



# E-Commerce Integration mit ERP und anderen Systemen (PIM und CRM)

Aspekte der Integration: Tipps, Tricks & häufige Fehler



Building memorable experiences. Faster. Together.



We build digital/ Websites, E-Commerce & Platforms

# Inhaltsverzeichnis

## Über dieses E-Book

Dieses E-Book soll einen kurzen Überblick über die Vorteile der Integration zwischen Unternehmenssystemen und B2C- und B2B-E-Commerce-Webseiten geben.

Sie erfahren hier näheres darüber, wie Sie Ihre Lösung auswählen und mit verschiedenen Unternehmenssystemen verbinden können. Ergänzend geben wir einen kurzen Einblick in die ERP-, CRM- und PIM-Landschaft. Zusätzlich stellen wir einige Tipps und Best Practices vor und beleuchten gängige Anwendungsfälle.

Dabei konzentrieren wir uns insbesondere auf die Integration zwischen ERP-Systemen und der Digital Experience Platform (DXP) von Ibexa und erläutern häufige Fallstricke bei der Integration sowie die verschiedenen Integrationsansätze.

Wir hoffen, dass Ihnen dieser Leitfaden hilfreiche Informationen dazu bietet, wie Sie mit dem Aufbau und Support einer E-Commerce-Lösung starten können, die mit ERP- und anderen Systemen in Ihrem Unternehmen integriert ist.

- 03** Was ist ein ERP-System?
- 05** Welche Rolle spielt ERP in B2B und B2C E-Commerce Shops?
- 06** ERP Integration mit E-Commerce: Prozesse unterstützen, definieren und abbilden
- 07** Weitere Integrationen - PIM & CRM
- 08** Ansätze für eine ERP-Integration
- 09** Fünf Best Practice-Tipps für die ERP-Integration
- 10** Häufige Fehler bei der Integration von ERP-E-Commerce Systemen
- 12** ERP-Integration mit Ibexa Commerce

# Wie E-Commerce unsere Geschäftstätigkeit modernisiert hat Einführung

Das digitale Zeitalter hat neue Transaktionskanäle eröffnet, die rund um die Uhr ganzjährig geöffnet sind – und die Integration von E-Commerce mit Unternehmenssystemen ist entscheidend für den Geschäftserfolg geworden.

Im heutigen digitalen Zeitalter ist es unverzichtbar über einen Onlineshop zu verfügen, über den sie ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufen können.

E-Commerce hat die geschäftlichen Abläufe modernisiert: Unternehmen kommunizieren heute komfortabler und intensiver mit den Verbrauchern, die sie weltweit über einen neuen Kanal ansprechen können. Sie können damit nicht nur ihre Geschäftskosten senken, sondern – was am wichtigsten ist – verfügen über einen Shop, der rund um die Uhr 365 Tage im Jahr geöffnet ist.

Mit der Zunahme des Online-Geschäfts wird dessen Pflege jedoch zu einer Herausforderung. Wenn der Shop nicht richtig in die verschiedenen Unternehmenssysteme eingebunden ist, kann dies das Kundenerlebnis und damit das Gesamtergebnis des Unternehmens beeinträchtigen. Die Integration zwischen E-Commerce-Sites und Unternehmenssystemen (z. B. ERP, CRM und PIM) ist damit entscheidend für den Geschäftserfolg geworden. Nahtlose Integrationen können für ein Unternehmen viele Vorteile mit sich bringen: Kostensenkung, Erhöhung der betrieblichen Skalierbarkeit sowie Verbesserung des gesamten Kundenerlebnisses.

Man kann das mit einem Boxenstopp im Rennsport vergleichen: Jeder Mechaniker hat eine spezifische Rolle – auftanken, verschlissene Reifen ersetzen, mechanische Anpassungen vornehmen – immer mit dem Ziel, das Fahrzeug schnell wieder aus der Boxengasse herauszubringen, Rückschläge zu vermeiden und die Erfolgchancen des Fahrers zu erhöhen.

An der Integration Ihres Dienstes (des Autos) mit anderen Unternehmenssystemen (Reifen und Kraftstoff) sind Mitarbeiter aus technischen und geschäftlichen Teams (Fachmechaniker) beteiligt. CIO, CDO, Systemintegratoren, E-Commerce-Manager und Projektleiter müssen verstehen, wie eine Integration mit einem bestimmten System ihre Geschäftsanforderungen erfüllt.

Um zukünftige Integrationsprobleme zu minimieren, müssen sich die Entscheidungsträger mit den Anwendern in der gesamten Organisation austauschen, um eine Liste der Anforderungen zu erstellen. Schließlich werden letztere täglich mit diesen Systemen arbeiten. Nur dann wird es möglich, eine bestimmte Technologie besser einzuschätzen und die notwendigen Ressourcen für eine erfolgreiche Implementierung einzuplanen.



