



## Mehr als ein neuer Webshop

Mehr als ein neuer Webshop  
Wilhelm Koch setzt auf Smarter Commerce-Lösungen von IBM  
Einen leistungsfähigen Webshop für etwa eine halbe Million Produkte, kundenindividuell dargestellt auf Basis digitaler Analysen: Das realisiert die Wilhelm Koch GmbH aus Osnabrück in ihrem neuen B2B-Webshop für Haustechnik-Produkte. Die Grundlage bilden Smarter Commerce-Lösungen von IBM, darunter IBM Websphere Commerce als Shop-Lösung und IBM Digital Analytics für die Echtzeit-Analyse des Kundenverhaltens auf der Website.  
Als Großhändler für Haustechnik bietet die Wilhelm Koch GmbH ihren Kunden bereits seit 1914 ein umfangreiches Sortiment aus Bereichen wie Sanitär, Heizung, Lüftung, Elektro-, Licht- und Gebäudesystemtechnik. Das Unternehmen beliefert Handwerksbetriebe, Fachhändler und Architekturbüros vom Sauerland bis Borkum und von Holland bis zur Weser. Das komplette Sortiment umfasst etwa eine halbe Million unterschiedliche Produkte und ist im Online-Shop oder in den elf Niederlassungen des Unternehmens erhältlich.  
Dass der bestehende Webshop veraltet war und nicht mehr weiterentwickelt wurde, war für Wilhelm Koch der Anlass, eine neue, zukunftsfähige Lösung zu suchen. IBM Smarter Commerce bietet der Wilhelm Koch GmbH nun nicht nur einen leistungsfähigen Webshop, der unkompliziert mit dem bestehenden ERP-System auf Basis von IBM System i zusammenarbeitet, sondern auch die umfangreichen Analysefunktionen von IBM Digital Analytics. Diese kann das Unternehmen nutzen, um die Angebote des Online-Shops zu individualisieren.  
Gemeinsam mit dem Lösungspartner Bluetrade GmbH und IBM arbeitet Wilhelm Koch auch an Ideen, die das heutige Geschäftsmodell zu einem späteren Zeitpunkt erweitern könnten: Möglich wäre es beispielsweise, künftig auch Webshops für Partner-Handwerksunternehmen zu betreiben und in das bestehende System einzubinden. Solche Erweiterungen lassen sich mit der zukunftsfähigen Lösung jederzeit umsetzen.  
Echtzeit-Analysen beeinflussen Suchergebnisse  
Die IBM Smarter Commerce Lösung verbindet vorhandene Kundendaten aus dem ERP-System mit Echtzeit-Analysen zum Verhalten des jeweiligen Kunden auf der Website. Die Ergebnisse dieser Kundensegmentierung fließen direkt in die Darstellung des Produktsortiments im Webshop ein. So bekommt beispielsweise ein Kunde, der hauptsächlich Sanitärprodukte bestellt, diese Waren in den Suchergebnissen weiter oben zu sehen. Sucht er nun aber ausnahmsweise verstärkt nach Waren aus dem Elektrobereich, werden diese auch in den aktuellen Suchergebnissen stärker gewichtet. So kann Wilhelm Koch jeden Kunden möglichst schnell zu den für ihn relevanten Informationen und Produkten führen, was sich positiv auf die Konversionsrate auswirkt.  
IBM Websphere Commerce ermöglicht es darüber hinaus auch, jedem Kunden die Preise anzuzeigen, die nach individuellen Vereinbarungen oder Staffelpreisen für ihn gültig sind. Sind bestimmte Waren nicht für alle Kunden verfügbar, weil sie beispielsweise eine Zertifizierung erfordern, so können diese nach Bedarf aus- und eingeblendet werden.  
Hohe Konversionsrate  
Die neue Lösung ist seit Anfang 2013 in Betrieb. Wilhelm Koch konnte in dieser Zeit die Konversionsrate auf einen mittleren zweistelligen Wert steigern und erzielt damit ein im Branchenvergleich sehr positives Ergebnis. Mittelfristiges Ziel des Unternehmens ist es, die Online-Umsätze von derzeit knapp unter 10 Prozent auf etwa 25 Prozent des Gesamtumsatzes zu steigern.  
Wir haben mit der IBM Smarter Commerce-Lösung bereits in den wenigen Monaten seit dem Launch viel von dem erreicht, was wir uns vorgenommen haben", erläutert Thomas Schone, Leiter IT bei der Wilhelm Koch GmbH. "Unsere Kunden sind sehr zufrieden mit dem neuen Shop und geben uns positives Feedback. Das spüren wir auch am Umsatz - dieser hat sich insgesamt wie auch in Bezug auf die einzelnen Warenkörbe spürbar erhöht."  
