

SUCCESS STORY

BEST-SHORING: EFFIZIENT ZU NEUEM B2B-WEBSHOP MIT OPTIMALEM PROJEKT-SETUP

EFFIZIENT ZU NEUEM B2B-WEBSHOP MIT OPTIMALEM PROJEKT-SETUP

Intuitiv suchen, schnell finden: Der neue B2B-Webshop begeistert Kunden dank guter User Experience und unterstützt die straffe Logistik der SAG. Ein internationales Team ermöglichte die Realisierung als Best-Shoring-Lösung mit konsequent agilem Projektmanagement.

BEST-SHORING

Aufgabe

Die Swiss Automotive Group AG (SAG) ist Marktführer für Pkw- und Nutzfahrzeug-Ersatzteile in der Schweiz und weiteren Ländern Europas. Mit einem Sortiment von über 250 000 Artikeln umfasst das Angebot neben Service- und Reparaturteilen auch Schmierstoffe, Chemie, Autozubehör, Werkstatteinrichtungen und Verbrauchsmaterialien. Zum Kundenkreis gehören vor allem Garagen, freie Werkstätten, Karosseriebetriebe, Autoelektriker, aber auch Hersteller von Spezialfahrzeugen, Wiederverkäufer und Fachmärkte.

Der bestehende B2B-Webshop war ein wichtiger Pfeiler der straffen Logistik und des Just-in-Time-Services der SAG. Die Lösung stiess jedoch an ihre Grenzen: Insbesondere die Wartbarkeit, Erweiterungsfähigkeit, Skalierbarkeit und die Usability erfüllten die hohen Qualitätsstandards nicht mehr. Dies führte zur Entscheidung, den bestehenden Webshop durch eine neue Lösung zu ersetzen.

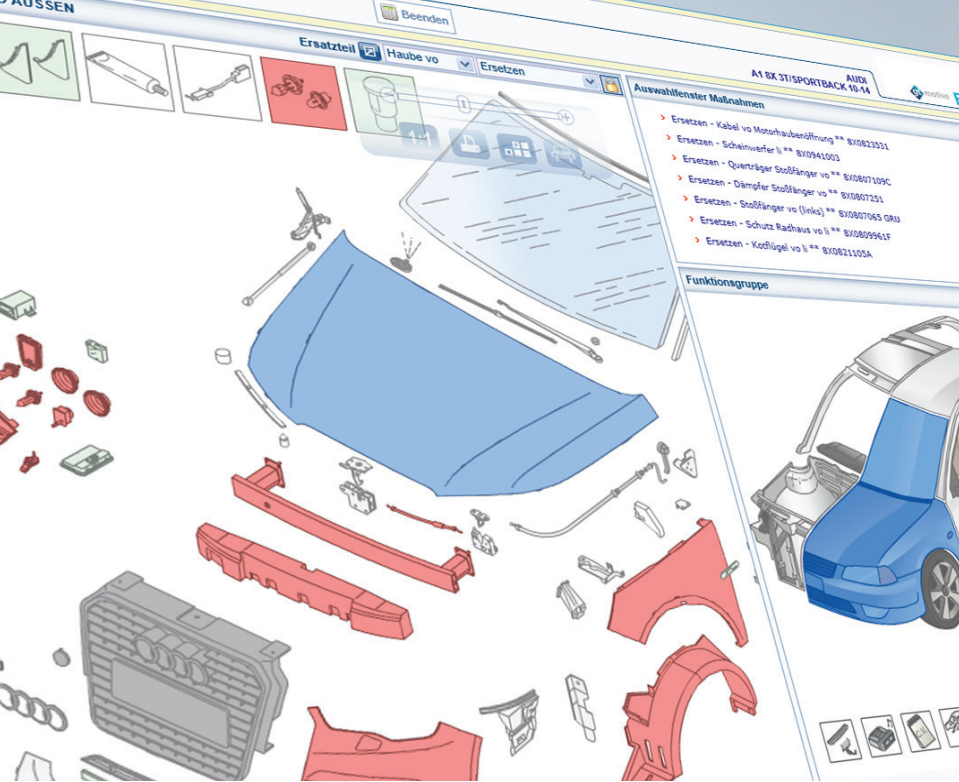
Umsetzung

In der bestehenden Systemlandschaft der SAG waren bereits zehn Umsysteme im Webshop integriert. Um neue Systeme jederzeit einfach und flexibel anbinden zu können, legte man bei der neuen Lösung besonderen Wert auf eine zukunftsorientierte, modulare und skalierbare Lösungsarchitektur.

Das Projekt-Setup bestand aus verschiedenen Teams an den Standorten Schweiz, Griechenland und Vietnam. Der Projektleiter und Product Owner der SAG wurde durch einen bbv-Experten in der Schweiz in den Bereichen Business Analyse, Projektplanung und Testmanagement unterstützt und begleitet. Mit dem zu Beginn intensiven Coaching konnte der Projektleiter die Anforderungen an die neue Lösung effizient erfassen, sodass das Entwicklungsteam zeitnah mit der Umsetzung beginnen konnte. Ausserdem wurden Risiken sowie Herausforderungen bereits frühzeitig identifiziert und adressiert. Das Coaching wurde über den Projektverlauf flexibel dem Bedarf angepasst und sukzessive reduziert.

