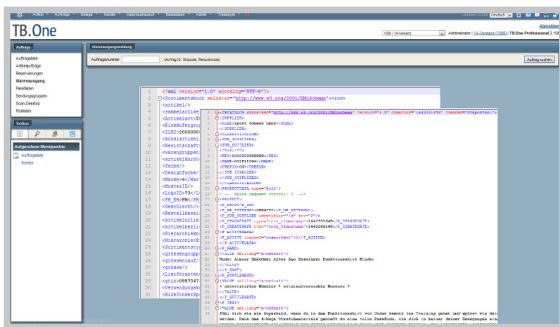
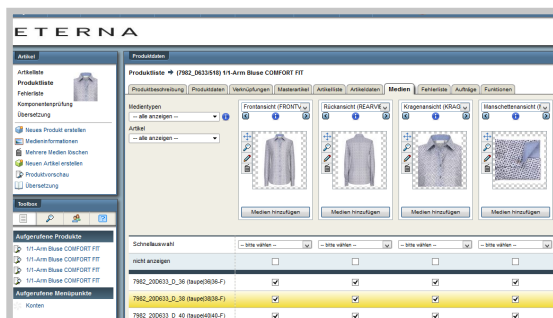


ETERNA feiert Beschörung auf Otto

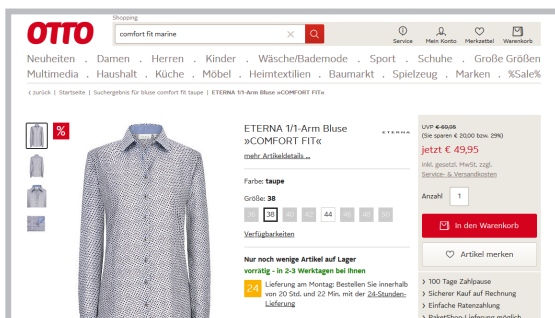
Mit hochwertigen Produkten hat sich die ETERNA Mode GmbH europaweit einen Namen gemacht. Nicht zuletzt dank des Vertriebs auf großen Online-Plattformen. Über TB.One ist das Passauer Traditionsunternehmen an viele große Kanäle angebunden, nur Otto wurde lange Zeit über ein eigenes ERP-System beliefert. Im Herbst 2015 fiel die Entscheidung Otto nachzuziehen. Um vom anstehenden Weihnachtsgeschäft zu profitieren, erfolgte die Umstellung in Höchsttempo.



Aufbereitung und Neuimport der Produktstammdaten in TB.One



Pflege der Artikeldaten im TB.One Account von ETERNA



Präsentation der Artikel im Onlineshop von Otto

„Durch die kompetente und zielgerichtete Herangehensweise durch Tradebyte konnten wir in einer sehr kurzen Zeitspanne die Integration bei Otto umsetzen. Mit der nun deutlich besseren Performance und Datenqualität haben wir unsere Umsätze deutlich steigern können. Wir freuen uns auf weitere gemeinsame spannende Projekte!“

Helmut Kandlbinder, Geschäftsleitung ETERNA

Der Kunde

- > Branche: Hemden und Blusen
- > Anzahl Mitarbeiter: 1.100 (2014)
- > Umsatz: 97,5 Mio. € (2014)
- > PIM-/OMS-System: TB.One
- > Geschäftsmodell: mehr als 50 Monobrand-Stores, Onlinevertrieb über eigenen Shop und Plattformen

Das Projekt

- > Umzug des Vertriebskanals Otto auf TB.One
- > Erweiterung auf europäische Vertriebskanäle
- > Projektlaufzeit: 6 Wochen
- > Akteure: ETERNA, Tradebyte, Otto
- > Eingesetzte Technologien: TB.One, REST-Schnittstelle, TB.CAT (XML-Datei)

Die Leistungen

- > **ETERNA**
Anpassung an die neue Produktdatenschnittstelle
Aufbereitung der alten Produktdaten für TB.One
Umsetzung des Wertemappings in TB.One
- > **Tradebyte**
Beratung zur geeigneten Datenaufbereitung
Integration der Stammdatensätze in TB.One
Migration der Produktdaten auf Otto
- > **Otto**
Kurzfristige Validierung der Artikeldaten
Schnelle Umsetzung eines Prüflaufsystems
Unmittelbarer Verkaufsstart nach Testphase

