



SWG Partner Academy

Erfahrungsbericht IBM WebSphere Commerce

Wie bringe ich Lieferanten, Reseller und Kunden unter einen Hut?



dmc digital media center GmbH, Stuttgart

Andreas Ritter
sales manager / IBM WC

Markus Böhm
director software development

Agenda

1. Partnerschaft dmc / IBM WebSphere Commerce
2. Projektakquise: Von der Ausschreibung zum Projekt
3. Technische Realisierung
4. Learnings
5. Fragen & Antworten

E-Commerce-Lösungen für gestiegene Anforderungen

PARTNERSCHAFT

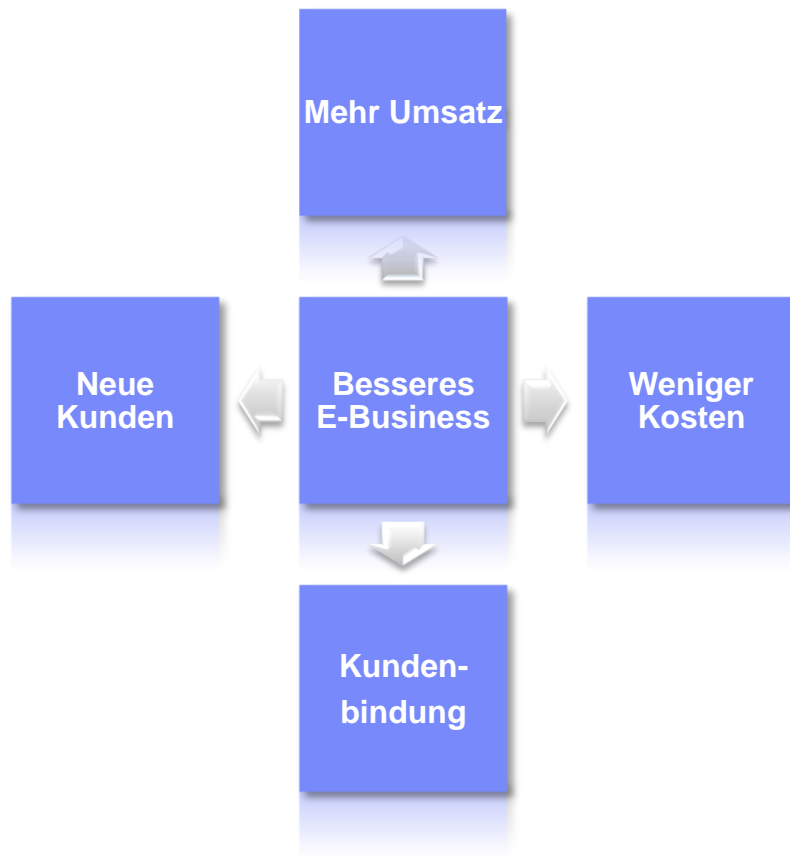
DMC / IBM WEBSPHERE COMMERCE

dmc digital media center

- Inhabergeführte GmbH, Gründung 1995 in Stuttgart
- 258 Mitarbeiter, 16,4 Mio. Euro Umsatz in 2007
- Nr. 6 der größten Internetagenturen und Multimedia-Dienstleister in Deutschland 2008
- Nr. 2 im E-Commerce (Umsatzanteil 15,6 Mio. Euro)
- IBM Business Partner seit 2006

*) New Media Service Ranking 2008, herausgegeben vom Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW), dem Hightext-Verlag sowie den Branchenmagazinen Horizont und Werben & Verkaufen

Positionierung der dmc



- Spezialist für Beratung, Konzeption, Grafik/Design, Online Marketing
- Spezialist für Transaktions- und Buchungssysteme
- Spezialist für Web-Applikationen (Java, PHP)
- Spezialist für webbasierte Geschäftsprozesse B2B, B2C, B2B2C (BPM, SOA, IBM, Heiler, Alfresco)

Kunden im Distanzhandel



BOGNER
BOGNER

bogner-homeshopping

Sportlichkeit und Qualität



POLO-Motorrad

Motor - Freizeit - Sport



Baby-Walz

Alles Gute für mein Baby



mirabeau

Leben wie in der Provence

neckermann.de



neckermann.de

macht's möglich



Elégance

Prêt-à-Porter Mode



Verpackungslösungen

ratioform

Alles rund ums Verpacken



BON'A PARTE

Dänisches Design in Europa



Mode für Übergrößen



JAKO-O

... für starke Kinder



gourmondo.de

taste the world

Gourmondo

taste the world

Weitere Kunden

Industrie



Reisen



Transport/Logistik



Telekommunikation



Finanzdienstleister



Andere



Technologie Know-how

- Technologie als Basis für Geschäftsmodelle
- Business Process Management
- IT-Architekturen
- Implementierung
 - PHP Lösungen, Java EE Lösungen
 - Service orientierte Architekturen
 - Product Information Management (PIM)



