

CASE STUDY

MOVE2CLOUD MIT STRATEGIE UND WEITSICHT

Ringfoto begeistert Mitglieder mit einem stattlichen Funktions-Spektrum und einem umfassenden Informationsangebot in der Cloud.

Ob Hobby, Beruf oder Leidenschaft – Fotografie hat einen hohen Stellenwert in der Gesellschaft.

Wer selbst keine Fotos schießt, sieht sich zumindest gerne welche an. Ein beachtlicher Anteil der Fotofachhändler in Deutschland und Österreich ist Mitglied in Europas größtem Fotoverbund – der Ringfoto Gruppe. Diese Gemeinschaft bietet einige Vorteile. Seit dem Move2Cloud der B2B-Plattform RIO 4.0 sind zusätzliche Benefits hinzugekommen.



Unternehmen:	Ringfoto GmbH & Co. KG
Branche:	Fotoverbund
Produkte:	Beratung // Vermarktung // Logistik
Umsatz:	über 500 Mio EUR
Mitglieder:	1120
Sitz:	Fürth // Deutschland
Projekt:	Move2Cloud der SAP Commerce Lösung
Projektlaufzeit:	11 Monate





Die Ausgangssituation

Mit über 1000 Mitgliedern und 1600 Vertriebsstellen ist die Ringfoto Gruppe der wahrscheinlich größte Fotoverbund der Welt. In Europa haben sie den Titel bereits sicher.

Als Verbund bietet die Gesellschaft ihren Mitgliedern zahlreiche Vorteile.

Dazu zählen unter anderem Einkaufsvorteile, optimierte Konditionen und Zentralfakturierung. Auch der Zugriff auf exklusive Marken sowie hohe Ausschüttungen und attraktive Boni machen die Mitgliedschaft attraktiv.

Etwa 98 Prozent ihrer Lagerumsätze generiert die Ringfoto Gruppe durch ihr B2B-Portal.

Die Systemgrundlage dafür stellen seit 2017 SAP Commerce und SAP ERP. Der Move2Cloud war schon vor der Covid-19-Pandemie ein zentrales Thema. Die Entwicklungen während der Lockdowns untermalen zusätzlich, wie wichtig eine attraktive Onlinepräsenz und eine starke Gemeinschaft im Handel sind.

Das Top-Ziel des Umzugs ist daher die Beschleunigung des Transformationstempos.

Ein durchdachtes Omnichannel-Erlebnis soll Händler noch besser unterstützen und Kunden begeistern. Mit dem Move2Cloud wird die Systemlandschaft auf den neusten Stand gebracht, um die Möglichkeiten im E-Commerce effektiv ausnutzen zu können.





02

Das Projekt

Für den Move to Cloud hat sich Ringfoto professionelle Umzugshelfer dazu geholt: die Experten der All for One Customer Experience, die bereits seit 2017 die SAP Commerce-Lösung betreuen. Gemeinsam wollen sie nicht nur den Server-Standort verlegen, sondern ein noch besseres Portal mit optimierten Funktionen und vielversprechenden Wachstumsmöglichkeiten schaffen.

Das SAP ERP verbleibt On-Premises, während für das Portal die SAP Commerce Cloud zum Einsatz kommt.

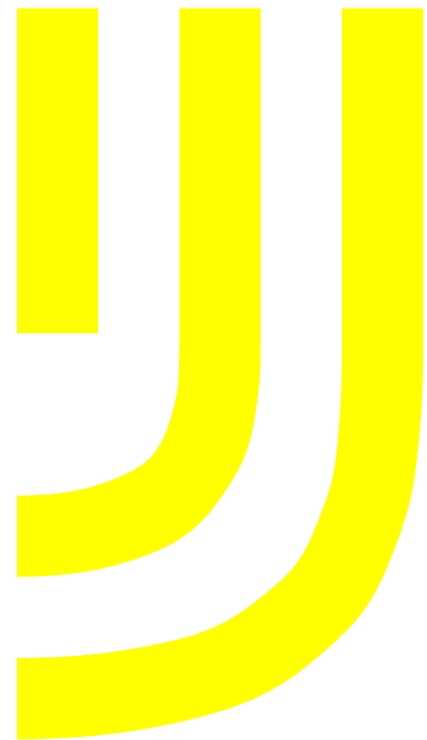
Verbunden sind beide über die Integration Suite der SAP Business Technology Platform (SAP BTP). Und SAP Spartacus stellt die Storefront. Das Headless-Design der Shop-Oberfläche ermöglicht so schnelle Anpassungen ohne Auswirkungen aufs Backend.

Beim Move to Cloud geht nichts verloren – dafür bietet der Umzug die Gelegenheit, Prozesse zu optimieren und Funktionen zu erweitern.

Großer Vorteil der Cloud: Durch regelmäßige Updates bleibt die Lösung aktuell und wird auch hohen Sicherheitsstandard gerecht. Außerdem ist die Skalierbarkeit ein Pluspunkt. Ringfoto hat sich dazu entschieden, die wichtigsten Services schnellstmöglich über die B2B-Plattform anzubieten und alle weiteren Angebote nach dem Launch verfügbar zu machen.

