



41 Einzelhandelsgeschäfte und ein riesiger Produktkatalog: B.O.C. benötigte eine robuste E-Commerce-Plattform als Grundlage für die Zukunft



Die [BIKE & OUTDOOR COMPANY GmbH & Co. KG](#) (B.O.C.) wurde 1999 in Hamburg gegründet. Sie ist auf den Verkauf von Fahrrädern und Fahrradzubehör spezialisiert und betreibt neben 41 Geschäftsstellen in Deutschland auch zwei erfolgreiche Onlineshops: boc24.de und bicycles.de. Um ihren Kund:innen ein echtes Omnichannel-Erlebnis bieten zu können, machte sich die Marke auf die Suche nach einer Plattform, mit der sowohl ein riesiger Produktkatalog als auch mehrere Vertriebskanäle verwaltet werden können. Und genau da kam Shopify Plus ins Spiel. Durch das Upgrade war für B.O.C. Folgendes möglich:

Schnelle und einfache Migration des Katalogs mit 15.000 Produkten.

Integration von 41 Einzelhandelsgeschäften und zwei Onlineshops bei gleichzeitiger Automatisierung komplexer Produkt- und Bestandsdatenaktualisierungen.

Senkung der monatlichen Kosten um 60 % und deutliche Verbesserung der internen Prozesse

Herausforderung

Das Unternehmen fühlte sich durch seine vorherige E-Commerce-Lösung eingeschränkt, die agiles Arbeiten erschwerte und keine flexible Basis für ehrgeizigere Wachstumspläne bot. Darüber hinaus wies die Plattform technische Schwachstellen auf, die das Einkaufserlebnis für die Kund:innen verschlechterten, z. B. langsame Bestandsaktualisierungen und unzureichende Suchfunktionen.

Lösung

Bei der Entscheidung für eine neue Plattform war es B.O.C. am wichtigsten, einen innovativen Anbieter zu finden, der einen reibungslosen Übergang sicherstellen konnte. Shopify Plus erfüllte diese Anforderung auf ganzer Linie. Mithilfe von [Latori](#), einem kompetenten Shopify Plus-Partner mit Büros in Wuppertal und München, konnte das Unternehmen seine beiden Onlineshops zu Shopify Plus migrieren.

Dank der robusten Omnichannel-Funktionen von Shopify war B.O.C. außerdem in der Lage, alle Einzelhandelsgeschäfte in die Onlineshops zu integrieren sowie komplexe Produkt- und Bestandsdaten zu synchronisieren. Unter Verwendung von [Shopify Flow](#) – einem benutzerdefinierten Workflow-Tool, das hervorragend für die Automatisierung sich wiederholender Prozesse geeignet ist – sowie verschiedener Shopify-App-Integrationen konnten alle Anforderungen schnell umgesetzt werden.

Aufgrund seiner komplexen Inventarlogik musste das Unternehmen zusätzlich noch eigene Entwicklungen implementieren. Die gut dokumentierten APIs von Shopify waren bei der Übertragung der verschiedenen Daten jedoch von großem Nutzen.

Ergebnisse

Nach der Migration der beiden Onlineshops stieg die Kundenzufriedenheit messbar an. Darüber hinaus wurden die internen Abläufe für die Mitarbeiter:innen effizienter gestaltet, sodass das Team die Shops jetzt selbständiger aktualisieren kann.

60%

Geringere monatliche Kosten

41%

Einzelhandelsgeschäfte wurden mit Onlineshops synchronisiert

15,000

Produkte wurden in den neuen Shop migriert

Schließen Sie sich den Marken an, die die Welt des Sports und der Freizeit jeden Tag verändern. Werden Sie Mitglied bei Shopify Plus!



Vorherige Plattform
Benutzerdefiniert

Branche
Sport und Freizeit

Anwendungsbereich
Multichannel- und Omnichannel-Commerce, Plattformumzug, Kostenersparnis

Produkt
Shopify Flow

Partner
Latori



Durch die Umstellung auf Shopify Plus konnten wir – verglichen mit der zuvor verwendeten E-Commerce-Lösung – 60 % der monatlichen Kosten einsparen. Und dank des extrem hohen Automatisierungsgrads von Shopify gelang es uns, die Produktivität unseres E-Commerce-Teams deutlich zu steigern und unsere Prozesse schnell auf Erfolgskurs zu bringen.”

Nils Dehn

Project Manager E-Commerce,
B.O.C.

<http://shopify.de/plus>