## Was ist ein ERP-System?

Ein ERP-System (Enterprise Resource Planning) besteht aus Software, die alle Aspekte Ihrer geschäftlichen Abläufe zentralisiert. ERP verfolgt die Zielsetzung, die Kernprozesse eines Unternehmens zu automatisieren. Dabei sollen zahlreiche Backoffice-Funktionen, die sich auf Produkte, Dienstleistungen, Buchhaltungsdienste und Personalwesen beziehen, einfach zu verbinden, zu koordinieren, zu verwalten und zu automatisieren sein.

## Was ist ein E-Commerce System?

Dabei handelt es sich um ein elektronisches Handelssystem, das den Kauf und Verkauf von Waren und Dienstleistungen über das Internet und den nahtlosen Transfer von Geld und Daten für eine bestimmte Transaktion ermöglicht.

## Zwei gängige E-Commerce-Modelle:

**B2C (Business-to-Consumer):** Ein Unternehmen verkauft Waren oder Dienstleistungen an Verbraucher (z.B. Sie kaufen eine Jeans und ein Hemd bei einem Online-Händler).

**B2B (Business-to-Business):** Ein Unternehmen verkauft Waren oder Dienstleistungen an ein anderes Unternehmen (z.B. ein Automobilhersteller, der Autoersatzteile an Werkstätten und Autohäuser verkauft).



# E-Commerce Integration

# Produktivität und Kosteneinsparungen durch Automatisierung

ERP-Systeme können helfen, anspruchsvolle Geschäftsbeziehungen und Transaktionen nahtlos online abzuwickeln.

Eine erfolgreiche ERP-Integration kann die Produktivität verbessern, da manuelle Eingaben reduziert werden, die sonst zu Eingabefehlern bei Bestellungen, Bestands- und Kundendaten führen können.

Sie können Ihren Bestand besser überwachen und Ihre Kunden in Echtzeit genau über die Verfügbarkeit Ihrer Bestände informieren.

Da dies automatisiert erfolgt, müssen Sie keine zusätzlichen Mitarbeiter für diese Aufgaben einstellen. Stattdessen werden die Kunden automatisch benachrichtigt, wenn Bestellungen bearbeitet und versandt wurden.

Zudem können Sie Änderungen bei Preisen und Produktinformation in Ihrem Bestand einfach verwalten.

## Welche Art von Daten tauschen ein ERP- und ein E-Commerce-System aus?

Ein ERP-System dient als „Single Source of Truth“ – ein leistungsfähiges Werkzeug, das alle produktbezogenen Informationen zentral vorhält.

Entscheidend ist, dass Sie die Art der Informationen, die aus dem ERP-System abgerufen werden, richtig definieren.

Je nach Integration können Sie alle Daten zu Produktinformationen, Beständen, Bestellungen, Lieferungen, Kunden, Zahlungen und Steuern aus dieser einzigen Quelle beziehen.



## Was muss man bei der Integration einer ERP- mit einer DXP-Lösung beachten?

Die Integration einer ERP- mit einer DXP-Lösung kann eine komplexe Aufgabe sein.

Die Entscheidung für die richtige Strategie zur Implementierung, erfordert viel Zeit und Mühe, da es sich um eine langfristige Verpflichtung und eine strategische Investition handelt. Wie bei jeder Geschäftsbeziehung müssen Sie sich vergewissern, dass der Lösungspartner eine einfache Integration und Anpassung an Ihr System ermöglicht.

Es gibt viele ERP-Anbieter und alle haben ihre Vor- und Nachteile. Einige bekannte Beispiele sind SAP, Microsoft AX und Microsoft Nav.



# ERP Integration mit E-Commerce

## Prozesse unterstützen, definieren und abbilden

Von ERP- und E-Commerce-Systemen gemeinsam genutzte Daten:

### Kundendaten:

Rechnungen, Käufer- und Lieferadressen, Status, Kundengruppe, Kreditlimit, Kontaktdaten.

### Produktinformationen:

Der Shop präsentiert genaue und stets aktuelle Produktinformationen mit Artikelposition, Produktnamen und Varianten.

### Preise:

Listenpreise werden beim Produkteintrag eingegeben. Individuelle Preise werden aus dem ERP-System abgerufen, wenn ein Kunde mit einer Kundennummer angemeldet ist. Der Shop fordert die Preise in Echtzeit an (z.B. Produktdetailseite, Warenkorb und Kasse).

### Bestand:

Das System liefert in Echtzeit die zum Kauf verfügbaren Bestandsmengen.

### Dokumente:

Die ergänzende Auftragshistorie fordert Dokumente in Echtzeit vom ERP-System an. Damit ist sichergestellt, dass der Kunde alle Dokumente erhält, auch wenn eine Bestellung per Telefon oder Fax aufgegeben wurde. Er hat Zugriff auf alle Bestellungen, Anmerkungen, Rechnungen.