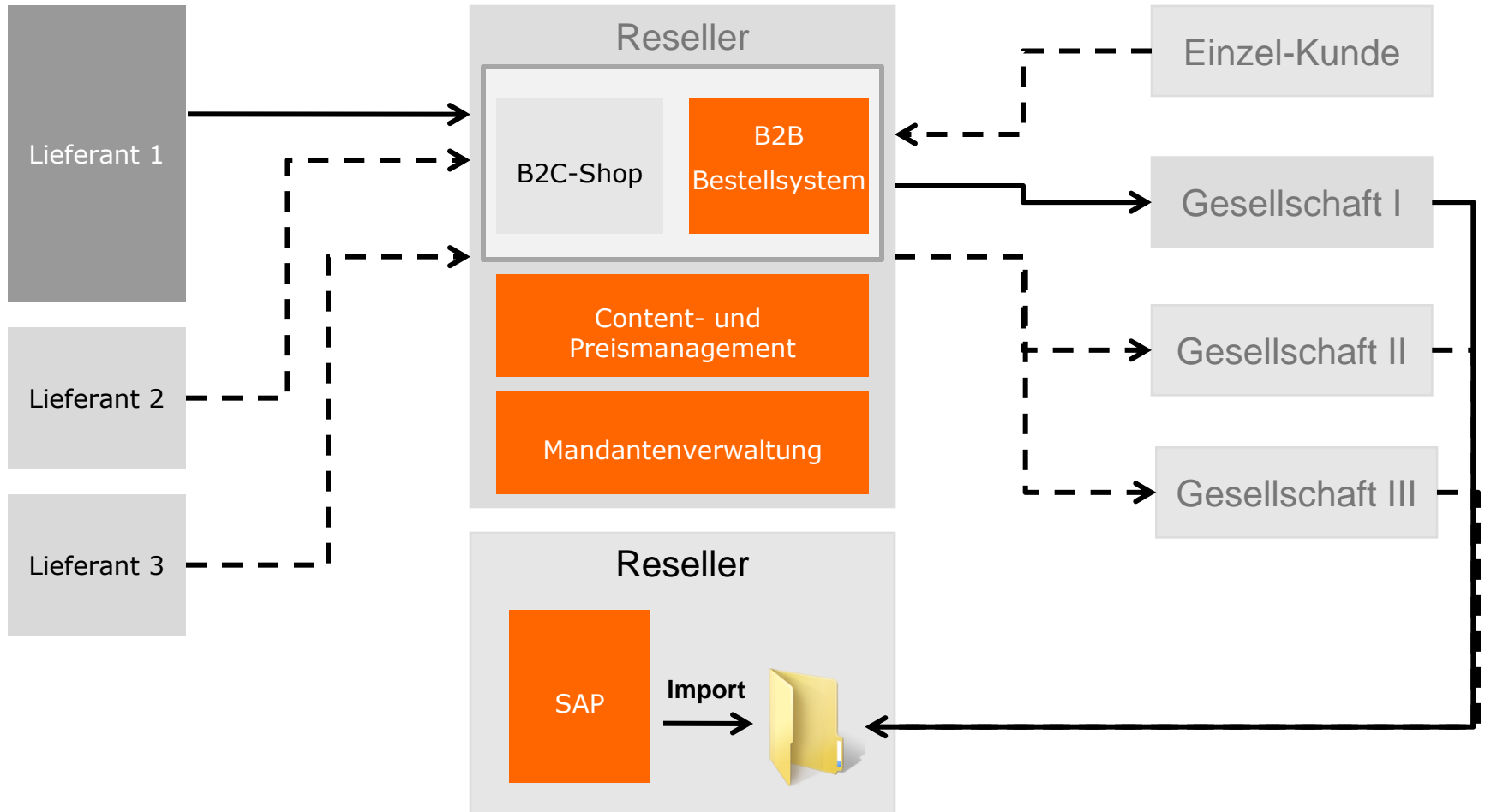
Von der Ausschreibung zum Projekt

DIE PROJEKTAKQUISE

Von der Ausschreibung zum Projekt

- Lead: Mittelständischer Hardware-Reseller
- 06.04.08: Bundesweite Ausschreibung für einen Rahmenvertrag als Hardware-Lieferant
- Voraussetzung: B2B Bestellsystem mit direkter Anbindung an das SAP System des Kunden
- Aktuell hat der Reseller kein Online-Shop-System
- 19.06.08: Systemempfehlung IBM WC
- 18.07.08: Projektstart | Private Alpha: 29.09.08

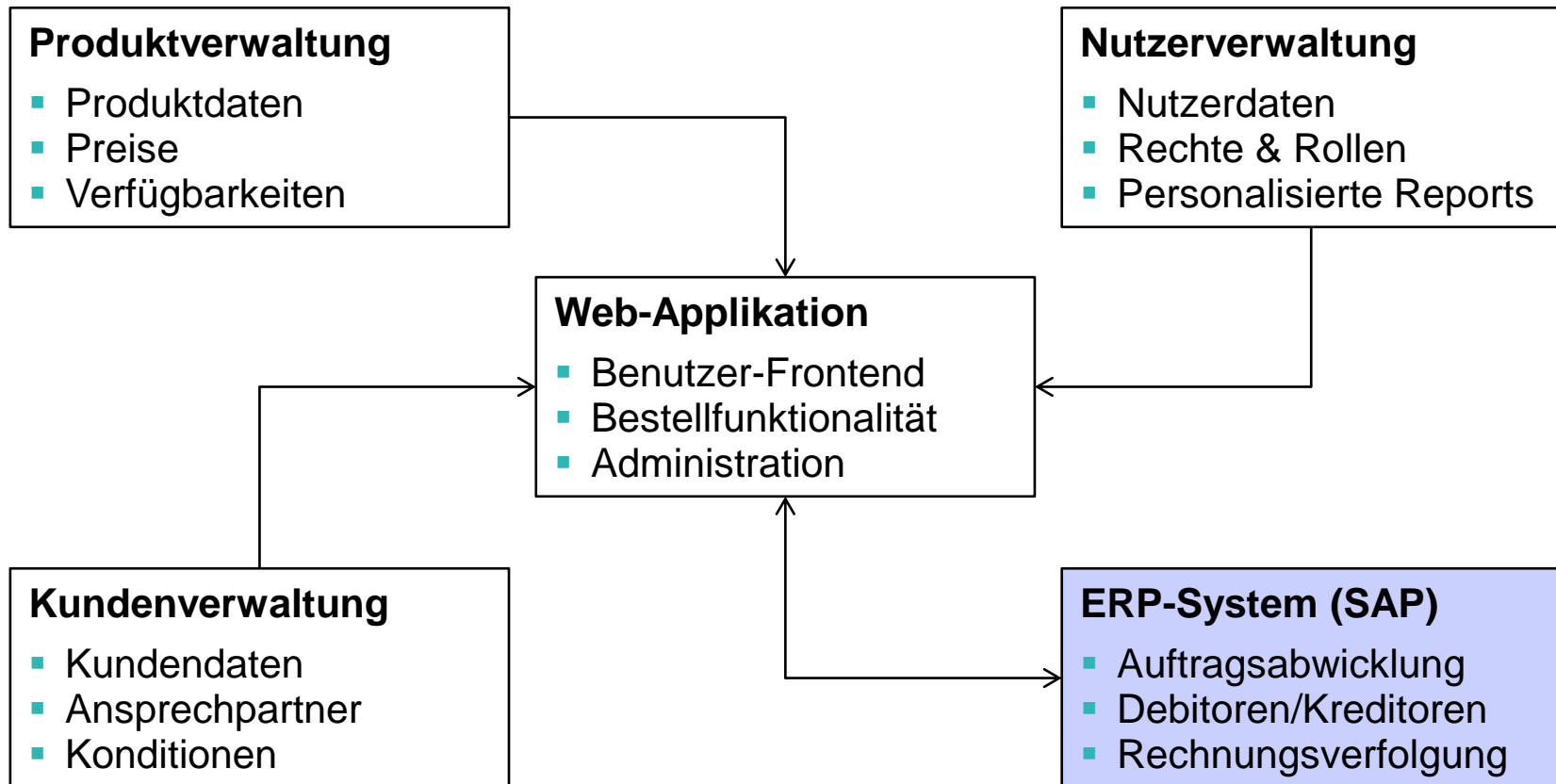
Erster dmc Lösungsansatz (22.4.08)



