

## Ein neues Level der B2B-Beschaffung



Seit 2009



1. Online Marke der Takkt AG in Europa



> 50.000 Produkte



70.000 Besucher / Monat

The screenshot shows the certeo website interface. At the top, there is a navigation menu with categories: Büroausstattung, Bürobedarf, Betriebsausstattung, Stühle, Tische, Schränke, Transport, Regale, and Abfallentsorgung. Below the menu, there are six product cards:

- Bürobedarf:** ab 0,42 € inkl. MwSt. (Hier kaufen)
- Präsentationstechnik:** ab 4,27 € inkl. MwSt. (Hier kaufen)
- Empfangsbereich:** ab 7,02 € inkl. MwSt. (Hier kaufen)
- PC-Tische:** ab 172,55 € inkl. MwSt. (Hier kaufen)
- Wussten Sie?:** Mit unserer BEST-PRICE GARANTIE können wir Ihnen immer den besten Preis machen.
- Sackkarren:** ab 77,23 € inkl. MwSt. (Hier kaufen)

On the left side of the screenshot, there is a vertical yellow bar with the text "Top-Angebote" and a right-pointing arrow. At the bottom right of the screenshot, there is a "certeo.de Live Chat" button.

### Certeo wollte mit Geschwindigkeit und Agilität wachsen

Um aus ihrer alten Firmenstruktur auszubrechen, musste Certeo auch ihre Software-Lösung komplett neu überdenken. Der Mangel an Agilität ihrer acht Jahre alten Lösung hatte zu extrem langsamen Feature-Erweiterungen geführt. Neue Produkte zum Store hinzuzufügen zog sich über Monate und verlangsamte das Wachstum ihres Produktportfolios, was drastische Auswirkungen auf Certeos potenzielle Ertragskraft hatte.

### Auf in Richtung Technologie-Ownership

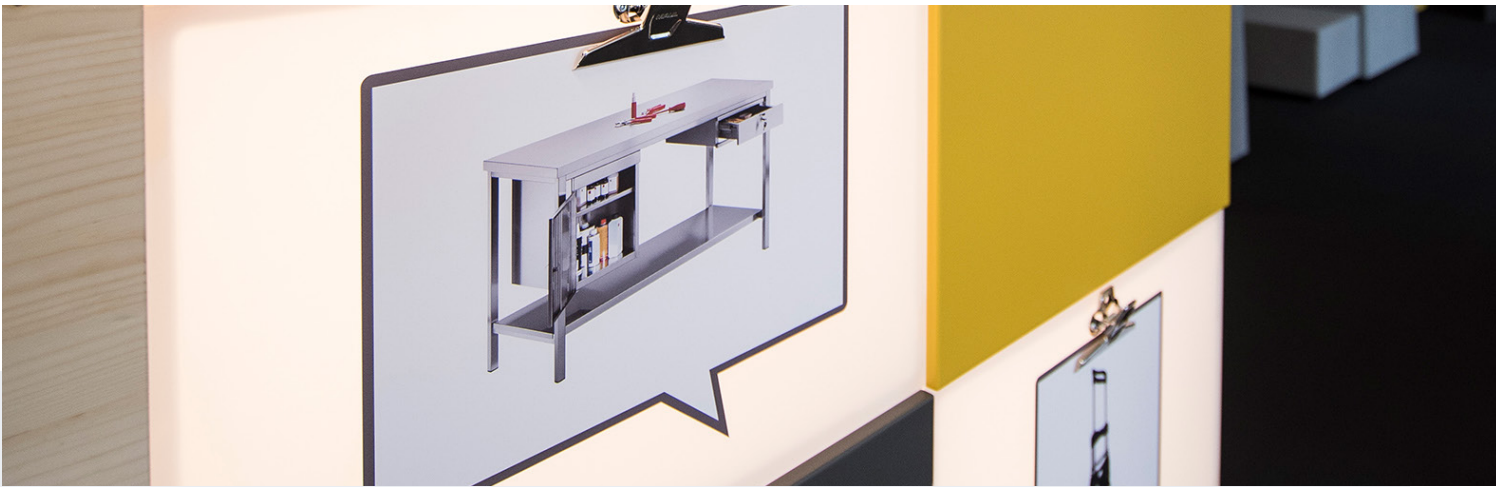
Um einen größeren Anteil am, von Certeo grob auf acht Milliarden Euro geschätzten, Business Equipment Markt in Deutschland abgreifen zu können, hat sich das Unternehmen dazu entschieden, sich neu aufzustellen und die gesamte Geschäftsstrategie zu überarbeiten mit Auswirkung auf Schlüsselbereiche wie Personal, Standort und Technologie.



## Relaunch mit Spryker – B2B-Commerce bereit zum Umbruch

Für Certoe stand fest, dass ein Standard-Shopsystem nicht für ihr Rebranding ausreichen würde. Mit Technologie-Ownership als höchste Priorität, entschied sich Certoe für eine hoch individualisierte Spryker Commerce OS Lösung.

Für Alexander Ketzler, Managing Director beim Business Equipment Anbieter Certoe, war die Kombination aus State-of-the-Art-Wissen, breiter E-Commerce-Erfahrung und der kundenzentrischen Software dahinter ausschlaggebend. All dies unter der Prämisse, dass Unternehmen selbst aktiv mitentscheiden, wie sich ihre Brand Experience entwickelt: Module können wahlweise zu jedem Zeitpunkt erweitert oder neu hinzugefügt werden, basierend darauf, ob sie für die eigenen Kunden relevant sind. Ketzler sieht diesen Ansatz in Kontrast zu Shopsystemen, die eine Standardlösung anbieten. Die Entwicklung neuer Features oder Umsetzung stark individueller Anforderungen in solchen Systeme beinhalten üblicherweise zusätzliche Gebühren oder eine längere Wartezeit für neue Software-Releases, während Spryker-Kunden aufgrund der Ownership der Technologie jederzeit flexibel Änderungen vornehmen können.



### Multi-Store-Konzept

Umfassende Multi-Store-Lösung, um die Internationalisierung der Marke Certoe über verschiedene Länder-Shops voranzutreiben.



### Multi-Locale

Adaptierung der Geschäftslogik für eine perfekte Anpassung in den individuellen Länder-Shops.



### Multi-Währungen

Möglichkeit Produkte in den länder-spezifische Währungen anzubieten.

## Spryker Industry Partner im Projekt