### Abwicklung / Versand:

Das System ruft Rechnungs- und Lieferadresse, Produkte und Kundennummer ab. Wenn der Kunde die Bestellung abgeschlossen hat, wird sie sofort an das ERP-System gesendet. Wenn er elektronisch bezahlt hat, erfolgt die Bestellung, sobald der Zahlungsanbieter die Zahlungstransaktion bestätigt hat.

## Was muss man bei der Integration einer ERP- mit einer DXP-Lösung beachten?

### Anpassen der Produktpreise für den Shop

E-Commerce-Plattformen müssen auch komplexe Preisszenarien unterstützen können. Unter Umständen hängt der Preis des Produkts von verschiedenen Kriterien ab, z.B. wenn der Händler einen bestimmten Dienst wie den Zeitungsdienst abonnieren kann. Kunden können eventuell auch individuelle Preise mit dem Anbieter aushandeln. In jedem Szenario kann der Preis im ERP-System angepasst und im Online-Store angezeigt werden.

### Definition von Kauf-Workflows

Shop-Administratoren können verschiedene automatisierte Einkaufs-Workflows konfigurieren. Hierzu definieren Sie mithilfe eines komplexen Beschaffungssystem Regeln sowie Weiterleitungs- und Genehmigungsfunktionen. Einkaufs-Workflows können mit Bestellungen und Bestandskontrolle integriert werden.

### Genauere Produktinformationen abrufen

Mit der Integration werden alle Informationen wie Bestellungen, Rechnungen, Kundendaten, Zahlungen und Versandinformationen integriert und aus dem ERP-System abgerufen. Produkt- und Bestandsinformationen können aus dem ERP-System in die Storefront hochgeladen werden. Auf diese Weise lassen sich manuelle Eingriffe sowie Datenredundanz und Datenfehler vermeiden.

# Weitere Integrationen - PIM & CRM

## Produktinformationen zentral erfassen, verwalten und erweitern

Mit der automatisierten Erfassung des Datenbestands der E-Commerce-Lösungen anderer lassen sich Zeit, Geld und Mühe sparen – ganz zu schweigen von der Möglichkeit, den Kundenservice durch die Bereitstellung konsistenter und genauer Informationen in Echtzeit zu verbessern.

Sie können Ihren Kunden einen besseren Service bieten, indem Sie ihnen alles, was sie über die Produktverfügbarkeit wissen müssen, mitteilen und sie auf dem Laufenden halten. Außerdem erhalten Sie wertvolle Einblicke in das Kaufverhalten, um Up- oder Cross-Selling effektiver zu gestalten und Kunden mit personalisierten Kampagnen anzusprechen.

### Product Information Management (PIM)

Eine unverzichtbare Komponente eines E-Commerce-Projekts ist eine PIM-Lösung, mit der Sie Ihren Produktkatalog erfassen, verwalten, mit Informationen anreichern und über Ihre Vertriebs- und E-Commerce-Kanäle verteilen können. PIM-Lösungen zentralisieren Informationen und Daten (z.B. Mediendateien,

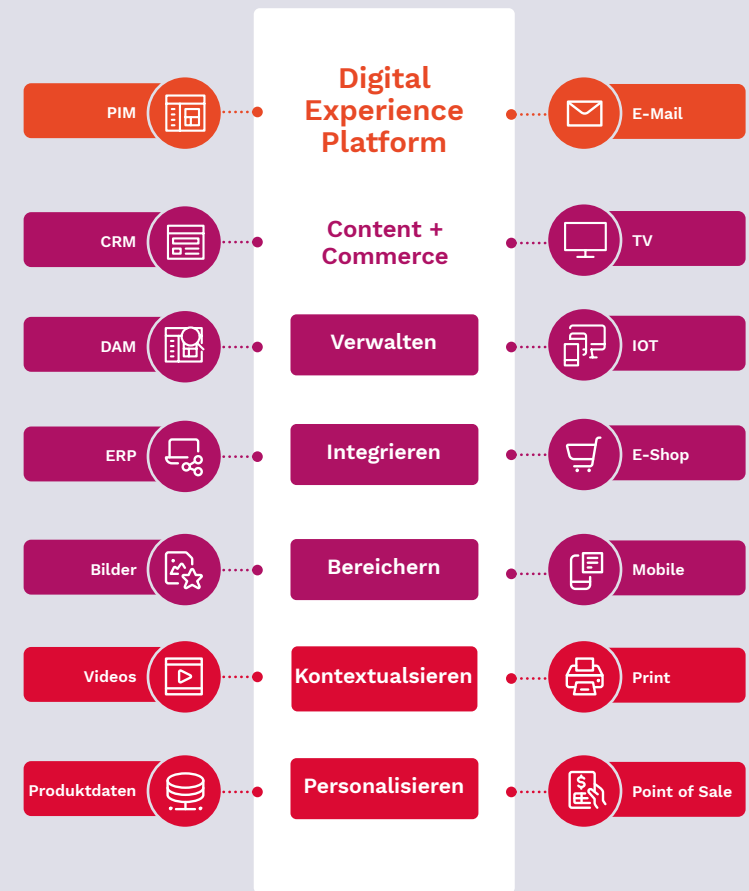
PDF, Excel-Tabellen) aus verschiedenen Quellen (ERP, E-Commerce-Webseiten, mobile Anwendungen, Datenquellen, Dateien und Druckmaterialien) und liefern sie an verschiedene Systeme. PIM-Anbieter sind z.B. Akeneo und Pimcore.