Angebot (19.6.08)

- Umsetzung des Bestellsystems in mehreren Stufen.
- Start mit 1 Lieferanten und 1 Kunden
- Anforderungen
 - System mit aufwendiger Produktverwaltung
 - Abbildung komplexer mehrstufiger Kundenorganisationen
 - Integrierte Nutzerverwaltung
 - Zeitgemäßes Web-Frontend
 - Außerdem: Mehrsprachigkeit, Mandantenfähigkeit
 - Skalierbarkeit

Wesentliche Faktoren des Bestellsystems



Systemauswahl

- Open Source, Intershop, IBM WC, SAP NetWeaver
- **Empfehlung: IBM WebSphere Commerce**
 - Templates für B2B E-Commerce Geschäftsmodelle
 - Bestell- und Shop-Funktionalitäten out of the box
 - Saubere Geschäftsprozessmodellierung
 - Manuelle User Tasks können später durch andere Services ersetzt werden
 - Pflege von Preisen und Produkten
 - Pflege von Kunden und Berechtigungen

WebSphere Commerce-Lösungsbereiche



B2C/Einzelhandel mit mehreren Vertriebskanälen

Angebot eines umfassenden und kundenorientierten Einkaufserlebnisses in allen Vertriebskanälen



B2B/Erweiterte Bedarfsketten

Optimierung von Geschäftsprozessen und Geschäftsbeziehungen in komplexen Wertschöpfungsketten



