

# valantic



PERFORMANTE B2B-PLATTFORM AUF BASIS VON MAGENTO

## Spezialist für Verbindungstechnik NORMA GROUP



PERFORMANTE B2B-PLATTFORM AUF BASIS VON MAGENTO

# Der Onlineshop der NORMA Group

Die NORMA Group ist zu Beginn der Zusammenarbeit mit dem Wunsch einer umfangreichen Digitalisierung an valantic herantreten. Alle analogen Arbeitsschritte des B2B-Geschäfts sollten in einen leistungsstarken Verkaufs- und Kommunikationskanal überführt werden. Magento (Adobe Commerce) lieferte die starke Basis für die

E-Commerce-Plattform. Nachdem das Fundament für das Geschäft im DACH-Raum geschaffen war, wurde um weitere Maßnahmen ergänzt. Eine deutlich optimierte Customer Experience sowie eine Erweiterung des internationalen Vertriebs in Australien gehörte dazu.





# Die Herausforderung

Im Fokus der Zusammenarbeit zwischen der NORMA Group und valantic standen zunächst die Konzeption der E-Commerce-Plattform und ihrer Funktionen. Diese Anforderungen gingen für unseren Kunden damit einher:

- Digitalisieren der Bestellprozesse zur Kostenreduktion und Modernisierung
- Erstellen eines digitalen Kommunikations- und Vertriebskanals
- Erarbeiten eines Konzepts für das Hosting
- Möglichkeiten zur Internationalisierung schaffen, um damit Neukunden zu gewinnen

# Lösungen und Ergebnisse

Unter Berücksichtigung der Anforderungen hat das Team von valantic zusammen mit der NORMA Group an technischen Lösungen gearbeitet. Folgendes wurde umgesetzt:

- Offener B2B-Shop: Der B2B-Onlineshop ist allen Besuchern zugänglich, so dass sich Interessenten unkompliziert und ohne Anmeldung vorab über bestimmte Produkte informieren können. Der potenzielle Neukunde erhält bereits einen Eindruck von dem Produktportfolio der NORMA Group.
- Grouped Products: Dieses Feature von Adobe Commerce (Magento) erlaubt die Abbildung sowie übersichtliche Darstellung einer Vielzahl von Produktausführungen im Onlineshop. Über die Filterung können die Kunden die passende Ausführung schnell und einfach finden.
- Optimierter Kundenservice: Kunden können ihre Bestellungen – im Sinne einer Self-Service-Plattform – komplett digital vornehmen und technische Datenblätter unkompliziert herunterladen. Über die individuelle Preisanzeige profitieren sie zudem von spezifischen Rabatten und in ihrem Login-Bereich wird ihnen der Status ihrer Bestellungen angezeigt. Durch umfangreiche Usability-Tests in der Entwicklungsphase konnte darüber hinaus eine intuitive Bedienbarkeit sowie eine gelungene User Experience des Shops erreicht werden.
- Effektive Schnittstellen: Es konnten effizientere Abläufe und Vorteile für Kunden und Unternehmen dank zahlreicher Schnittstellen zwischen der vorhandenen IT-Infrastruktur der NORMA Group und der neuen E-Commerce-Plattform erlangt werden. Eine Preisschnittstelle gewährleistet, dass Kunden rund um die Uhr bestellen, Produktverfügbarkeiten prüfen und individuelle Preise einsehen können. So wird Arbeitszeit auf beiden Seiten gespart. Das valantic-Team hat neben der ursprünglichen Anbindung an Microsoft Dynamics AX (später Microsoft Dynamics 365) zusätzlich Schnittstellen an das Digital Asset Management QBank sowie an die Omnichannel Marketing Automation Plattform DotDigital Engagement Cloud entwickelt. Ersteres stellt Media Assets wie z.B. Produktbilder bereit.
- Skalierbare Cloud-Lösung aus einer Hand: Das Hosting der Shop-Infrastruktur der NORMA Group erfolgt über die Adobe Commerce Cloud. Die Komplettlösung lässt sich flexibel skalieren, bietet eine zuverlässige Performance sowie eine optimale Basis für eine Internationalisierung und Erweiterungen der Plattform.
- Internationalisierung: Das valantic-Team hat gemeinsam mit der NORMA Group die Vertriebsplattform für den europäischen und australischen Markt internationalisiert. So wurde eine multinationale Zusammenarbeit zwischen B2B-Kunden und NORMA Ansprechpartnern in Europa, Asien und Australien ermöglicht. Weitere Märkte sollen dazu kommen.



# Aktualisierungen im Projektverlauf

Nach einem erfolgreichen Start der B2B-Plattform, haben valantic und die NORMA Group zusammen Erweiterungen sowie Optimierungen vorgenommen. Folgendes wurde implementiert:



## Anforderungslisten

NORMA-Kunden können häufig bestellte Artikel individuell in Anforderungslisten zusammenstellen. Dies erlaubt es ihnen Nachbestellungen unkompliziert und schnell zu tätigen. Die Listen zeigen für die jeweiligen Produkte Verfügbarkeit, Artikelnummer, Bruttopreis sowie den benutzerdefinierten Preis an. Die Produktfavoriten können mit nur zwei Klicks aus der Anforderungsliste in den Warenkorb übertragen werden.



## User Experience

Unsere valantic-Fachleute haben zusätzliche Features in die Plattform implementiert, um das Nutzungserlebnis für die Kunden weiter zu verbessern. Dazu gehören z.B. eine Quick Order Funktion zur schnelleren Bestellabgabe ohne Warenkorb und E-Mail-Benachrichtigungen rund um den Produktversand.



