

Form follows function – Die Funktionen eines Online-Shops sind wichtiger als das Design

Für erfolgreichen eCommerce zählen vor allem innere Werte. Erst das gut geölte Backend eines Online-Shops zündet den Turbo zum Erfolg.



Altenstadt, 10.11.2015: Gutes Aussehen alleine reicht nicht. Für den Erfolg im Online-Handel kommt es vor allem auch auf intelligente Systeme im Backend an. Ein Middleware-Konzept schafft tiefe Integration und damit Automatisierung.

Haben Sie schon einmal von einer Wahl zum schönsten Formel 1-Auto gehört? Nein? Warum nicht? Weil es auf die Funktion ankommt, auch wenn die Boliden dazu noch toll aussehen. So ähnlich ist das auch im eCommerce: Der schönste Shop nützt nichts, wenn die Maschine dahinter nicht passt. Weil der Shop dann nicht funktioniert. Deshalb geht es bei erfolgreichem Online-Handel um Design »und« Funktion. Im Frontend und im Backend. Und im besten Fall um Automatisierung.

Der Weg zum eigenen Online-Shop scheint denkbar einfach: Zielgruppe bestimmt, Produktpalette festgelegt, Shopsystem ausgewählt und Design erstellt. Der Fokus liegt dabei für viele Online-Händler meist im Frontend – also vor allem in der Produktpräsentation und dem Design des Webshops. Leider wird der Versender durch seine klassische Werbeagentur in dieser Vorgehensweise auch noch bestärkt. Klar, die Agentur hat ihren Schwerpunkt im Frontend-Design. Was oft vernachlässigt wird, sind die Prozesse im Backend. Die Konsequenz: Technische Probleme zum Beispiel beim Datentransfer erzeugen Kosten und führen nicht selten in die Sackgasse. So lassen sich zwar Daten auch nachträglich irgendwie von einem System in ein anderes System transferieren. Die Frage ist nur, zu welchem Preis und mit welchem Aufwand. Deshalb gilt es, sich vorab Gedanken über die

Pressekontakt

Speed4Trade GmbH
An den Gärten 8 - 10
D-92665 Altenstadt

Tel. +49 (0) 96 02 / 94 44 - 0
Fax: +49 (0) 96 02 / 94 44 - 100

Frau Anja Melchior
Head of PR / Kommunikation
presse@speed4trade.com

komplette Systemarchitektur zu machen. Damit der Webshop nicht ständig in der Werkstatt steht, sondern die Leistung auf die Straße bringt.

Form und Funktion sind wichtig

Auch beim Webshop gilt das Prinzip „form follows function“. So sollten die Prozesse bei der Warenwirtschaft starten und erst ganz zum Schluss beim Design des Shops enden. Entscheidend ist dabei die Frage: Welche Software muss mit welcher anderen Software wann, wie und wie oft Daten austauschen? Kurz gesagt: Welche Verbindungen braucht es, damit vom Einstellen der Angebote bis zum Versand der Ware ein optimaler Kaufprozess vorherrscht. Dies erfordert zwangsweise eine höhere Kompetenz in der Systemplanung und Integration beim eCommerce Dienstleister. Denn gerade im Online-Handel ermöglicht erst die Verknüpfung verschiedener Prozesse Automatisierung und damit ein wirtschaftliches Arbeiten.

Automatisierung als Erfolgsfaktor

Gefragt ist also eine intelligente [Middleware](#), die als zentrale Integrationsplattform und Übersetzer dient. Lösungen wie z.B. Hybris, Spryker oder emMida von Speed4Trade sichern dabei eine effiziente Anbindung und den Datenaustausch zwischen der Warenwirtschaft und den Verkaufskanälen, sprich Webshops oder reichweitenstarke Marktplätze. So lassen sich auch umfangreiche Sortimente mit mehreren zehntausend Artikeln und Varianten ganz bequem einstellen und verwalten. Die Zuordnung von standardisierten Merkmalen erleichtert die Datenaufbereitung. Die zeitaufwändige Produktpflege im Shop-Backend gehört damit der Vergangenheit an. Zentral in einem System für alle Verkaufskanäle ist so ein maximaler Automatisierungsgrad erreicht.

Pressekontakt

Speed4Trade GmbH
An den Gärten 8 - 10
D-92665 Altenstadt

Tel. +49 (0) 96 02 / 94 44 - 0
Fax: +49 (0) 96 02 / 94 44 - 100

Frau Anja Melchior
Head of PR / Kommunikation
presse@speed4trade.com

Über Speed4Trade

Speed4Trade ist Partner für mittlere und große Unternehmen, die im eCommerce noch erfolgreicher sein wollen. Das bewährte eCommerce System emMida koppelt dafür das Warenwirtschaftssystem direkt an reichweitenstarke Handelsplattformen. Mit nur einem zentralen System sparen Unternehmen Ressourcen, Zeit und können auf den wichtigsten Marktplätzen ebenso aktiv verkaufen wie im eigenen Shop. Dadurch können Unternehmen mehr ihrer hochwertigen Produkte im Internet verkaufen, und zwar gezielt und zum besten Preis. Denn mit einem funktionierenden Omni-Channel Ecosystem holen Speed4Trade-Händler ihre Kunden dort ab, wo diese gerade sind: gleichzeitig auf allen Kanälen.

Mit 85 Mitarbeitern und Standorten in Deutschland und Österreich arbeitet Speed4Trade im In- und Ausland für renommierte Unternehmen und Konzerne aus Handel und Industrie. Das Softwarehaus engagiert sich im BITKOM und ist Preferred Business Partner des Bundesverbands E-Commerce und Versandhandel (bevh) – ausgezeichnet mit dem Innovationspreis 2014.

www.speed4trade.com

Pressekontakt

Speed4Trade GmbH
An den Gärten 8 - 10
D-92665 Altenstadt

Tel. +49 (0) 96 02 / 94 44 - 0
Fax: +49 (0) 96 02 / 94 44 - 100

Frau Anja Melchior
Head of PR / Kommunikation
presse@speed4trade.com