WebSphere Commerce B2B Geschäftsmodelle

Geschäftsmodelle

B2B Direkt

Direktverkauf an Firmen oder Einzelkunden

Distributoren

Medium zwischen Lieferanten und Geschäftskunden

gehostete Partner

Verkauf über Partnernetzwerk

Integration der Bedarfskette

Verkauf über die gesamte Bedarfskette

WebSphere Commerce Funktionen

Katalog-Mgmt.
Verträge
Anforderungslisten
Kunden-Mgmt.
Extended Sites

RFQ
Guided Selling
Configurator
Order Mgmt.
Workspaces

Extended Sites
Verkaufskataloge
Kampagnen & Promotionen
Kooperations-tools

Katalog-Mgmt.
RFQ
Order Mgmt.
Channel Mgmt.
Extended Sites

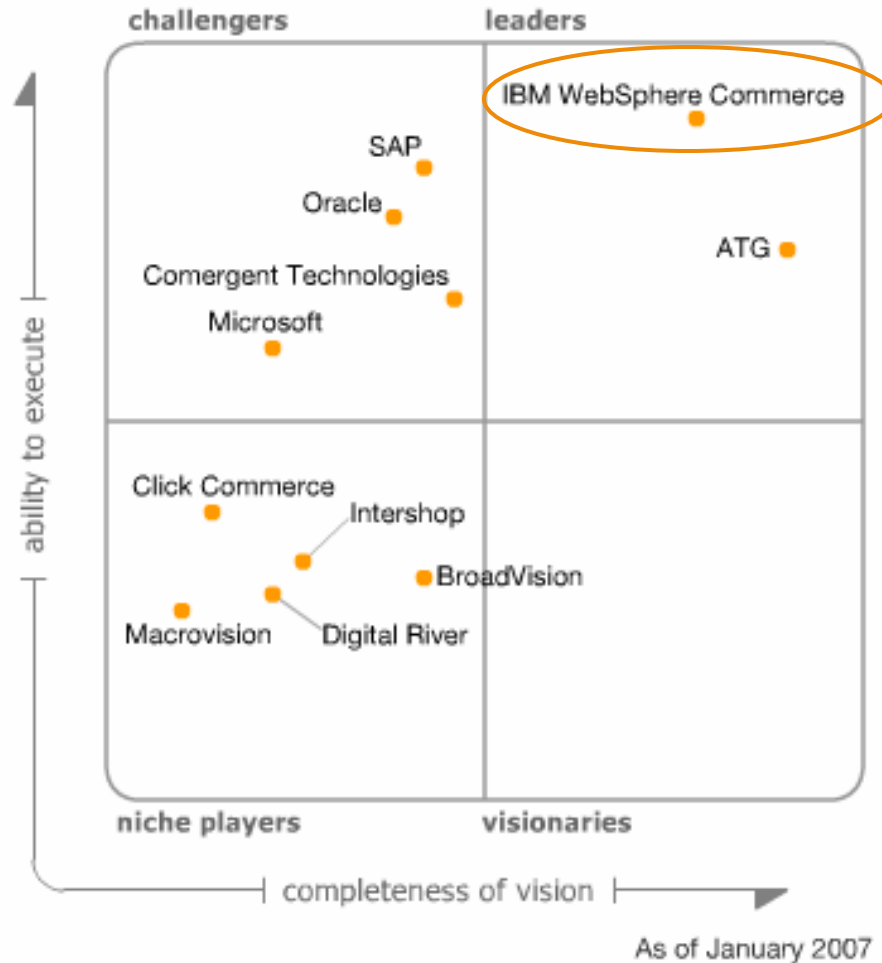
Kundenbeispiele



Übersicht Gartner Magic Quadrant

Magic Quadrants & Marketscopes

Gartner positioniert IBM 2007 im Leaders Quadrant – für B-2-C und B-2-B



This Magic Quadrant graphic was published by Gartner, Inc. as part of a larger research note and should be evaluated in the context of the entire report. The report is available upon request from IBM

