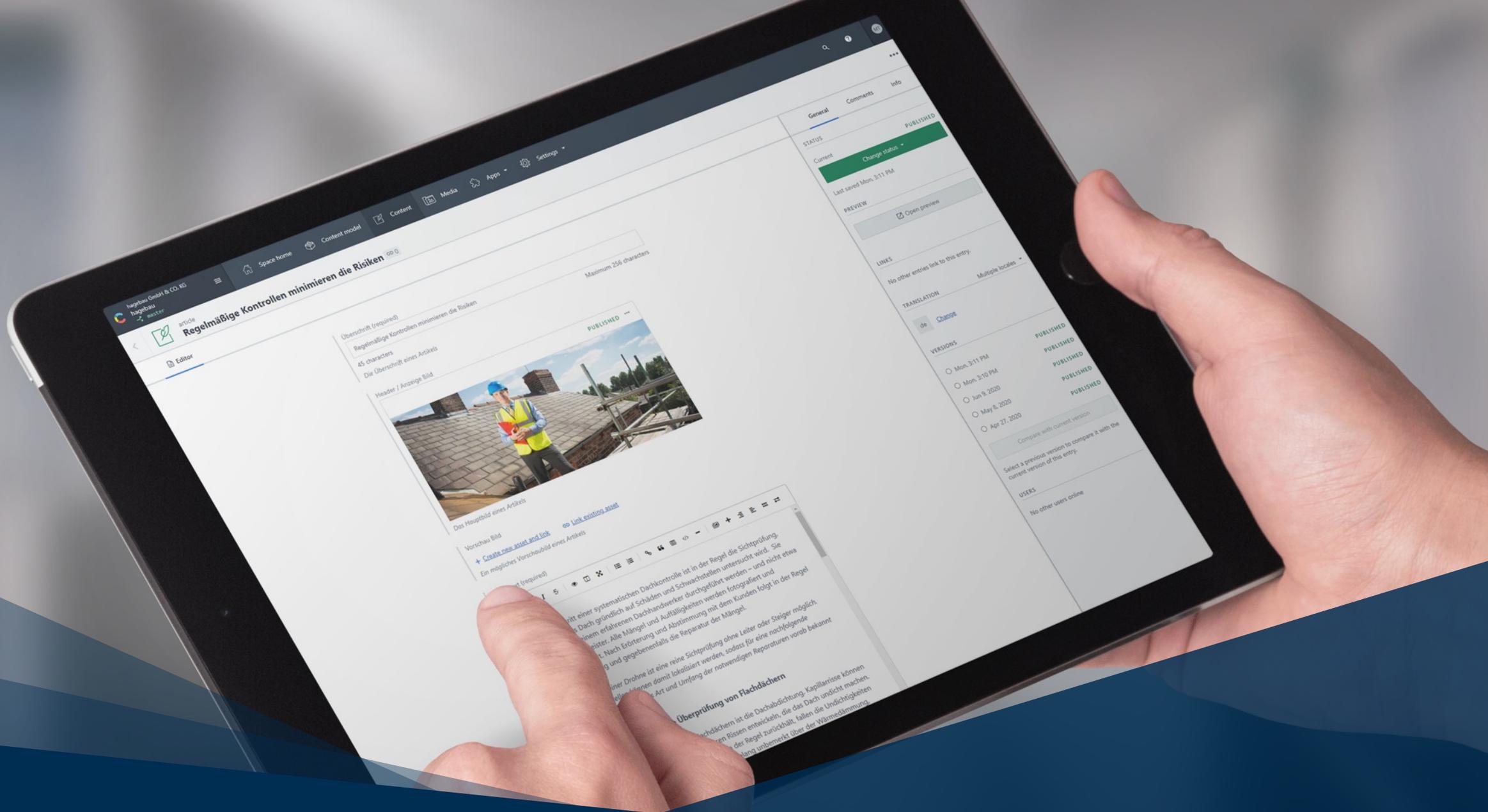
Für Contentful als Headless-CMS entschied die hagebau sich nach einer von dotSource geleiteten System-Auswahl-Beratung. Contentful erwies sich vor allem deswegen als ideale Lösung, weil das Headless CMS-System Backend und Frontend beziehungsweise Inhalt und Design voneinander entkoppelt. Durch diese Trennung können verschiedene Medien (von Webseiten und Apps über PWAs und Digital Signage) gleichzeitig bespielt werden, ohne dass Inhalte dabei manuell übertragen werden müssten.

Mit Blick auf die Strategie der hagebau, Content für sehr verschiedene Unternehmen innerhalb der Gruppe über ein CMS zur Verfügung zu stellen, ist Contentful ideal: Die Gesellschafter legen lediglich fest, wann worüber welche Inhalte ausgespielt werden sollen, alles andere geschieht dann automatisch. Das schont nicht zuletzt die personellen Ressourcen innerhalb der Unternehmen, die zur hagebau-Gruppe gehören, da die manuelle Inhaltspflege reduziert wird.

Zusätzlich zu dem Headless-Ansatz bietet Contentful eine flexible Microservices-Architektur, durch die sich die Software problemlos in die hagebau-Systemlandschaft integrieren und an weitere Systeme anbinden lässt.

