

## JAB JOSEF ANSTOETZ KG

### Neuer Webshop in nur acht Wochen

Mit dem Relaunch des B2C-Webshops treibt JAB ANSTOETZ die strategische Entwicklung des Vertriebskanals Internet voran. Das Produktangebot soll kontinuierlich passend zur Unternehmensphilosophie erweitert werden.

Mit dem Ausbau des Internets als Vertriebskanal für Direktkunden hatte JAB ANSTOETZ, einer der weltweit führenden Verlage für Heimtextilien, bereits vor zwei Jahren begonnen. Während gewerbliche Kunden, darunter Fachhändler und Raumausstatter, das Stammsortiment aus hochwertigen Polster- und Dekorationsstoffen bereits seit fünf Jahren über eine B2B-Shoplösung ordern können, sollten die Endkunden mit der Einführung eines B2C-Shops auf Basis von SAP E-Commerce 5.0 für ERP direkt angesprochen werden. Für den neuen Vertriebsweg waren von Anfang an hochwertige, exklusive Lifestyle-Produkte außerhalb des Kernsortiments vorgesehen.

„Da wir in Zukunft Produkte noch stärker online vermarkten wollen, und das Angebot

in unserem Webshop kontinuierlich wachsen soll, haben wir uns für einen Upgrade auf SAP Web Channel 7.0 für ERP in Verbindung mit einem Relaunch des bestehenden Shops entschieden“, erklärt Hermann Grauthoff, IT-Leiter bei JAB ANSTOETZ. Mit der kompletten Umsetzung inklusive Design und Projektmanagement beauftragte das Bielefelder Unternehmen die SAP E-Commerce-Experten der Göttinger SYCOR GmbH.

Nachdem in gemeinsamen Workshops ein klar umrissenes Pflichtenheft erarbeitet worden war, begannen die Anpassungen auf Basis von SAP Web Channel 7.0 für ERP. „JAB legte als international agierendes Unternehmen Wert auf einen Webshop, der den technologischen und strategischen Ansprüchen gerecht wird“, unterstreicht Andreas Pölit, Solution Architect und Projektleiter der SYCOR GmbH. Entsprechend der wachsenden Bedeutung des Internets und dem stetig zunehmenden Produktangebot sollte der Webshop skalierbar sein, auf „State-of-the-Art“-Technologien setzen und eine hohe Nutzerfreundlichkeit für die Kunden bieten. „Eine besondere Herausforderung stellte das kurze Zeitfenster für die Umsetzung dar. >>>

# JAB

---

 ANSTOETZ

**JAB JOSEF  
ANSTOETZ KG**

**Hauptsitz:**  
Bielefeld, Deutschland

**Branche:**  
Verlag für Heimtextilien

**Produkte:**  
hochwertige moderne  
Dekorations- und Möbel-  
stoffe, Teppiche

**Unternehmensgröße:**  
ca. 1250 Mitarbeiter

**Web:**  
[www.jab.de](http://www.jab.de)

**Ihr Ansprechpartner:**



**Patrick Hey**  
Mitglied der Geschäftsleitung  
Bereich E-Business Solutions

[patrick.hey@sycor.de](mailto:patrick.hey@sycor.de)  
+49 551 490 2128

#### Projekt

Relaunch B2C-Webshop  
(SAP E-Commerce 7.0)

#### Nutzen:

- Erschließung eines neuen Vertriebsweges und neuer Kundenpotentiale
- Know-how-Aufbau in der Online-Vermarktung
- Imagetransfer und Steigerung der Bekanntheit für die Webseite



Für den vollständigen Relaunch von den Workshops über den Aufbau der Systemlandschaft, die Durchführung von Programmanpassungen und der Schnittstellen-Programmierungen bis zum Go-Live waren nur acht Wochen eingeplant", betont Andreas Pölitz von Sycor.

Trotz des Zeitdrucks wurde das Projekt erfolgreich unter Einhaltung der Zeit- und Budgetvorgaben abgeschlossen. Im überarbeiteten Webshop bietet JAB ANSTOETZ heute unter anderem exklusive, hochwertige Wohnartikel wie Kissen, Tischdecken und Tischsets im Landhaus-Stil und Modeaccessoires wie Taschen an. Und das mit Erfolg: Im ersten Monat konnten die Bielefelder bereits 2.700 Besucher begrüßen. „Sycor hat uns mit unserem neuen Webshop überzeugt. Und der Webshop findet auch bei den Besuchern die erhoffte Resonanz. Mit der optimalen Präsentation unserer anspruchsvollen Produkte unter Verwendung von Web 2.0 Technologien sind wir strategisch gut aufgestellt“, ist Martin Stukenkemper, der Marketing-Leiter bei JAB ANSTOETZ, erfreut.

## Der Web-Shop

