

SYBIT



Success Story

Neue Perspektiven im eCommerce

MOVERA

„Movera bringt dich weiter“

Das ist das Motto des Camping- und Freizeit-Großhändlers MOVERA, der seit über 20 Jahren erfolgreich am Markt agiert.

Über die Jahre ist das Sortiment immens gewachsen. Mehr als 25 000 Produkte von rund 350 Marken bietet der Camping-Ausstatter seinen B2B- und Endkunden im Online-Katalog und B2B-Shop an.

Nun bringt die neue Commerce-Plattform, bestehend aus Webseite und Webshop, das Unternehmen weiter Richtung Zukunft: Mit einer performanten, UX-optimierten Webseite und einem zukunftsgerichteten Cloud-System im Hintergrund als Basis für weiteres Wachstum.



Die Herausforderung

MOVERA vertreibt 25.000 Produkte über rund 1.700 Handelspartner in ganz Europa.

Es war eine strategische Entscheidung, in der Präsentation dieser Produkte auf eine zukunftsfähige, skalierbare Technologie zu wechseln und das bisherige Shop-System durch eine neue Plattform auf Basis der SAP Commerce Cloud abzulösen. Das Ziel: Die Webseite und der Webshop sollten gemäß dem Leitsatz „one face to the customer“ zusammengeführt werden und dem End-User eine optimale Customer Experience auf der Suche nach dem passenden Produkt bieten.

MOVERA



**Camping- und Freizeit-Großhändler,
Tochter der Erwin Hymer Group**



**1700 Fachhändler in 40 Ländern
Weltweit**



**Vertrieb von über 25 000 Produkten
von 350 Marken**



**Eingesetzte Lösungen:
Eine technische Plattform für
B2B eCommerce, Endkunden
Webkatalog und Corporate Site**

Das Projekt

Der Webshop auf Basis von Composable Storefront wurde von Grund auf an die Kundenbedürfnisse angepasst, die zuvor in mehreren Workshops definiert wurden. Das tiefe Kundenverständnis von MOVERA erleichterte es, die entsprechenden Anforderungen umzusetzen - neue Produktinformations-Management (PIM) Features inklusive.



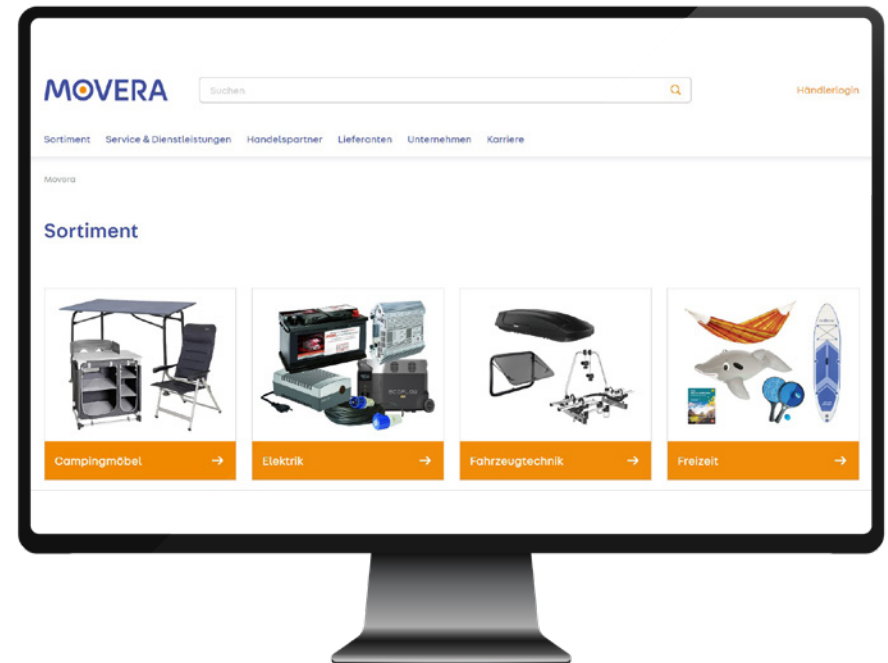
Composable Storefront basiert auf dem Open-Source-Code von Spartacus und ist ohne zusätzliche Kosten in der SAP Commerce Cloud-Lizenz enthalten. Neben einer Headless-Architektur erlaubt das Frontend auch ein hohes Maß an Skalierbarkeit sowie vom Backend unabhängige Updates und Weiterentwicklungen.

„In hervorragender partnerschaftlicher Zusammenarbeit konnten wir nicht nur unsere alte Plattform ablösen und eine zukunftsfähige Basis schaffen. Wir haben gemeinsam für unsere Kunden einen sofortigen Mehrwert erreicht.“

Manuel Keller, Head of IT

Das Ergebnis

- Webshop und Webseite aus einem Guss ohne Absprünge
- Cleanes Design für maximale Fokussierung auf den Händler-Verkaufsprozess
- Hervorragende Performance für große Warenkörbe mit über 500 Positionen
- Umfassender Downloadbereich mit kundenindividuellen Informationen rund um das Produktsortiment
- Multichannel-Unterstützung: Verkauf und Beratung durch die Handelspartner vor Ort, Lieferung durch Movera zum Kunden nach Hause



Technische Highlights

- **Erweiterung der Verkaufsfläche durch den Bildschirm:** Die Handelspartner der Movera können die Produktinformationen des Tablet-optimierten Shops direkt in der Beratung nutzen und dafür mittels Toggle Einkaufspreise ausblenden. Auf Wunsch können definierte Produkte nach Verkauf durch den Handelspartner von der Movera auch direkt an den Endkunden nach Hause geschickt werden.
- **Zwei hochperformante Warenkörbe:** Neben dem klassischen Warenkorb-Buttons auf der Produktdetailseite wurden in den Warenkorb noch eine Schnelleingabe integriert und über eine Importfunktion die Möglichkeit geschaffen, Bestellungen direkt aus dem Warenwirtschaftssystem einzuspielen. Große Warenkörbe über 500 Positionen werden performant über einen B2B optimierten Checkout verarbeitet. Zusätzlich können die Handelspartner über einen zweiten Warenkorb definierte Home Delivery Artikel direkt an ihre Endkunden liefern lassen.
- **Integrierter Online-Etikettendruck** für die Auszeichnung von Ware im lokalen Fachgeschäft
- **Einfache Händlersuche** über die Movera-Website mit Google Maps Integration

Benefits



- Skalierbare und erweiterbare MultiChannel-Plattform
- Technologische Basis für hybride Messe-Events und Möglichkeit, mehrere Shops zu betreiben
- Bessere Performance sowie interne und externe User Experience
- Verbesserte Produkdatenpflege, SEO- und Mobile-Optimierung

5K

User

40

Länder

100%

Transparenz über
Bestellhistorie
online und offline

150%

Verbesserung
Produktdaten-
qualität

We Create CX Champions.

500+

Kunden

350+

Mitarbeitende

100%

kundenzentriert

No.1

für CX in Europa

Top 10

IT-Arbeitgeber

25+

Jahre Erfahrung



**Gehen wir den nächsten
Schritt zusammen!**

+49 7732 9508-2000

sales@sybit.de

Sybit GmbH
St.-Johannis-Str. 1-5
78315 Radolfzell
sybit.com