Das Team in Vietnam umfasste den Mandatsleiter, Scrum Master, technische Architekten, UX-Designer sowie das Entwicklerteam. Das Team in Griechenland war für die Integration in die Umsysteme und BI zuständig. Gemeinsam planten sie das Design und die gesamte Architektur des B2B-Webshops und sorgten für eine effiziente Umsetzung der fachlichen und technischen Anforderungen. Das Testmanagement erfolgte in der Schweiz durch Testexperten der bbv und SAG. Bei der Umsetzung der Tests übernahm das Team in Vietnam die technischen Tests, die User Acceptance Tests ein Team in Griechenland.

Zu Beginn des Projekts diente ein mehrtägiges Kick-off-Meeting in Vietnam dazu, Rollen und Prozesse genau zu besprechen und zu definieren. Dies stellte die Weichen für eine reibungslose, effiziente Zusammenarbeit und zahlte sich während



des Projektverlaufes mehrfach aus. Während der gesamten Projektdauer hatte die SAG direkten Kontakt mit dem Team in Vietnam – und mit dem bbv-Experten als Coach in der Schweiz einen Ansprechpartner an ihrer Seite.

Die bbv-Experten entwickelten die Webshop-Plattform in nur acht Monaten auf Microsoft Azure mit konsequent agilem Projektmanagement. Alle zwei Wochen erhielt die SAG eine funktionsfähige Version der Software, sodass sie diese umgehend testen und Feedback geben konnte. In monatlichen Reviews besprach man zudem wichtige Projekt-KPIs mittels Earned Value Analyse.

Bei der Entwicklung wurde grosser Wert auf eine gute User Experience gelegt, damit sich Kunden im B2B-Webshop schnell zurechtfinden, gewünschte Artikel leicht finden und bestellen können. Das Besondere am Webshop ist die Suche, die äusserst intuitiv und effizient eine passende Angebotsliste der angefragten Komponente eines Fahrzeugs anzeigt. Wertvolle Zusatzinformationen sind ebenfalls direkt verfügbar, zum Beispiel welche Ersatzteile für bestimmte Servicearbeiten benötigt werden und wie viel Zeit dafür kalkuliert werden muss.

Die Suche mittels Chassis-Nummer stellt zudem sicher, dass nur diejenigen Ersatzteile angezeigt werden, die zum spezifischen Modell, Baujahr und zur Ausstattungslinie des Fahrzeugs passen. Die Anzahl an Auswahlendungen und Retouren wurde dadurch stark reduziert und der Logistikprozess weiter optimiert. Der Webshop enthält auch eine grafische Suche, mit der aus interaktiven Explosionszeichnungen gewünschte Ersatzteile auswählbar sind.

Der B2B-Webshop wurde termingerecht im Frühling 2017 am Autosalon Genf das erste Mal der Öffentlichkeit vorgestellt und begeisterte die Kunden der SAG.

Nach dem erfolgreichen Abschluss der ersten Projektphase wird der B2B-Webshop mit zusätzlichen Funktionalitäten ausgebaut. Ausserdem wurden Folgeprojekte initiiert: zum Beispiel ein Modul, das die SAG-Verkäufer in der Schweiz und Österreich in der Betreuung der Kunden unterstützt. Damit wird die Lösung noch stärker zur zentralen Verkaufsplattform und Drehscheibe im Kontakt mit den Kunden der SAG.

Ständig wechselnde Marktanforderungen sind bei Grossprojekten in der Digitalisierung eine Herausforderung. Die Zusammenarbeit mit bbv als Best-Shoring Partner war hier ein voller Erfolg.

Peiman Safiari
Group CIO, Mitglied der Gruppenleitung
Swiss Automotive Group AG



Kundennutzen

- **Schnelle Time-to-Market:** Konsequenter agiles Projektmanagement erlaubte die Realisierung in nur acht Monaten.
- **Kosteneffizienz:** Die kosteneffiziente Best-Shoring-Lösung erfüllte die hohen Qualitätsansprüche der SAG rundum.
- **Flexibles Coaching:** Das Coaching des Projektleiters der SAG ermöglichte von Beginn weg eine klare Kommunikation und Koordination. Über den ganzen Projektverlauf wurde das Coaching bedarfsweise angepasst.
- **Planungssicherheit:** Hohe Transparenz über Zeit, Kosten, Umfang und Qualität garantierten die Planungssicherheit.
- **Investitionssicherheit:** Durch den Aufbau einer zukunftsorientierten, modularen und skalierbaren Lösungsarchitektur lässt sich die Plattform effizient warten und zukünftigen Anforderungen entsprechend einfach erweitern.

Warum bbv

bbv Software Services ist ein Schweizer Software- und Beratungsunternehmen, das Kunden bei der Realisierung ihrer Visionen und Projekte unterstützt. Wir entwickeln individuelle Softwarelösungen und begleiten Kunden mit fundierter Beratung, erstklassigem Software Engineering und langjähriger Branchenerfahrung auf dem Weg zur erfolgreichen Lösung.

MAKING VISIONS WORK.

www.bbv.ch · info@bbv.ch