Intelligente, einfache Prozesse  
Für Handwerksbetriebe, die online bei Wilhelm Koch einkaufen, ist auch die Möglichkeit attraktiv, Warenkörbe mit häufig benötigten Produkten anzulegen und immer wieder als Grundlage für Bestellungen zu nutzen. "Damit machen wir unseren Kunden den Bestellprozess so einfach wie möglich", erklärt Thomas Schone. "Aber auch unsere internen Prozesse funktionieren mit der neuen Lösung reibungslos, vor allem wegen der einfachen Anbindung an unser bestehendes System i-basiertes ERP-System."  
Mobile Zukunft  
Insgesamt ist der neue Webshop für Wilhelm Koch nur ein erster Schritt in Richtung Smarter Commerce. Weitere Projekte sind bereits geplant. So soll beispielsweise eine mobile App realisiert werden, mit der Handwerker in ihrem Lager nur noch Barcodes scannen müssen, um eine Bestellung aufzugeben. Auch die Erkenntnisse aus IBM Digital Analytics werden in künftige Optimierungen der Website und des Shops einfließen.  
Über die Wilhelm Koch GmbH  
Die Wilhelm Koch GmbH, Osnabrück, versteht sich als technischer Dienstleister und Vollsortimenter für das Installationshandwerk, mit der Lieferung von innovativen Systemen bis zu Artikeln des täglichen Haustechnikbedarfs. 1914 gegründet, verfügt das Unternehmen heute in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen über elf Niederlassungen, davon sechs mit eigenen Ausstellungszentren.  
Weitere Informationen über die Wilhelm Koch GmbH finden Sie unter: [www.wilhelm-koch.de](http://www.wilhelm-koch.de)  
Über die BLUETRADE GmbH  
Unter dem Namen BLUETRADE führen Joubin Rahimi (Köln) und Mitgeschäftsführer Andreas Christiani (Dortmund) seit 2011 die langjährigen Erfahrungen zusammen, die sie als IT-Strategen mit dem WebSphere-Commerce-System aus dem Hause IBM gesammelt haben. BLUETRADE verwandelt eine gute Geschäftsidee zum zuverlässigen Internetgeschäft. BLUETRADE ist kein herkömmlicher E-Commerce-Dienstleister oder Betreiber von üblichen Shopsystemen, sondern steht für eine ganzheitliche E-Business-Strategie, die das Potenzial einer Geschäftsidee umfassend ausschöpft, wo sie Gewinn bringt - im Marketing und Vertrieb.  
Weitere Informationen über die BLUETRADE GmbH finden Sie unter: [www.bluetrade.de](http://www.bluetrade.de)  
Über IBM  
Weitere Informationen über IBM Smarter Commerce finden Sie unter: [www.ibm.com/smarterplanet/us/en/smarter\\_commerce/overview/](http://www.ibm.com/smarterplanet/us/en/smarter_commerce/overview/)  
IBM Deutschland GmbH (Hauptverwaltung)  
IBM-Allee 1  
71137 Ehningen  
Deutschland  
Telefon: +49 800 225 5426  
Telefax: +49 7032 15 3777  
Mail: [halloibm@de.ibm.com](mailto:halloibm@de.ibm.com)  
URL: <http://www.ibm.de>  


## Pressekontakt

IBM Deutschland

71137 Ehningen

ibm.de  
[halloibm@de.ibm.com](mailto:halloibm@de.ibm.com)

## Firmenkontakt

IBM Deutschland

71137 Ehningen

ibm.de  
[halloibm@de.ibm.com](mailto:halloibm@de.ibm.com)

IBM gehört mit einem Umsatz von 95,8 Milliarden US-Dollar im Jahr 2009 zu den weltweit größten Anbietern im Bereich Informationstechnologie (Hardware, Software und Services) und B2B-Lösungen. Das Unternehmen beschäftigt derzeit 399.400 Mitarbeiter und ist in über 170 Ländern aktiv. Die IBM in Deutschland mit Hauptsitz bei Stuttgart ist die größte Ländergesellschaft in Europa. Mehr Informationen über IBM unter: [ibm.com/de/ibm/unternehmen/index.html](http://ibm.com/de/ibm/unternehmen/index.html) IBM ist heute das einzige Unternehmen in der IT-Branche, das seinen Kunden die komplette Produktpalette an fortschrittlicher Informationstechnologie anbietet: Von der Hardware, Software über Dienstleistungen und komplexen Anwendungslösungen bis hin zu Outsourcingprojekten und Weiterbildungsangeboten.