### Customer Relationship Management (CRM)

Mit CRM-Systemen können Unternehmen alle Kontakte und Interaktionen mit Interessenten und Kunden nahtlos verwalten. Das System unterstützt das Vertriebsmanagement mit verwertbaren Erkenntnissen und erleichtert die Kommunikation im Team.

Zu den Schlüsselfunktionen von CRM gehören Kontaktmanagement, Lead-Management, Vertriebsprognosen, Team Messaging, E-Mail-Verfolgung, Datei- und Inhaltsfreigabe und Analyse-Dashboard. Drei bekannte CRM-Systeme auf dem Markt sind Salesforce, SAP und Microsoft Dynamics 365, die 35-40 % des CRM-Marktes kontrollieren.

## Informationsfluss zwischen PIM- und CRM-Systemen und E-Commerce-Plattformen



# Unterschiedliche Ansätze für die ERP-Integration

Entscheidend ist, den besten Integrationsansatz für Ihr Unternehmen zu ermitteln

## Drei gängige Interaktionsmodelle:

### Point-to-Point

Dabei werden Daten direkt zwischen zwei Systemen transferiert. Wenn nur wenige Anwendungen integriert werden sollen, kann dieser Ansatz durchaus zweckmäßig und einfach sein. Wenn es jedoch um mehr als drei oder vier Anwendungen geht, ist das möglicherweise keine so gute Idee. Es könnte sehr komplex werden, insbesondere wenn eine Transaktion mehr als zwei Anwendungen umfassen und in mehreren Systemen gleichzeitig verwaltet werden muss. Stellen Sie sich vor, Sie führen ein Telefongespräch mit zehn Personen, die alle normale 2-Wege-Telefone verwenden.

Die Grenzen des Point-to-Point-Ansatzes liegen auf der Hand. Um sie zu umgehen, könnte man eine Zwischenschicht entwickeln, die bei der Integration zwischen den Systemen hilft. Diese Schicht, häufig als „Middleware“ bezeichnet, kann auf verschiedene Weise angegangen werden:

### Smart Middleware (auch: HUB)

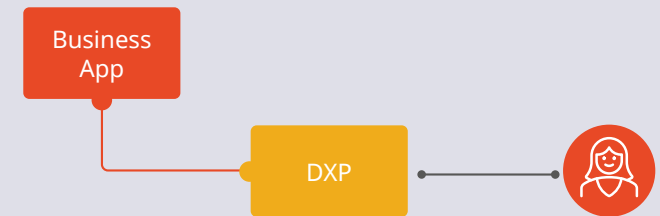
Dieses Modell basiert auf der Idee, dass die Middleware jede Kommunikation zwischen den

Systemen „übersetzt“, eventuell mithilfe einer internen Sprache. Das heißt, die Daten werden innerhalb einer Anwendung erfasst und transformiert werden. Auf alle verbundenen Anwendungen hat das kaum Einfluss. Der Nachteil ist, dass die Middleware schnell recht schwer und komplex wird und aufwendig mit jedem neuen System, das hinzukommt, integriert werden muss.

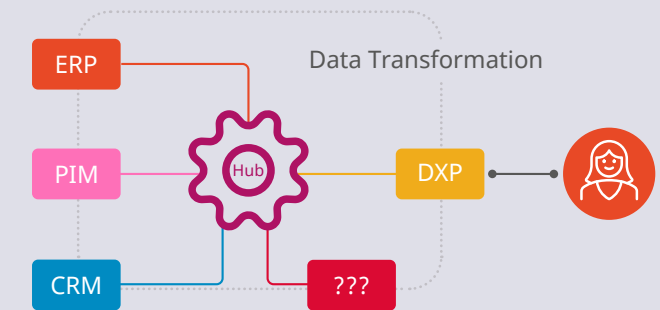
### Communication Middleware (Enterprise Service Bus - ESB)

Eine weitere Möglichkeit, das Konzept der Middleware zu implementieren, besteht darin, einen universellen Weg zu definieren, auf dem Anwendungen mit ihr kommunizieren können, und die Middleware nur diese Sprache sprechen zu lassen. Auf diese Weise ist die Middleware eine reine Kommunikationsinfrastruktur und beherbergt keine geschäftsspezifische Intelligenz oder Geschäftslogik. Der Nachteil ist, dass sich jede Anwendung an diese universelle Sprache anpassen muss, weshalb ein „Adapter“ auf jedem angeschlossenen System erforderlich ist, der das Daten-Mapping und die Datentransformation übernehmen muss (obwohl es in einigen Fällen möglich sein könnte, standardisierte Kommunikationsmodi wie UBL zu verwenden).