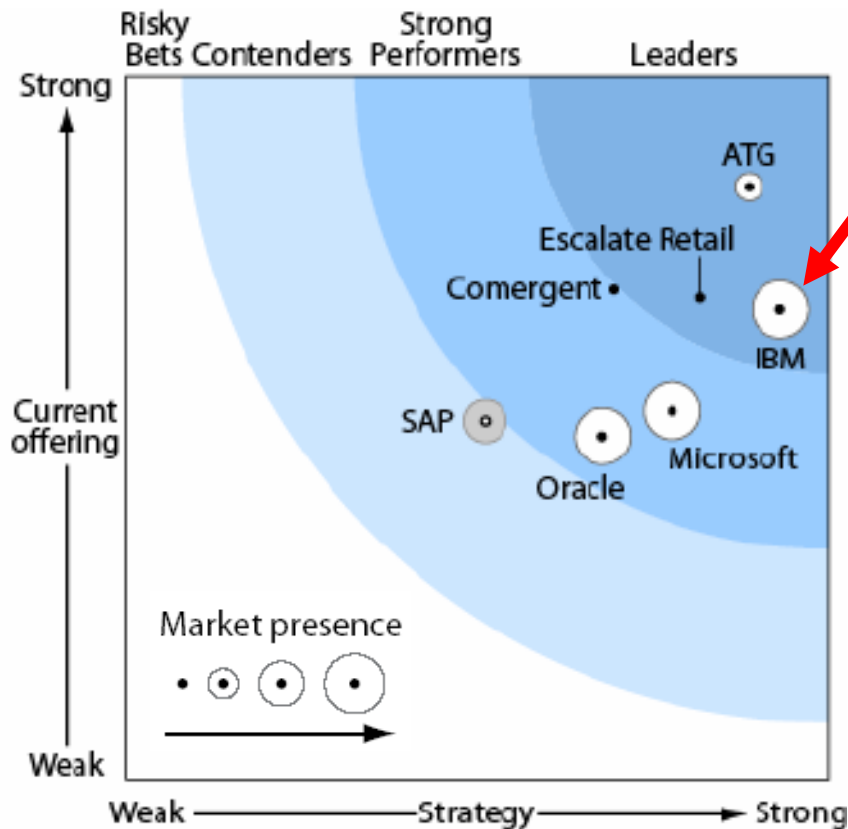
Forrester: IBM WebSphere Commerce 2006

VENDOR SELECTION MADE EASY

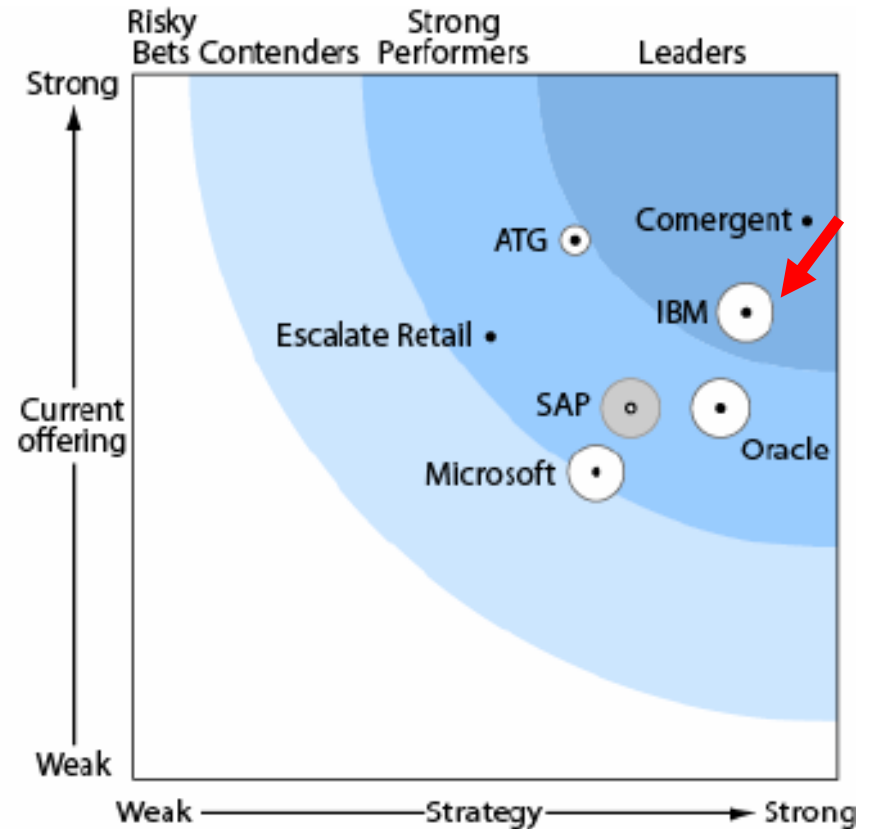


Forrester bewertet IBM als Marktführer im B2B und B2C E-Commerce

B2C



B2B

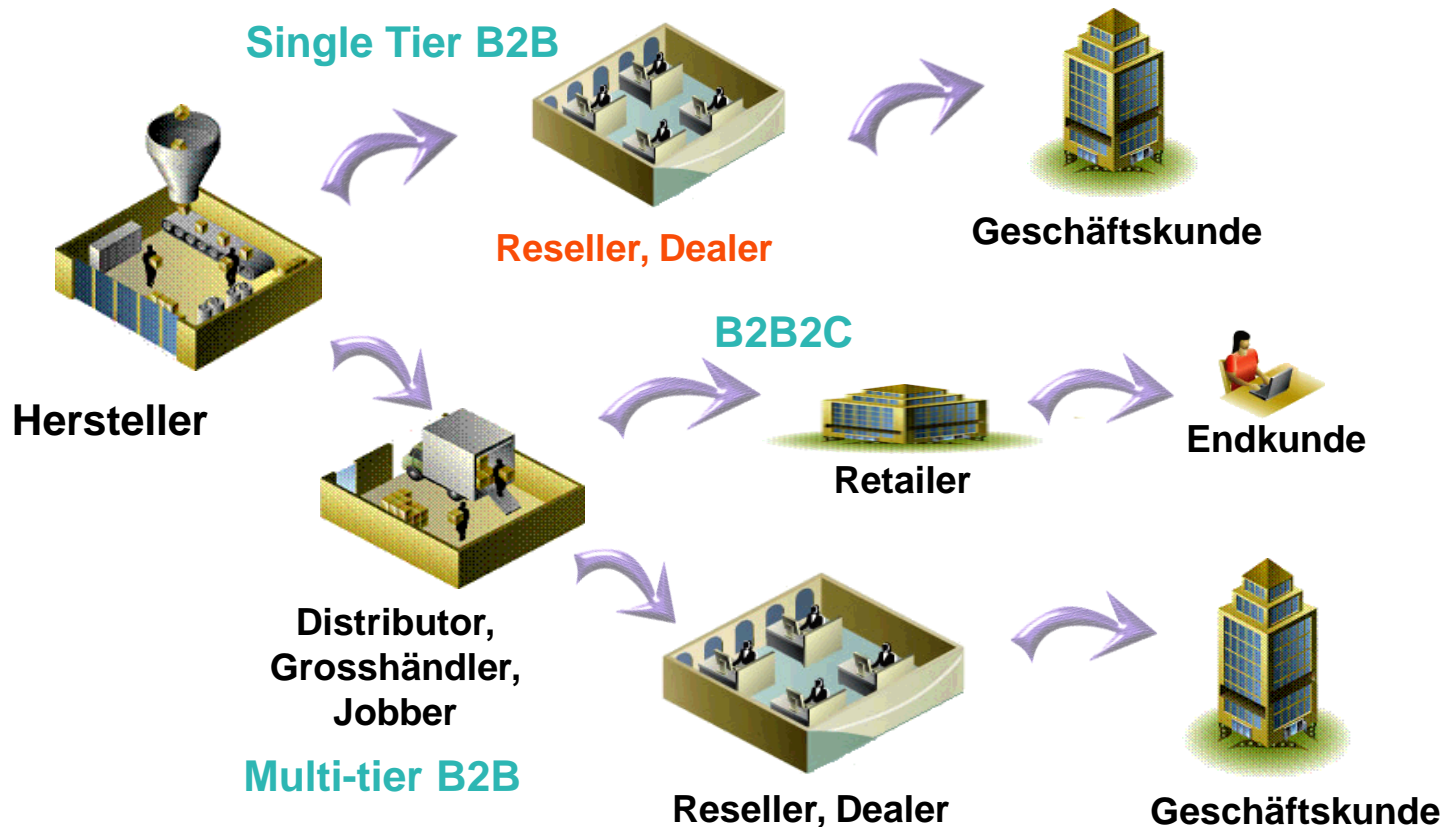


B-2-B Lösung auf Basis WebSphere Commerce

TECHNISCHE REALISIERUNG

Anforderungen des Kunden

- Geschäftsmodell: B2B Business Modell



Weitere Anforderungen des Kunden

- Gewährleistung des umfassenden Zugriffs aller Beteiligten (Multimandanten)



Weitere Anforderungen des Kunden

- Produktimport BMEcat und CSV 
- Abbildung von Konditionen und Verträgen
- Auf Benutzerkreis abgestimmtes Reporting
- Umfangreiches Rechte- und Rollenkonzept
- Zentralisierung der bisherigen Channels (Fax, Telefon und Email) 
- Internationalisierung   ...
- Skalierbarkeit
- Flexibilität

Lizenzformen

Die IBM bietet WebSphere Commerce als ein Produkt in drei verschiedenen Lizenzformen an:

Enterprise Edition

- Global operierende Unternehmen mit mehreren Marken und/oder kombinierten B2C- und B2B Anforderungen

Professional Edition

- Unternehmen mit einer Marke und kombinierten B2C- und/oder einfachen B2B Anforderungen

Express Edition

- Unternehmen mit dem Wunsch einer Einstiegslösung für B2C- oder einfache B2B Anforderungsmodelle. Kein geprüftes Businessmodell für eCommerce.
- Ein Migrationspfad in höherwertige Lizenzen ist jederzeit gegeben.