Stärken der CMS-Lösung Contentful:

- Headless-CMS mit API-first-Ansatz
- einfache Integration von DAM, PIM, E-Commerce oder CRM-Systemen
- klare und intuitive Bedienbarkeit
- einmalige Erstellung und Pflege von strukturiertem Inhalt für jeglichen digitalen Kanal
- hohe Performance aufgrund nativer cloudbasierter Architektur mit CDN



KUNDE hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

PROJEKTZEITRAUM Oktober 2018 - Juni 2020 · TECHNOLOGIE Contentful CMS, Amazon Web Services

Zeitgemäßer Content-Commerce bei großen und kleinen Gesellschaftern

»Mit dotSource konnten wir erneut einen Meilenstein erreichen: eine zeitgemäße Content-Commerce-Strategie. Für alle unsere Gesellschafter wurde so die Reichweite erhöht und unsere Zielgruppen werden mit idealen Inhalten versorgt. dotSource hat uns während des gesamten Projektes gut beraten und ebenso engagiert wie zielorientiert zum Erfolg gebracht.«

Günther Abheiden, Teamlead Plattformmanagement,
hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Für viele kleinere Unternehmen innerhalb der hagebau-Gruppe wäre SAP Commerce zu mächtig und zu kostenintensiv.

Mit WordPress und WooCommerce wurde hier eine passgenaue Lösung gefunden, die sich ebenfalls zentral mit dem Headless-CMS-System von Contentful und Amazon Web Services als Datenspeicher betreiben lässt.

Das neue Content-Delivery-Network ergänzt die Multimandantenplattform optimal, denn Gesellschafter können nicht nur mühelos für eine zeitgemäße Webpräsenz sorgen, Onlineshopping anbieten und Kunden mit Content-Commerce begeistern – über die Plattform ist es auch möglich, dass Kunden direkt Kontakt aufnehmen und sich ein individuelles Angebot erstellen lassen.



Fazit

Kunden wollen heute informiert, unterhalten, ja begeistert werden. Das Zeitalter, in dem Werbung mit der Gießkanne für ein Massenpublikum funktionierte, ist vorbei.

Die hagebau-Gruppe hat das erkannt und mit dotSource als Evaluations- und Implementierungspartner ein maßgeschneidertes, modernes Content-Delivery-Network entwickelt, von dem nun alle Gesellschafter der Unternehmensgruppe nachhaltig profitieren.

Durch das Content-Delivery-Network mit Contentful als Headless-CMS und Amazon Web Services als Produktdaten-Cloud wird

- eine personalisierte Kundenansprache über alle Kanäle hinweg ermöglicht
- für eine hervorragende Customer-Experience gesorgt
- die Markensichtbarkeit erhöht und das positive Markenimage gestärkt
- der Zeitaufwand bei der Inhaltspflege reduziert, da verschiedene Medienformate automatisiert ausgespielt werden können
- auch ohne Programmierkenntnisse der Mitarbeiter guter Content veröffentlicht, was wiederum die personellen Ressourcen schont.

Über uns

dotSource, das sind über 300 Digital Natives mit einer Mission: Kundenbeziehungen digital zu gestalten. Unsere Arbeit entspringt der Verbindung von Mensch, Raum und Technologie.

Seit 2006 unterstützen wir Unternehmen bei der digitalen Transformation. Ob E-Commerce- und Content-Plattformen, Kundenbeziehungs- und Produktdatenmanagement oder Digitalmarketing und künstliche Intelligenz: Unsere Lösungen sind nutzerorientiert und emotional, gezielt und intelligent.

Wir verstehen uns als Partner unserer Kunden, deren spezielle Anforderungen und Bedürfnisse ab der ersten Idee einfließen. Von der Strategieberatung und Systemauswahl über Branding, Konzeption, UX-Design und Conversion-Optimierung bis zum Betrieb in der Cloud – gemeinsam entwickeln und realisieren wir skalierbare Digitalprodukte. Dabei setzen wir auf New Work und agile Methoden wie Scrum oder Design-Thinking.

Unserer Kompetenz vertrauen Unternehmen wie Esprit, EMP, BayWa, Axel Springer, hagebau, C.H.Beck, Würth und STABLO.

Mit unserem Weblog Handelskraft.de, dem jährlich erscheinenden Trendbuch und der Handelskraft Konferenz vernetzen wir Branchen-Know-how und informieren über die aktuellen Chancen und Entwicklungen digitaler Markenführung. Um Fach- und Führungskräfte umfassend auf die unternehmerischen Herausforderungen der digitalen Welt vorzubereiten, haben wir gemeinsam mit der Steinbeis Technology Group 2015 die Digital Business School ins Leben gerufen.

Mit unseren innovativen Lösungen konnten wir uns als eine der führenden Digitalagenturen im deutschen Sprachraum etablieren und gehören inzwischen zu den Top 10 der erfolgreichsten Unternehmen der Branche.

DIGITAL SUCCESS RIGHT FROM THE START.

Kontakt

Head Office Jena

Goethestraße 1
07743 Jena

Office Berlin

Hardenbergstr. 9
10623 Berlin

Office Leipzig

Hainstr. 1–3
04109 Leipzig

Office Dresden

Theresienstraße 18
01097 Dresden

Fon +49 (0) 3641 797 9000

Fax +49 (0) 3641 797 9099

Mail info@dotSource.de