## Microsoft Dynamics 365

Durch eine Migration von Microsoft Dynamics AX zu Dynamics 365 als Vertriebssoftware ist es möglich, Daten zwischen Magento und dem ERP-System von NORMA in realer Zeit auszutauschen. Produktverfügbarkeiten und kundenindividuelle Preise werden so schneller sichtbar.



## Tier Prices

Für eingeloggte Kunden können je nach Bestellmenge individuelle, gestaffelte Preise im Shop hinterlegt werden.



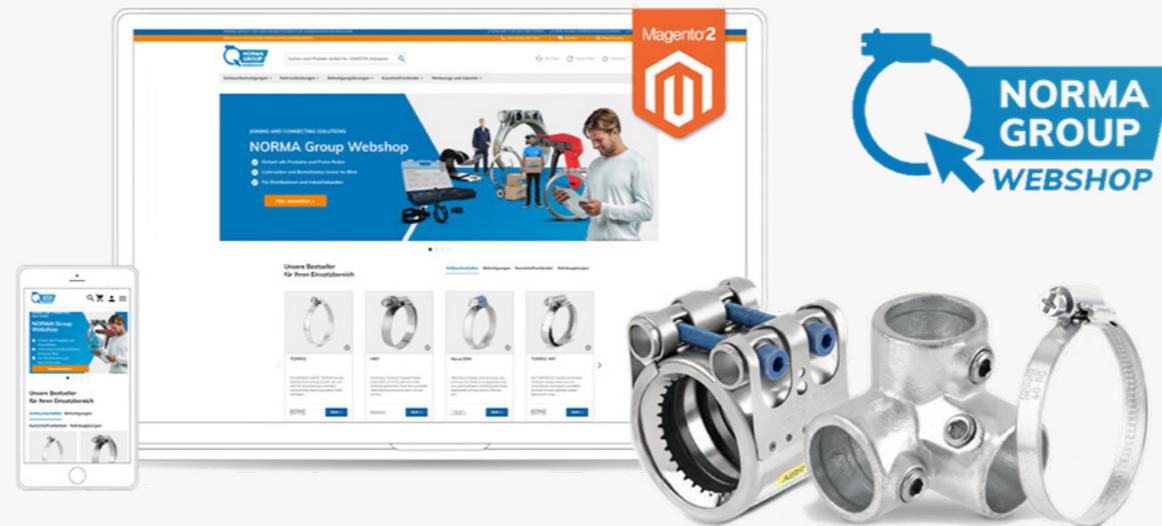
## Australien-Geschäft

Mit dem Bestreben das E-Commerce-Geschäft der NORMA Group auf dem australischen Markt weiter auszubauen, hat das Team von valantic eine eigene Website für Australien in die Plattform integriert. Besondere Features sind damit verknüpft, so z.B. ein Multiple Warehouse mit individuellen Logiken, wie einer Verfügbarkeits-Logik im übersichtlichen Ampelsystem.

# Das Unternehmen: NORMA GROUP

Als internationaler Marktführer für standardisierte und hochentwickelte Verbindungstechnologie sowie Fluid-Transportsysteme beliefert die NORMA Group Kunden in über 100 Ländern. Mehr als 40.000 Produktlösungen stehen dabei zur Auswahl, für die rund 7.500 Mitarbeiter im Einsatz sind. Die innovativen Verbindungslösungen der NORMA

Group finden Anwendung in Fahrzeugen mit konventionellen oder alternativen Antriebsarten, in Systemen zur Wasserversorgung, zur Bewässerung und zur Entwässerung, in Schiffen und Flugzeugen sowie in Gebäuden. Das börsennotierte Unternehmen erwirtschaftete im Jahr 2019 einen Umsatz von rund 1,1 Milliarden Euro.



# valantic

## Über valantic

valantic ist die N°1 für die Digitale Transformation und zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Consulting-, Solutions- und Software-Gesellschaften am Markt. Über 500 Blue Chip Kunden vertrauen bereits auf valantic – davon 33 von 40 DAX-Konzernen sowie eine Vielzahl internationaler Marktführer. Mit mehr als 4.000 Digitalisierungs-Expertinnen und -Experten ist valantic in 18 Ländern weltweit vertreten und wird in 2024(e) voraussichtlich einen Umsatz von 600 Mio. Euro erwirtschaften.

Etwa 2.000 erfolgreiche Digitalisierungsprojekte in den letzten fünf Jahren haben gezeigt, dass die Expertinnen und Experten von valantic die Herausforderungen ihrer Kunden genaustens verstehen. Von der Strategie bis zur handfesten Umsetzung verfügen diese über die notwendige Expertise, Projekte von Anfang bis Ende zu begleiten und erfolgreich zu machen. Dabei verbinden sie technologische Kompetenz mit Branchenkenntnis und Menschlichkeit.

valantic berät Unternehmen zu allen Herausforderungen der Digitalen Transformation, hilft diesen, ihre Corporate Performance besser zu managen und die Potenziale von Daten und Künstlicher Intelligenz zu heben. Darüber hinaus unterstützt valantic seine Kunden dabei, die Customer Experience optimal zu gestalten, Kerntechnologien der Digitalisierung gewinnbringend einzusetzen und Unternehmensprozesse durchgängig zu optimieren.

[www.valantic.com/de](http://www.valantic.com/de)

## Ihr Ansprechpartner



**Hartwig Göttlicher**  
Head of Business Development



## valantic CEC Deutschland GmbH

Hattenbergstraße 10  
55122 Mainz  
Deutschland

Telefon +49 6131 90798-98  
Telefax +49 6131 90798-99  
[info@netz98.de](mailto:info@netz98.de)

[www.netz98.de](http://www.netz98.de)