Was bietet IBM WebSphere Commerce

B-2-B Lösung für die Beschaffung von Produkten und Leistungen in Unternehmen

Mehrstufige und flexible Genehmigungsworkflows

Personalisierter Produktkatalog

Reporting über Kosten, Bestand, Leistungserbringung

Auftragsverfolgung und intelligente Nachbestellung

Weitere Features von IBM WCS Enterprise

100% Java und offene Standards

Basiert auf WAS and RAD

Google Search Optimization

Kundensegmentierung & Targeting

Promotionen, Discounts & Coupons

A/B Testing

E-Mail Kampagnen

Search & Guided Selling

Merchandizing Associations

Awards & Points

Gift Registry

Auktionen

Call-Center Enablement (Sales Center)

Cross-Channel Order Management

Flexibles Pricing

RFQs

B2B Workflows

Rahmenverträge

Comprehensive Globalization

Collaborative Content Management

Advanced Order Management

Erweiterte Payment Architektur

Tax, Shipping & Fulfillment Integration

Comprehensive Integration Framework and Tools

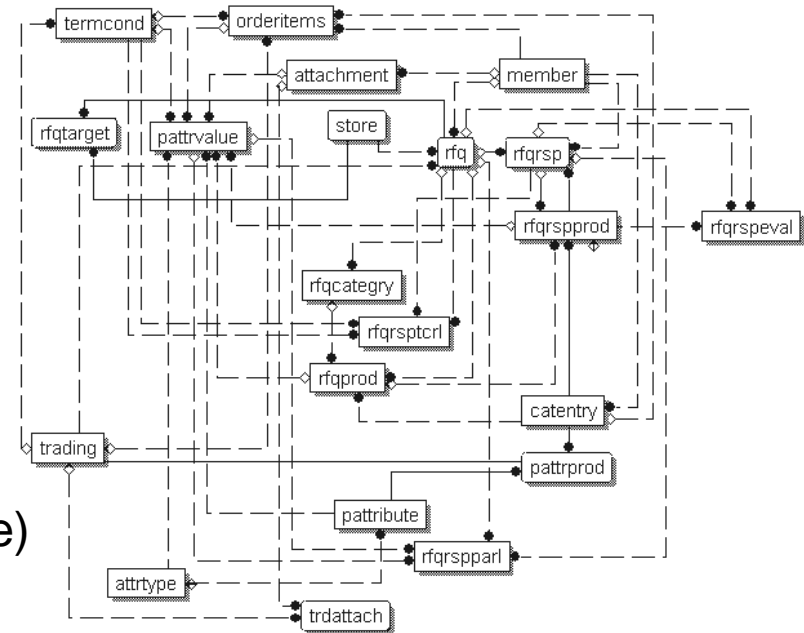
Web Services

Vorgehen: 1st Steps

- Entscheidung für ein auf die Kundenanforderungen passendes Geschäftsmodell:
 - Consumer Direct (B2C)
 - B2B Direct
 - Extended Sites
 - Hub
- Commerce bietet hierfür unterschiedliche Starter Stores als Basis
- Implementierung: Anpassung und Erweiterung des Starter Stores

Anpassung des Starter Stores/Geschäftsmodells

- Implementierung basierend auf Advanced B2B Direct
- Umfangreiche Änderungen/Erweiterungen im
 - Frontend
 - Backend (Accelerator)
 - Verträge (Contracts)
 - Rechte- und Rollenkonzept
 - Angebotsanfragen (RFQs)
 - Organisationsgenehmigung (Organization Administration Console)



Frontend (komplexe Preisberechnung)

PRODUKTE
SUCHE
ÖFFENTL. AUFTRAGGEBER
ÜBER UNS
WARENKORB
KONTO
ABMELDEN

[Warenkorb](#) • [Versand](#) • [Versandmethode](#) • [Bestellübersicht](#)

Warenkorb

| ARTIKEL/BESCHREIBUNG | MENGE | Lieferzeit | EINZELPREIS (NETTO) | SUMME | |
|--|-------|-----------------------------------|---------------------------------|-------------------------|-------------------------------|
| TPI1200 700 128 64/10 24X 13.3" Artikelnummer: 116143U Vertrag: <input type="text" value="Orga_01_V02"/> | 1 | Lieferzeit nicht verfügbar | € 938,73 € 742,99 | € 742,99 | ENTFERNEN |
| | | | | NETTO € 742,99 | AKTUALISIEREN |
| | | | | BRUTTO € 884,16 | |
| | | | | Mehrwertsteuer € 141,17 | |

WÄHLEN SIE EINE AKTION AUS, DIE AUF DIESE BESTELLUNG ANGEWENDET WERDEN SOLL

- Zur Merkliste hinzufügen
- Angebotsanfrage
- Checkout / Versand auswählen

WÄHLEN SIE EINE BEVORZUGTE VERSANDMETHODE AUS

- Vollständige Lieferung: Für den Versand auf die Verfügbarkeit aller Artikel warten.
- Teillieferungen: Verfügbare Artikel sofort liefern und Artikel mit Lieferrückstand bei Verfügbarkeit ausliefern. (Es können zusätzliche Versandkosten pro Lieferung anfallen)

WÄHLEN SIE EINE VERSANDADRESSE AUS

- An eine Adresse liefern
- An verschiedene Adressen liefern

[ZUR KASSE](#)

RABATTCODE - INFORMATIONEN

Rabattcode: [ABSENDEN](#)

KONTO

[Meine Daten](#)

[Adressbuch](#)

[Bestell-Historie](#)

[Merkliste](#)

[Angebotsanfragen](#)

WARENKORB

1.0 TPI1200 700 128 64/10 24X 13.3"

Artikelnummer: 116143U

[Zum Warenkorb](#)

IMPRESSUM
AGB
DATENSCHUTZ
KONTAKT

Frontend (Checkout)

- PRODUKTE
- SUCHE
- ÖFFENTL. AUFTRAGGEBER
- ÜBER UNS
- WARENKORB
- KONTO
- ABMELDEN



Bestätigung der Bestellung

Ihre Bestellung wurde empfangen und wird momentan verarbeitet. Vielen Dank, dass Sie bei uns eingekauft haben.

