

eCommerce für B2B in der Industrie: Onlineshop mit Realtime-Prozessen aus dem SAP®-System

Case study eCommerce: Framo Morat, Eisenbach



Framo Morat ist ein global operierender Hersteller von hochqualitativen Antriebslösungen für viele Industriebranchen. Kernkompetenz des Unternehmens aus dem Hochschwarzwald ist die Zahnradtechnik. Mit seinen Schneckenradsätzen gehört Framo Morat zu den führenden Anbietern Europas.

Realtime-Daten für Produkte und Aufträge

Genau diese Schneckenradsätze sollten die Framo Morat-Kunden in Zukunft auch online bestellen können, in einem Webshop auf Basis der SAP-integrierten eCommerce-Lösung OXID4SAP. Er bietet Services wie die Artikel-Schnellerfassung, komfortable Suchfunktion, Live-Verfügbarkeitsprüfung, individuelle Rabatte, Materialzuschläge, die Wahl zwischen Komplett- und Teillieferung oder die Wahl eines Wunsch-Lieferdatums für bestellte Artikel.

PROCLANE ist ein führendes Systemhaus für eCommerce, Data Integration und Beratung für digitale Prozesse. Unsere Kunden arbeiten überwiegend im B2B-Bereich, etwa in Handel, Maschinenbau und Industrie.

Im Geschäftsbereich PROCLANE Commerce sind wir spezialisiert auf Onlineshops mit Realtime-Prozessen aus ERP-Systemen.



PROCLANE Commerce GmbH
Willy-Brandt-Straße 57 | 20457 Hamburg
+49 40 226 188 555

www.proclane.com



3 Wünsche auf einmal bei den Produktinformationen: ausführlich, effizient und komfortabel

Der Onlineshop von Framo Morat nutzt die bewährte tabellarische Produktstruktur aus dem Print-Katalog – nur interaktiv und besser. Kunden erkennen auf einen Blick das gesamte Sortiment einer Produktgruppe und können die einzelnen Produkte gut vergleichen.

Zu jeder Schnecke ist direkt das passende Rad ersichtlich, obwohl die beiden Teile im SAP-System verschiedenen Produktgruppen angehören. **Verfügbarkeitsprüfung** und **Bestellung** werden direkt aus der Tabelle angestoßen.

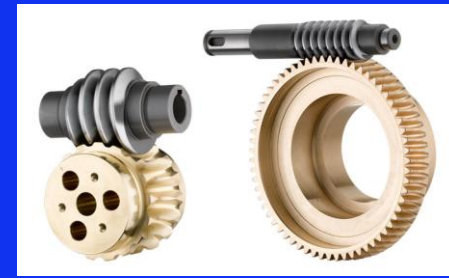
Individuelle Preise inklusive tagesaktuellem Materialzuschlag für Kupfer

Nicht eingeloggte Besucher des Onlineshops von Framo Morat sehen zu jedem Produkt ausgewählte Listenpreise zu gängigen Stückelungen. Kunden mit Login-Daten können ausführlichere Listenpreise aufrufen. In der **Auftragssimulation** werden diese Listenpreise durch vorverhandelte, kundenindividuelle Preise ersetzt.

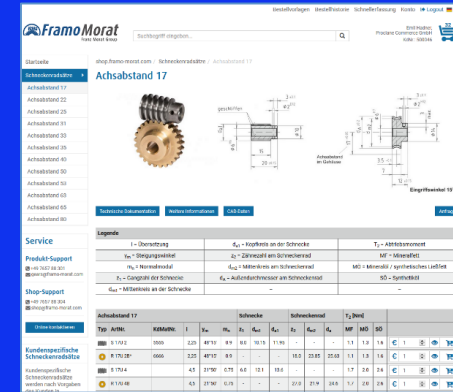
Für genauere Informationen zum Produkt nutzt Framo Morat verschiedenste Darstellungsformen: Bilder, Zeichnungen, Texte, Tabellen...

3D-Modelle und CAD-Daten der Produkte können per dynamischem Link bei Traceparts, einer Bauteile-Bibliothek für den Maschinenbau, aufgerufen werden. Noch ausführlichere Informationen zu den Produkten erscheinen in einem Modalfenster, das sich per Klick über der tabellarischen Übersicht öffnet.

Einige der Produkte im Shop bestehen aus Kupfer. Darauf fällt beim Verkauf ein tagesaktueller **Materialzuschlag** an. Die Höhe pflegt das Framo Morat-Team zentral an nur einer Stelle, direkt im SAP-System. Differenzen zwischen dem Rechnungsbetrag im Shop und dem im ERP-System sind damit ausgeschlossen.



Framo Morat verkauft im Onlineshop Schneckenradsätze für viele Industriefelder.



Der Shop bietet ausführliche Informationen zu jedem Produkt, inklusive technischer Dokumentation und verlinkten CAD-Daten.



Eine hinterlegte Versandkostenmatrix erleichtert und beschleunigt den internationalen Versand. Foto: Adobe Stock/fotomek