Von der Idee bis zum Launch des neuen B2B-Portals vergingen so insgesamt 15 Monate.

PEOPLE



**DIE GRÖSSTE INNOVATION
BRINGT NICHTS, WENN DER
USER SIE NICHT VERSTEHT.**

OLIVER HACHMANN, CIO, RINGFOTO GMBH & CO. KG





03

Die Ergebnisse

Das neue B2B-Portal trägt den Namen RIO 4.0 und hat einiges für Händler und Endkunden zu bieten. Auf das Portal gelangen Nutzer über den Browser auf PC/Laptop, Tablet und Mobiltelefon.

Meldungen für Abverkäufe wie Cashback-Aktionen und Lagerwertausgleich werden bequem online abgegeben und gehen gesammelt an die Industrie. Ringfoto gibt die jeweiligen Gutschriften im nächsten Schritt an die Händler zurück. Das reduziert den Verwaltungsaufwand für alle und führt im Idealfall zu besseren Konditionen.

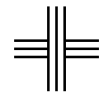
Darüber hinaus bietet die Verbundgruppe ihren Mitgliedern durch Self Services in der Cloud jede Menge Informationen auf Abruf. Händler erhalten zusätzlich die Möglichkeit, Daten zu ihrem Shop selbst ins System einzutragen. Auch Belege und Unterlagen lassen sich über das Portal herunterladen.

Mitglieder erhalten außerdem Zugriff auf Produktvideos, Tutorials und maßgeschneidertem Content. Die Beratung von Kunden und der Informationsaustausch werden dadurch optimiert. Gewinnspiele und Sonderaktionen stärken die Kundenbindung zusätzlich.

Zu den Highlights des Portals zählen auch die flexiblen Integrationsmöglichkeiten zur Anbindung weiterer Systeme von Händlern und Industriepartnern. Dadurch entfällt der bisher nötige Wechsel zwischen unterschiedlichen Anwendungen.

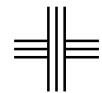
Mit dem Move2Cloud hat Ringfoto der Customer Experience ein umfangreiches Upgrade verpasst. Mitgliedern und Endkunden profitieren so von der Anwenderfreundlichkeit, optimierten Prozessen und vielen weiteren Benefits.

KONKRET



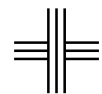
KUNDENFOKUS

Prozesse, die normalerweise mit viel Aufwand verbunden sind, laufen im Portal ganz einfach und stressfrei ab.



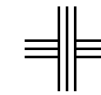
SCHNITTSTELLEN

Die Anbindung zum On-Premises-ERP und den Lösungen von Partnern gelingt mit der SAP Integration Suite.



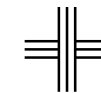
SELF SERVICES

Informationen einsehen, die eigenen Daten pflegen oder Dokumente herunterladen. Fachhändler haben im Portal einen großen Handlungsspielraum.



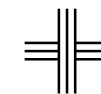
BEDIENKOMFORT

Dank Spartacus landet das Portal ganz einfach als WebApp auf Tablet und Mobiltelefon. Das erhöht den Bedienkomfort und ermöglicht eine mobile Anwendung.



TRANSPARENZ

Dokumente einsehen, Daten herunterladen, Informationen ergänzen – für Mitglieder laufen alle Prozesse transparent und nachvollziehbar ab.



MARKETINGOPTIMIERUNG

Durch Bündelung wichtiger Ressourcen und Informationen werden auch Marketing-Maßnahmen effektiver gestaltet.

TIPPS



01 DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN:

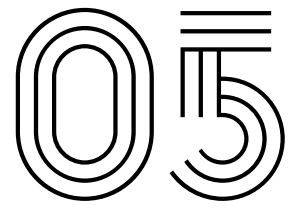
- Anbindung externer Lager.
- Anwenderfreundliche Darstellung komplexer Vorgänge.

02 DIE WICHTIGSTEN LEKTIONEN:

- Vor allem bei Portalen mit viel Content ist es unerlässlich, sich rechtzeitig über das Layout Gedanken zu machen.
- Interne Ressourcen für die Systempflege zeitnah bereitstellen.

03 DIE WESENTLICHEN ERFOLGSFAKTOREN:

- Schlanker Start & stetige Erweiterung.
- Standard berücksichtigen und ausnutzen, bevor individuelle Anpassungen erfolgen.
- Hinzuziehen eines Partners mit der nötigen Expertise.



Die Ansprechpartner

ALL VOR ONE CUSTOMER EXPERIENCE

Kaiserswerther Straße 115
D-40880 Ratingen

Johannes Preiß
Director Sales

T +43 316 42 410 054 31
johannes.preiss@all-for-one.com

RINGFOTO GMBH & CO. KG

Benno-Strauß-Str. 39
90763 Fürth/Germany

Oliver Hachmann
CIO

T +49 911 6585 - 292
ohachmann@ringfoto.de