Bestellnummer: **13001**
Bitte bewahren Sie die obigen Informationen als Referenz für Ihre Bestellung auf.

SUMME DER GEBÜHREN FÜR DIE BESTELLUNG

| ARTIKEL/BESCHREIBUNG | MENGE | VERSANDADRESSE | VERSANDMETHODE | EINZELPREIS (NETTO) | SUMME |
|--|-------|--|----------------|------------------------|-----------------|
| ThinkPad i Series 1200 Artikelnummer: 116143U | 1 | Orga_01_EK_02 Maier Mannweg 4 20548 Zuffenhäusen Deutschland | Versand_1 | € 742,99 | € 742,99 |
| | | | | Produktzwischensumme | € 742,99 |
| | | | | Rabattanpassung | € 0,00 |
| | | | | Zuschlagsanpassung | € 0,00 |
| | | | | Steuern | € 141,17 |
| | | | | Ursprünglicher Versand | € 0,00 |
| | | | | Angepasster Versand | € 0,00 |
| | | | | Versand | € 0,00 |
| | | | | Versandsteuer | € 0,00 |
| BESTELLSUMME | | | | | € 884,16 |

KONTO

- [Meine Daten](#)
- [Adressbuch](#)
- [Bestell-Historie](#)
- [Merkliste](#)
- [Angebotsanfragen](#)

Warenkorb

Ihre Bestellung enthält keine Artikel.

Vielen Dank für Ihren Besuch!

- IMPRESSUM
- AGB
- DATENSCHUTZ
- KONTAKT

Accelerator (Backend)

WebSphere Commerce Accelerator - wcsadmin - Windows Internet Explorer

Auswählen ▾ **AdvancedB2BDirect-Fulfillment-Center - Circular - Deutsch**

Geschäft Verkäufe Marketing Produkte Auktionen Logistik Zahlungen Hilfe

Abmelden > Home > Angebotsanfragen > Suchergebnisse > Zusammenfassung

Nur Kategorie anzeigen Antwort erstellen Drucken OK

Angebotsanfrage - Zusammenfassung

Angebotsanfrage - Allgemeine Informationen
 Name: RFQ_4
 Anmelde-ID des Kunden: Orga_14_EK_02@dmc-l01-ap64.dmc.de
 Kurzbeschreibung:
 Ausführliche Beschreibung:
 Status: *Aktiv*
 Ergab sich aus dieser Angebotsanfrage ein Vertrag oder eine Bestellung? *Vertrag*

Angebotsanfrage - Informationen über Dauer
 Startdatum: 16.09.08 09:08
 Enddatum: 04.03.09 23:00

Anhänge der Angebotsanfragen

| Dateiname | Beschreibung | Dateigröße |
|--|--------------|------------|
| Für diese Angebotsanfrage gibt es keinen Anhang. | | |

Angebotsanfrage - Liefer- und Zahlungsbedingungen

| Obligatorisch | Änderbar | Liefer- und Zahlungsbedingungen |
|---|----------|---------------------------------|
| Für diese Angebotsanfrage sind keine Vertragsbedingungen vorhanden. | | |

Angebotsanfrage - Produktkategorie

| Kategorie |
|-------------------------------------|
| Nicht kategorisiert |

Produkt - Informationen zur Festpreisgestaltung

| Produktname | Teilenummer | Beschreibung | Kategorie | Produkttyp | Preis | Währung | Menge | Einheiten | Produkt kann ersetzt werden |
|-------------|-------------|--------------|-----------------------|------------|-------|---------|-------|-----------|-----------------------------|
| Art 6 | Art 6 | Art 6 | Nicht | Produkt | | EUR | | | Nein |

Organization Administration Console

WebSphere Commerce - Organisationsverwaltungskonsolle - wcsadmin - Windows Internet Explorer

Organisationsverwaltungskonsolle

Zugriffsverwaltung Genehmigungen Hilfe

Abmelden > Home > Richtlinien

Richtlinien

Seite

« Anfang | 1 von 38 | Weiter > | Ende »

377 Einträge

Anzeigen

Root Organization

| <input type="checkbox"/> | Name | Anzeigename | Beschreibung |
|--------------------------|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> | AccountAdministratorsForOrgExecuteAccountManageCommandsOnAccountResource | Richtlinie zur Zugriffssteuerung für Kontoadministratoren, die das Verwalten von Konten steuert | Richtlinie zur Zugriffssteuerung für Kontoadministratoren, die das Verwalten von Konten steuert |
| <input type="checkbox"/> | AccountHandlersForOrgDisplayTradingDatabeanResourceGroup | Der Administrator zeigt Konten und Verträge an | Der Administrator zeigt Konten und Verträge an |
| <input type="checkbox"/> | AccountManagersForOrgExecuteAccountCreateCommandsOnOrganizationResource | Richtlinie zur Zugriffssteuerung für Kontomanager, die das Erstellen von Konten steuert | Richtlinie zur Zugriffssteuerung für Kontomanager, die das Erstellen von Konten steuert |
| <input type="checkbox"/> | AccountRepresentativesExecuteAccountRepresentativesCmdResourceGroup | Befehle, die von einem Kundenkontomitarbeiter ausgeführt werden können | Befehle, die von einem Kundenkontomitarbeiter ausgeführt werden können |
| <input type="checkbox"/> | AccountRepresentativesExecuteAccountRepresentativesViews | Sichten, auf die ein Kundenkontomitarbeiter zugreifen kann | Sichten, auf die ein Kundenkontomitarbeiter zugreifen kann |
| <input type="checkbox"/> | AccountRepresentativesForOrgDisplayOrderDatabeanOnlyResourceGroup | Kontomitarbeiter für die Organisation zeigen Bestell-DataBeans an | Kontomitarbeiter für die Organisation zeigen Bestell-DataBeans an |
| <input type="checkbox"/> | AccountViewersForOrgExecutePaymentSummaryGenerateCommandsOnAccountResource | Kontoanzeiger generieren Informationen zur Zahlungszusammenfassung | Richtlinie zur Zugriffssteuerung für Kontoanzeiger, die das Anzeigen von Informationen zur Zahlungszusammenfassung steuert |
| <input type="checkbox"/> | | | Richtlinie zur Zugriffssteuerung für... |

Neu...

