



## TransPak – Hinter die Verpackung geschaut

Zweigleisig fahren – das hat nichts mit Unentschlossenheit zu tun. Im Gegenteil. Statt den etwas aus der Mode gekommenen Shop abzuschalten, hat TransPak ihn mit einem neuen, technisch aktuellen Onlineshop verknüpft und damit ohne große Verzögerungen zwei Kundengruppen bedient: Neukunden und Partner.

Seit 40 Jahren verkauft das Unternehmen Verpackungsmittel und -maschinen an einen weiten Kundenkreis aus Industrie, Logistik, Handel und Gewerbe. Inzwischen ist TransPak ein Systemlieferant für Verpackungsmittel und deckt mit seinen Serviceleistungen die gesamte mit Verpackungsmitteln zusammenhängende Prozesskette – von der Beschaffung über eProcurement-Lösungen, über die Logistik (z. B., Einlagerung oder Just-in-time Lieferung) bis zur Entsorgung ab und realisiert auch die Entwicklung von kundenindividuellen Verpackungslösungen. Seit 1993 ist das Unternehmen mit einem Versandhandel auf Katalogbasis auf dem Markt, der ab 2008 um einen Onlineshop erweitert wurde. Eben dieser Onlineshop war zuletzt optisch und technisch in die Jahre gekommen. Ganzheitliche Lösungen wären aber teuer und aufwändig gewesen und hätten in absehbarer Zeit keinen neuen Webshop hervorgebracht. Um Zeit, ein wesentlicher Faktor des herausfordernden Projekts, zu sparen, wendete sich TransPak an seinen langjährigen Partner CosmoShop.

### Die doppelte Herausforderung: CosmoShop und Shopware

Wie also die beiden Welten mit Neukunden und bestehenden Partnern bedienen? Es kristallisierte sich heraus, dass diese Problematik über zwei Systeme parallel abgebildet werden könnte. Neukunden sollten einen technisch und grafisch modernen Standard-Onlineshop mit Standardpreisen vorfinden, der auf mobilen Geräten wie Tablets und Smartphones einwandfrei funktioniert, also responsiv ist. Um Bestandskunden mit Sonderlösungen und -konditionen weiter bedienen zu können sowie Industrielösungen wie

die Anbindung per OCI zu ermöglichen, sollte der alte Shop zu einem abgeschlossenen Partner-Portal umgewandelt werden, für das grundsätzlich ein Login erforderlich ist. Das Projekt und das dahinterstehende Gesamtkonzept konnten so flexibel angegangen werden, da CosmoShop sowohl die eigenentwickelte Shopsoftware liefern, als auch als Agentur das gesamte Vorhaben mit allen relevanten Dienstleistungen versorgen kann. Beim neuen Standard-Onlineshop für Neukunden entschied sich TransPak für eine Shopware-Lösung. Seit 2015 ist CosmoShop zusätzlich Shopware-Agentur und als solches Solution Partner. Das Partner-Portal mit seinen umfangreichen und komplexen Sonderanpassungen basiert nach wie vor auf CosmoShop. Für hybride Shop-Projekte wie dieses, mit individuellen Anforderungen für beide Systeme, ist CosmoShop demnach bestens gerüstet.

Kunde:



Branche: Verpackungsmittelgroßhandel

Projektdauer: 3,5 Monate

Software: CosmoShop, Shopware 5.1.1

Besonderheiten:

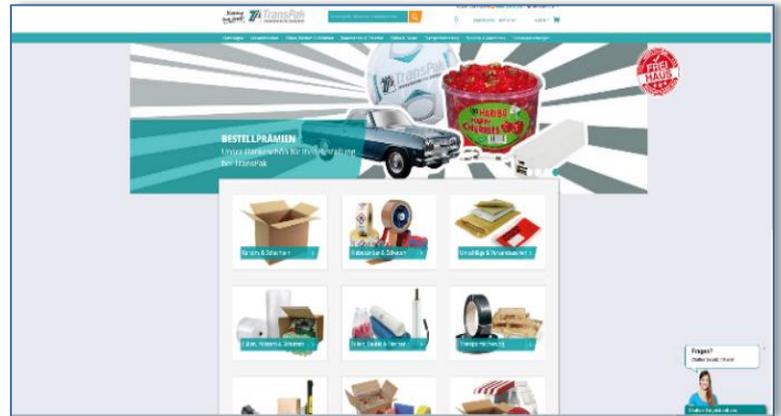
Preis-/Mengeneinheitenberechnung

<http://shop.transpak.de>

Durch diese Vorgehensweise ist die Umstellung auf ein Partner-Portal und das Livegoing des Neukunden-Shops ohne jegliche Ausfallzeiten realisiert worden. Bestandskunden profitieren wie bisher von der hohen Informationsdichte im Partner-Portal, während Neukunden mit einem ansprechenden Design Lust auf das Thema Verpackungen bekommen.

### Eindeutig, übersichtlich, modern – die neue Shopstruktur

Der neue TransPak-Shop überzeugt durch eine durchdachte Navigation mit einer mehr als 5000 Artikeln umfassenden, Produktvielfalt und einem klaren Design, wie es von TransPak gewünscht worden war. Beim Relaunch hat man Wert auf Übersichtlichkeit, Performance und einfache Bedienbarkeit gelegt: so sorgen eigens entwickelte Filterfunktionen für eine übersichtliche Struktur bei den Kategorien und Artikel-Listings. Für den Kunden von Vorteil sind außerdem speziell für diesen Shop umgesetzte Importfunktionen wie der Preisimport für die Anzeige von Staffelpreisen sowie der Bestandsimport, der die Bestände im Shop sichtbar macht. Und schließlich bietet der TransPak-Shop nicht nur alle gängigen Standardartikel, sondern auch immer attraktive Aktionen und Sonderangebote <http://shop.transpak.de>.



Das zweite System richtet sich an langjährige Bestandskunden, die von dem Systemlieferanten individuelle Sonderlösungen beziehen. Mit Ihren bereits bestehenden Zugangsdaten loggen sich diese Kunden einfach und schnell in das Partner-Portal ein und beziehen wie gewohnt Ihre individuellen Verpackungslösungen.

### Eingetütet und fertig? – Ein Shop ist stets in Bewegung

So modern ein Shop sein mag, es gibt immer etwas zu verbessern. Bei TransPak steht noch die Anbindung an das Warenwirtschaftssystem auf der Agenda. CosmoShop verfügt bereits jetzt über eine unidirektionale Schnittstelle,

mit der Daten der WaWi in den CosmoShop verarbeitet werden. Bei Shopware sind es sowohl Standard-Importfunktionalitäten als auch eigenentwickelte Plugins, die für den Austausch der Daten zwischen den Systemen sorgen.

“Die Kommunikation, Flexibilität, Kompetenz und Termintreue von CosmoShop waren hervorragend und auf unsere individuellen Bedürfnisse wurde jederzeit eingegangen. Das Projekt „neuer Webshop/Partnerportal“ gemeinsam mit CosmoShop war ein voller Erfolg und hat bewiesen, dass eine langerjährige Partnerschaft weitere Früchte tragen kann.” Dipl.-Ing. (FH) Simon Neumann, Marketing TransPak