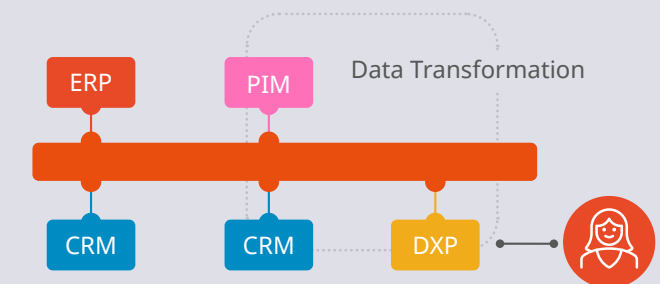
## Point to Point



## Smart Middleware



## ESB







# Fünf Best-Practice-Tipps für die ERP-Integration

Vor der Integration ist es erforderlich, Zielsetzungen zu formulieren sowie die internen Prozesse und die Anforderungen an das zukünftige Projekt zu verstehen.

## TIPP #1 Projektanforderungen verstehen

Für eine erfolgreiche Integration sollten sich Unternehmen die folgenden Fragen stellen:

- Welches Ziel verfolgt die Integration? Welche Herausforderungen soll sie adressieren? Inwiefern wird sie für das Unternehmen von Nutzen sein?
- Welche Daten sollten zwischen den beiden Systemen synchronisiert werden?
- Sollten bestimmte Prozesse und Arbeitsabläufe automatisiert werden?

Die Antworten geben Aufschluss über die Richtung des Projekts und darüber, wie sich die Integration kurz- und langfristig auf Ihr Unternehmen auswirken wird.

## TIPP #2 Ressourcenplanung

Zunächst muss eine interne Bewertung der zur Verfügung stehenden Ressourcen erfolgen. Entweder müssen diese intern zugewiesen oder die richtigen Talente eingestellt werden, um Zeit zu sparen und einen reibungslosen Workflow zu ermöglichen.

Unternehmen sollten sich fragen, ob sie die erforderlichen technischen Ressourcen zur Verfügung haben. Haben die zugeteilten Personen das nötige Know-how, um diese Aufgabe zu erfüllen? Zu erwägen wäre auch die Zusammenarbeit mit einem Integrationsanbieter, wenn intern nicht die richtigen Ressourcen verfügbar sind.

## TIPP #3 Zu unterstützende Datenmenge nicht unterschätzen

Geklärt werden sollte auch, ob die Integration mit großen Datenmengen umgehen und diese

unterstützen kann, wenn der E-Commerce-Shop wächst. Sie muss sich anpassen können, ohne durch Skalierungsbeschränkungen eingeengt zu werden.

## TIPP #4 Produktdaten-Mapping

Sie müssen sicherstellen, dass Sie die Datenflüsse korrekt abbilden. Datenquellen müssen einbezogen und die Daten, die im Shop angezeigt werden, mit den Daten im ERP-System abgeglichen werden. Es wird empfohlen, Querverweistabellen mit eindeutigen Identifikatoren einzurichten.

## TIPP #5 Qualitätsprüfung

Vor dem Go-Live müssen Zeit und Ressourcen aufgewendet werden, um die Integration, Leistung und Belastung gründlich zu testen. Das kann zwar teuer sein, kann aber unerwartete Probleme aufdecken und sicherstellen, dass alle Geschäftsanforderungen erfüllt wurden.

A photograph showing the hands of several people in business attire resting on a table, with a laptop and papers visible, suggesting a collaborative meeting or discussion.

# Häufige Fehler bei der Integration von ERP- und E-Commerce-Systemen

Die Integration eines ERP-Systems mit einem E-Commerce-Shop kann eine Herausforderung sein – halten Sie Ausschau nach diesen häufigen Fallstricken.

## #1 Unfähigkeit, mehrere ERP-Systeme zu unterstützen

Wenn Unternehmen wachsen, nimmt meistens auch die Anzahl der Systeme zu. Mit zunehmend komplexeren Anforderungen können verschiedene Geschäftsbereiche nach weiteren ERP-Anbietern suchen. Häufig sind verschiedene Unternehmenssysteme auch das „Erbe“ einer Fusion.