Die Lösungen

- > ETERNA setzt die neuen Schnittstellenanbindungen für den Bestandsexport via TB.CAT und den Auftragsdatenaustausch via TB.Order um.
- > Tradebyte realisiert die Migration auf den deutschen und die europäischen Vertriebskanäle von Otto.
- > Hierzu wird eine Datenbankverknüpfung eingerichtet, um bereits bestehende Artikelnummern auf Otto neu ausspielen zu können.
- > Otto führt eine systeminterne Datenprüfung durch und implementiert Testaufträge.

ETERNA feiert Beschering auf Otto

Die Aufgabe

Das Ziel war es, die auf Otto.de aktiven Artikel von ETERNAs ERP-System in TB.One zu überführen und eins-zu-eins im Shop zu ersetzen. Zeitgleich sollte auch die Anbindung der europäischen Vertriebskanäle von Otto umgesetzt werden.

Das Unternehmen

In Wien gegründet und seit 1927 in Passau beheimatet, blickt die ETERNA Mode GmbH auf eine über 150-jährige Firmengeschichte zurück. Seit den Anfangstagen sind hochwertige und bügelfreie Stoffe das besondere Merkmal der Hemden und Blusen, die dem Firmennamen nach für die Ewigkeit gemacht sind. Bei aller Tradition geht das Unternehmen dennoch mit der Zeit. Mehr als vier Millionen Produkte verkauft ETERNA jährlich über moderne Monobrand-Stores, Shop-in-Shops, Fachhändler sowie online über den Webshop, Marktplätze und Plattformen.

Eterna & Tradebyte

Die Partnerschaft zwischen ETERNA und Tradebyte ist noch relativ jung, aber bereits sehr gefestigt. Seit 2015 nutzt das Passauer Unternehmen TB.One als PIM/OMS-System für die Anbindung an große E-Commerce-Kanäle. Schneller Traffic, gute Umsatzzahlen und einfache Handhabung überzeugten den Modehersteller, den Onlinevertrieb auf Plattformen und Marktplätzen vollständig mithilfe der cloudbasierten Lösung von Tradebyte zu steuern.

Die Lösungen

Für einen nahtlosen Übergang wurden die Artikel auf Otto.de direkt ersetzt. Die permanente Verfügbarkeit konnte somit gewährleistet werden. Um aufseiten von ETERNA die Artikelnummern beizubehalten, wurde eine Datenbankverknüpfung eingerichtet, welche beim Export an den Kanal auf die ursprünglichen Produktnummern von Otto zurückgreift. Eine drohende Artikelsperrung aufgrund sich überschneidender Daten ließ sich durch diese Maßnahme umgehen. Nach einer kurzen aber intensiven Testphase gingen die Artikel Anfang Dezember 2015 erfolgreich live. Als großes Plus im Weihnachtsgeschäft wirkte sich dann nicht nur der schnellere Traffic, sondern auch die erweiterte Anbindung an die internationalen Otto-Kanäle in den Niederlanden, Österreich und der Schweiz aus. Und dank der optimierten Datenstruktur kann der geplante Nachzug weiterer Kanäle in Zukunft rasch und mühelos erfolgen.

Enge Zeitvorgaben

Als das Projekt Mitte Oktober startete, blieb nicht mehr viel Zeit, um pünktlich zum Weihnachtsgeschäft verkaufsbereit zu sein. Doch nach nur sechs Wochen konnte am 2. Dezember 2015 der GoLive auf Otto erfolgen. Eine Zeitspanne, die bei Tradebyte normalerweise für eine Standardintegration veranschlagt wird. In diesem Fall kamen einige zusätzliche Anforderungen hinzu.

- ✓ Aufbereitung der Artikelvarianten für Otto
- ✓ Umsetzung neuer Kanalvorgaben
- ✓ Vollständiger Produktdatenimport
- ✓ Verknüpfung mit alten Produktnummern
- ✓ Migration der neuen Produktdaten
- ✓ Erweiterung auf europäische Kanäle
- ✓ Durchführung eines Prüflaufs bei Otto
- ✓ Sofortiger GoLive nach Testphase

OTTO

ETERNA