

CAMP DAVID INVESTIERT IN MARKTPLATZ-STRATEGIE

CLINTON, Fatchip und Tradebyte – Höher, schneller, weiter. Mit dem richtigen Team kann die Realisierung eines komplexen Projekts schneller gehen, als man denkt. So auch im Fall der Anbindung des Onlineshops der CLINTON Großhandels GmbH, bekannt durch die Marken Camp David und SOCCX, an TB.One. CLINTON ist über TB.One bereits an verschiedene Marktplätze und Plattformen angebunden. Eine große Reichweite, Internationalisierung und die Erschließung neuer Zielgruppen sind nur ein paar Gründe, die den Plattform-Gedanken so interessant machen. Camp David weiß den Plattform-Trend für sich

zu nutzen und will die Strategie noch weiter ausbauen, indem TB.One auch als Schnittstelle für den eigenen Onlineshop genutzt wird. Der Onlineshop wird dadurch zu einem Custom Channel, also einem Kanal, der genau wie eine Plattform über TB.One mit Produktdaten bespielt wird. Im Zuge eines Relaunches zog campdavid.de zum Shopanbieter OXID um. Der Umzug ermöglichte den Einsatz des Fatchip OXID-Tradebyte-Connectors, der einen OXID eShop und TB.One problemlos miteinander verbindet.

DER KUNDE

- Branche: Bekleidung, Schuhe und Accessoires
- Anzahl Mitarbeiter: 1.500
- PIM-/OMS-System:
Vertriebskanal <-> Tradebyte <-> pixi <-> Navision <-> Knapp (LVS)
- Geschäftsmodell: Neben dem Wholesale-Handel ist auch das Onlinegeschäft zu einem wichtigen Vertriebsweg gewachsen, dessen Anforderungen durch ein junges und spezialisiertes Team erfüllt werden. Der Fokus liegt dabei sowohl auf dem eigenen Markenshop als auch auf dem Vertrieb über ausgewählte Marktplätze.

DAS PROJEKT

- Integration des Custom Channel campdavid.de
- Umzug der Website zu OXID
- Projektlaufzeit: 3 Wochen
- Akteure: CLINTON Großhandels GmbH, Vieler Group, Fatchip, Tradebyte
- Technologien: TB.One, Rest-Schnittstelle, Fatchip Connector, TB.Cat (xml)

DIE AUFGABE

Ziel war es, den eigenen Online-Shop campdavid.de so schnell wie möglich an TB.One anzubinden, damit CLINTON in Zukunft die Produktdaten über TB.One an den Onlineshop ausspielen kann.

DIE LEISTUNG

Tradebyte

- Beratung, Implementierung, technische Umsetzung und Anbindung des Zielsystems.
- Übertragung der Produkt- und Artikeldaten und des auftragsrelevanten Contents. Die Anbindung umfasst zudem eine Auftragsdatenschnittstelle.

CLINTON Großhandels GmbH / Vieler

- Anpassung an die neue Produktdatenschnittstelle
- Shopumzug zu OXID
- Bereitstellung der benötigten Vertriebskanäle: OXID (eigener Shop)

DIE LÖSUNG

CLINTON entschied sich für den Einsatz des Fatchip OXID-Tradebyte-Connectors. Dementsprechend entstanden sowohl für Tradebyte als auch für CLINTON nur wenige ToDos und die Integration konnte innerhalb von wenigen Wochen abgeschlossen werden. Dank der flexiblen und maßgeschneiderten Lösungen im Bereich Custom Chan-

nel bei Tradebyte können aber auch Kunden außerhalb des Standards ohne Anpassungen auf Seiten des Shops an TB.One angebunden werden. Dies gilt auch für Shops, für die es bisher keinen bestehenden Connector gibt. Tradebyte bietet für jeden Kunden eine individuelle, flexible Lösung für einen Custom Channel.

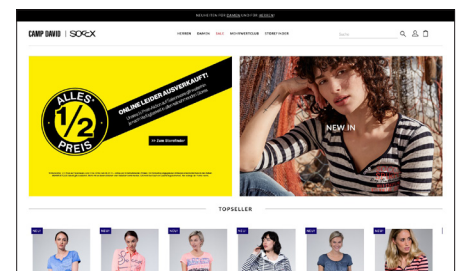
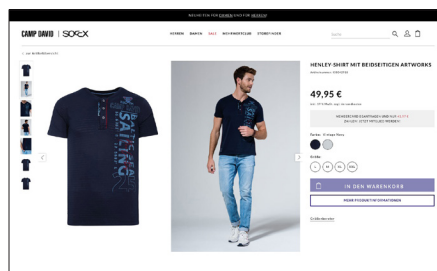
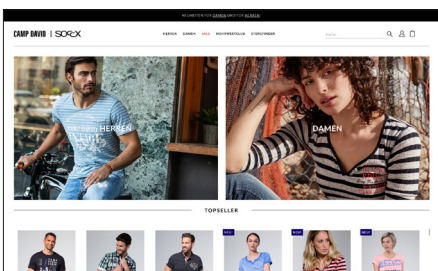
CAMP DAVID INVESTIERT IN MARKTPLATZ-STRATEGIE

DAS HIGHLIGHT

Die Integration verlief Dank der unkomplizierten Anbindung durch den Fatchip-Connector sehr schnell und war nach nur drei Wochen abgeschlossen. Die gute Zusammenarbeit aller Akteure beschleunigte den Prozess zudem.

DAS UNTERNEHMEN

Die CLINTON Großhandels-GmbH ist ein wachsendes, familiengeführtes Modeunternehmen (Hersteller) mit Sitz in Hoppegarten bei Berlin. Zur CLINTON Markenwelt gehören das Menswear-Label CAMP DAVID und das Womenswear-Label SOCCX. In der Firmenzentrale entwickeln Designer, Textilgrafiker und Bekleidungs-techniker rund 20 Kollektionen pro Label im Jahr sowie zahlreiche Flash-Programme und Sonderkollektionen.



Als Fashion Markenhersteller steht die Behandlung von Marktplatz-Themen und Herausforderungen als obere Priorität auf unserer Agenda. In der Planung und Umsetzung der CLINTON Marktplatz-Strategie war es uns wichtig, den Weg mit einem verlässlichen und kompetenten Partner zu gehen. Dies haben wir sowohl in der Vieler Group als Partner für Digitale Transformations Themen als auch in Tradebyte als »Middleware«-Lösung gefunden.

Yaw Afram, Director of E-Commerce,
CLINTON Großhandels-GmbH



Neue Vertriebskanäle mit einer zentralen Verwaltung und einem hohen Grad an Automatisierung – diese Aufgabe konnte in kürzester Zeit durch die Zusammenarbeit von Tradebyte mit der Vieler Group bewältigt werden. Für unseren gemeinsamen Partner stellt TB.One die perfekte Ergänzung zu einer skalierbaren und stabilen Systemlandschaft dar. Im Ergebnis wurden Prozesse optimiert, Fehler reduziert und die Reichweite massiv erhöht.

Frederic Beckmann, Head of DevOps,
Vieler Group