Dann werden Lösungen evaluiert, die für die Unterstützung der Datentransformation zu und von zahlreichen Anwendungen mit unterschiedlichen Datenformaten benötigt werden. Probleme können entstehen, wenn bestehende Integrationsprozesse geändert werden müssen, um die Integration neuer Anwendungen zu ermöglichen. Die Änderung von Prozessen kann sehr teuer und kompliziert sein, wenn die bestehende Integration tief in Ihre Lösung integriert ist.

## #2 Versäumnis, Daten angemessen abzubilden

Nach der Planung eines ERP-Integrationsprozesses sollten Sie die Daten und Datentypen festlegen, die synchronisiert werden sollen. Sie sollten auch definieren, wie die Daten in Ihrem E-Commerce-Shop eingeordnet werden sollen, z.B. mit Kunden-ID, Produktpreisen, Produkttiteln und Artikelpositionen (SKUs). Es ist von entscheidender Bedeutung, dass die Informationen in beiden Systemen korrekt sind, um ein überzeugendes Kundenerlebnis zu gewährleisten.

Wichtig ist, den Ablauf der Datensynchronisation genau zu definieren und zu entscheiden, ob das Laden der Daten in Echtzeit oder in Batches erfolgen soll.

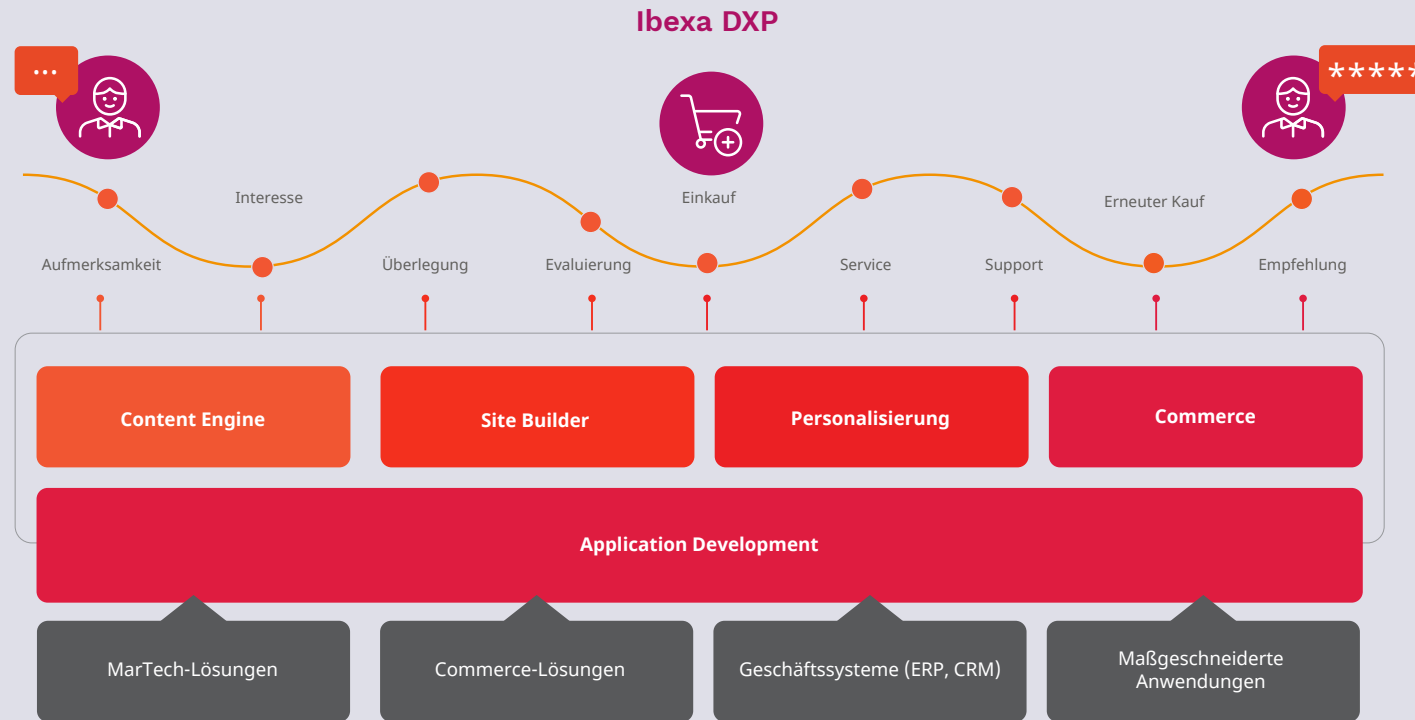
Früher waren die meisten Datenmigrationen batchorientiert. Inzwischen geht die Entwicklung zur Echtzeitsynchronisation, da immer mehr Verbraucher Zugang zu Echtzeitinformationen wünschen (ideal

für zeitkritische Daten). Vorteilhaft ist es auch bei einer großen Anzahl von Transaktionen, da die Batch-Synchronisierung langwierig und kostspielig sein kann.

Die Echtzeit-Integration erfolgt gleichzeitig mit der Transaktion. Die Batchverarbeitung dauert hingegen länger, da sie alle Daten sammelt, abbildet und abgleicht, bevor sie in das System integriert werden.

## #3 Wahl des falschen Integrationsansatzes

Sobald feststeht, welche Unternehmenssysteme mit dem Shop integriert werden müssen, ist es erforderlich, den Datenfluss zwischen diesen Systemen zu definieren. Es ist von entscheidender Bedeutung, welcher Integrationsansatz (siehe nächster Abschnitt) den Geschäftsanforderungen am besten gerecht wird und auf aktualisierte Protokolle zugreifen kann, wenn sich die Technologien weiterentwickeln und das Geschäft wächst.



## Content Engine

Inhalte sind der Treibstoff für jedes digitale Erlebnis und das Herzstück Ihrer digitalen Strategie. Mit der leistungsfähigen Content Engine von Ibexa DXP können Sie Inhalte für jeden Kanal und jede Sprache modellieren, erstellen, verwalten und wiederverwenden.

## Site Builder

Ihre Webseiten sind wichtige Ziele, sowohl auf dem Smartphone als auch auf dem Desktop. Mit dem Site Builder von Ibexa DXP können Sie ansprechende und leistungsstarke Webseiten erstellen und verwalten, mit denen Sie Ihre Inhalte, Produkte und Dienstleistungen präsentieren können.

## Application Development

Der Hauptwert von Ibexa DXP liegt in dem, was es Entwicklern bietet: ein entkoppeltes modulares Design, APIs, Konnektoren, das Symfony-Framework und einen cloudbasierten Entwicklungs-Workflow auf PaaS-Basis (Platform-as-a-Service). Ibexa DXP rationalisiert ihren Entwicklungsprozess von der Idee bis zur Bereitstellung und ermöglicht dem Entwicklungsteam erstklassige Produktivität und Agilität. .

## Personalization

Im Zeitalter von Big Data müssen Sie sich Ihren Kunden relevant und persönlich präsentieren. Mit den Personalisierungsmöglichkeiten von Ibexa DXP können Sie Ihre Kunden mit den von ihnen gewünschten Inhalten und Produkten ansprechen.

## E-Commerce

B2B oder B2C, Front- oder Backoffice, der Handel ist heute digital. Mit Ibexa DXP können Sie komplexe Geschäftsbeziehungen und Transaktionen nahtlos online abwickeln.

# ERP-Integration mit Ibexa Commerce

Ibexa Commerce ist eine Schlüsselkomponente der Ibexa DXP. Das E-Commerce-System lässt sich einfach mit verschiedenen ERP-Systemen integrieren.

Mit Ibexa Commerce können Unternehmen sicherstellen, dass ihre Prozesse effizient ablaufen, und gleichzeitig eine bessere Sichtbarkeit erreichen. Die Lösung ermöglicht einen reibungsloseren Informationsfluss zwischen den Abteilungen in Ihrem Unternehmen und verbessert gleichzeitig die organisatorische Kommunikation.

Ibexa Commerce bietet derzeit Konnektoren zu drei ERP-Systemen. Zudem ist es flexibel genug, um sich leicht in viele andere ERP-Systeme integrieren zu lassen. Sie können Ihren Shop so konfigurieren, dass Sie problemlos Echtzeit- und aktuelle Informationen aus Ihren ERP-Lösungen abrufen können. Ihre Mitarbeiter, Shop-Besucher und Kunden greifen dann in Echtzeit auf Bestands- und Preisinformationen zu.

Auch Ihre Vertriebskanäle arbeiten effizienter, da alle verarbeiteten Daten zwischen Ihrem Shop und dem ERP-System ausgetauscht werden. Sämtliche Kunden- und Produktdaten, Auftragsinformationen und Dokumente können direkt aus dem ERP-System abgerufen werden.

Im Gegensatz zum herkömmlichen Ladengeschäft erfordert B2B oft eine spezifische Preisgestaltung pro Kunde. Diese wird in der Regel in ERP- und CRM-Systemen definiert. Mit Ibexa Commerce können Sie sich auf dynamische Prozesse verlassen und individuelle, von Ihrer Vertriebsorganisation

gesteuerte Preise direkt auf Ihrer Website anbieten.

Eine ERP/E-Commerce-Integration kann für jedes Unternehmen eine Herausforderung darstellen. Daher muss der für Ihr Unternehmen und Ihre Umstände geeignete Ansatz gewählt werden. Es gibt keinen Königsweg, aber es wird mit Sicherheit Ihre Produktivität verbessern und Ihnen langfristig Zeit und Geld sparen.

Eine erfolgreiche ERP-Implementierung hängt von der Koordination, Synchronisation und Umsetzung der technischen (Engineering, Systemintegratoren) und geschäftlichen (E-Commerce-Manager, Projektmanager) Teams ab.

Kommen wir noch einmal auf unseren Vergleich mit dem Grand-Prix-Rennsport zurück: Der Erfolg des Rennfahrers beruht schließlich auch nicht nur auf seinen eigenen Fähigkeiten, sondern hängt von dem reibungslosen und nahtlosen Zusammenspiel zwischen ihm und seinem Team ab.

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie Sie Ihr ERP mit Ibexa Commerce integrieren können, oder wenn Sie sich gerade mitten in einem Evaluierungsprojekt befinden, fordern Sie einfach eine Demo an oder senden Sie uns eine E-Mail bzw. rufen Sie uns an, um Ihre Anforderungen zu besprechen.

## Ibexa DXP

Ibexa DXP ist eine leistungsstarke Digital Experience Platform, mit der Marken schnell Content Management, E-Commerce und personalisierte Lösungen auf einer einzigen Plattform verwirklichen können. Ibexa Platform besteht aus den Hauptkomponenten: Content Engine, E-Commerce, Site Builder, Personalization und Anwendungsentwicklung.

## Ibexa Commerce

Ibexa Commerce ist ein E-Commerce-Add-on für Ibexa DXP, die damit zu einer All-in-One-E-Commerce- und Content-Management-Lösung wird.

Ganz gleich, ob Sie im B2B- oder B2C-Bereich tätig sind, Ibexa Commerce hilft Ihnen, die Customer Journey zu verbessern, indem es jeden Kontaktpunkt mit Ihrem Kunden zu etwas Besonderem macht.

Steigern Sie das Interesse Ihrer Kunden an Ihren Produkten und bleiben Sie dauerhaft mit ihnen im Gespräch. Das führt nicht nur zu steigenden Umsätzen, sondern – was noch wichtiger ist – zu langfristig treuen Kunden.



## Über Ibexa

Die Digital Experience Platform (DXP) von Ibexa ermöglicht es Unternehmen, wettbewerbsfähig zu bleiben, ihre Einnahmequellen zu optimieren, neue Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen und digitale Strategien umzusetzen. Mit der DXP von Ibexa können B2B-Unternehmen ihre Verkaufsstrategien umgestalten und reibungslose Käuferlebnisse auf nachhaltige, kostengünstige und schnelle Weise aufbauen. Ibexa bietet dabei Content-Erstellung, Website-Aufbau, E-Commerce und Personalisierung zusammen mit beschleunigten Entwicklungsmöglichkeiten.

Des Weiteren geht es darum für Nutzer unvergessliche Erlebnisse channel-übergreifend zu schaffen, indem Marke, Inhalt, Produktinformationen, Handel und ihre bestehenden Geschäftsprozesse vereinheitlicht werden. Mit Hilfe unserer zertifizierten, vertrauenswürdigen Partner - Digitalagenturen, Systemintegratoren und Beratungsfirmen - werden Unternehmen in ihrer digitalen Transformation voranschreiten und sich schnell an die sich ändernden Marktbedürfnisse anpassen, während sie das Kundenerlebnis stets in den Mittelpunkt ihres unternehmerischen Handelns stellen.



## Über Logic Joe

Unsere Aufgabe ist es, Ihr Business zu verstehen und mit Ihnen passende und zukunftsweisende digitale Lösungen zu realisieren. Logic Joe liefert keinen Firlefanz. Uns vertrauen internationale Marken - insbesondere aus dem B2B Industrie Bereich. Industrieunternehmen, die sich auch zukünftig erfolgreich am Markt behaupten wollen, brauchen eine umfängliche und gut durchdachte Digitalstrategie.

Bei Logic Joe bekommen Sie Webseiten-, E-Commerce-, Intranet und Plattformlösungen auf Basis modernster Technologien. Unsere Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz betreuen wir aus unseren Standorten in Hamburg, Stuttgart und Reutlingen. Zusammen mit 21TORR sind wir 100 Experten für Strategieentwicklung, Consulting, User Experience Design und Software Development. Alles organisiert in agilen Teams, passend für jeden Kunden und jedes Projekt. Logic Joe steht für Verlässlichkeit und unsere Kunden schätzen das partnerschaftliche Verhältnis. Wir versprechen nichts, was wir nicht halten können.

## Mehr erfahren? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

### **Ibexa GmbH**

Kaiser-Wilhelm-Ring 30-32

50672 Köln

+49 (0) 221 3674 860

[www.ibexa.co/de](http://www.ibexa.co/de)

[info.de@ibexa.co](mailto:info.de@ibexa.co)

### **Logic Joe GmbH**

Vorsetzen 53

20459 Hamburg

+ 49 40 1802425-00

[www.logic-joe.com](http://www.logic-joe.com)

[hello@logic-joe.com](mailto:hello@logic-joe.com)

©2020 Ibexa and the Ibexa logo are registered trademarks of Ibexa AS. PRE202006