Ändern

Löschen

Aktionsgruppe anzeigen

Aktionen anzeigen

Ressourcengruppe anzeigen

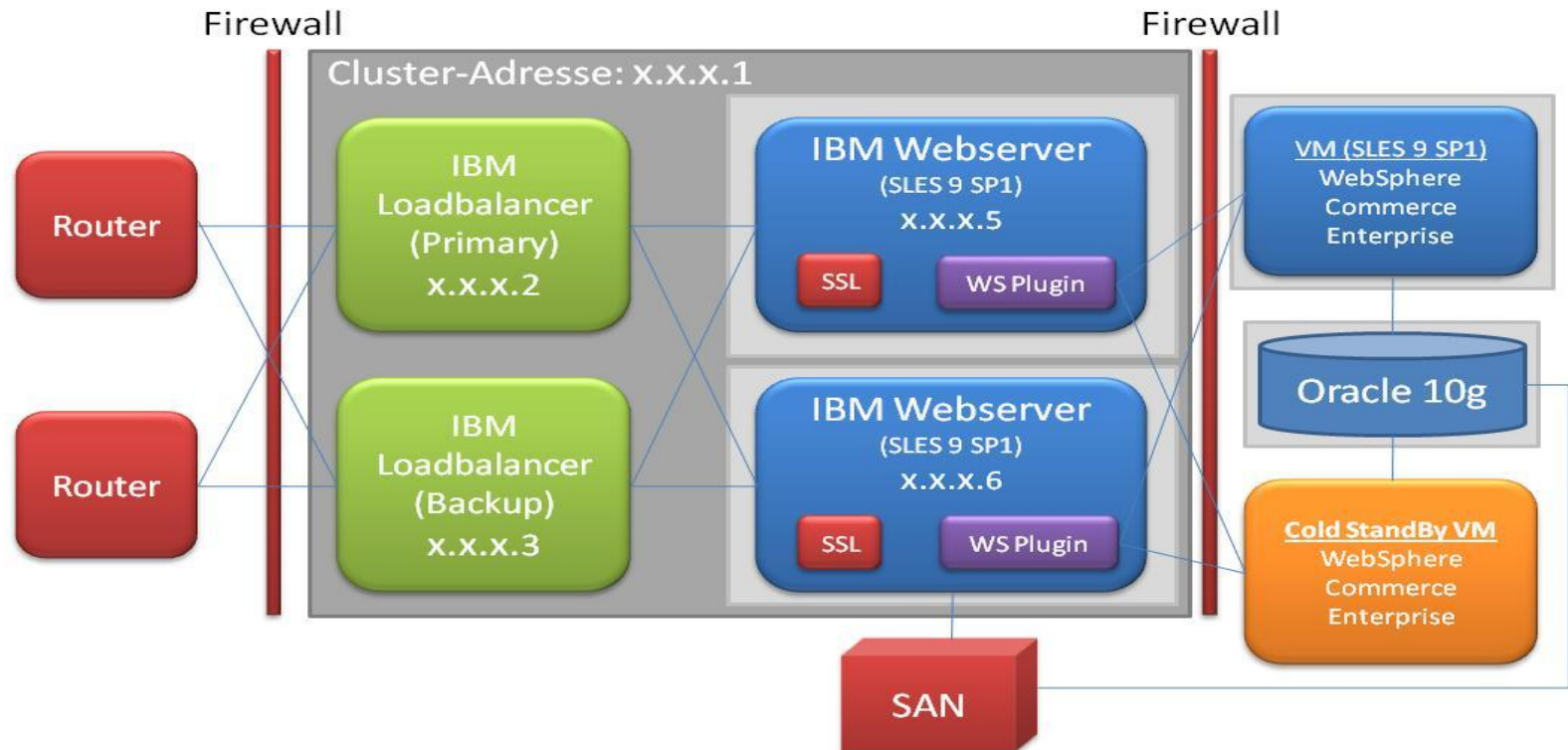
Ressourcen anzeigen

Mitgliedergruppe anzeigen

Richtliniendetails anzeigen

Next steps

- Erarbeiten einer Systemarchitektur mit Unterstützung des IBM Technical Sales



Next Steps

- Tests
 - Automatisierte Regressionstest
 - Lasttests
- System-Rollout und -Deployment planen
- Lizenzierung des Produkts inkl. Support über den Distributor

Projekt-Kennzahlen

- Entwicklungsdauer 10 Wochen (inkl. Tests)
- Projektteam
 - 1 project manager
 - 6 software engineers
 - 1 quality manager
- 4 Workshops mit Kunden (Anforderungsanalyse)
- 2 Releases Candidates



Ausblick



WebSphere Commerce als B2B-Plattform

LEARNINGS



Learnings

- WCS bietet keinen integrierten Entwicklungsprozess
- Team-Entwicklung out-of-the-box nicht möglich

<http://websphere.intra.dmc.de/webapp/wcs/stores/servlet/TopCategoriesDisplay?storeId=10001&catalogId=10001>

- Keine eindeutige Schichtentrennung
 - Verankerung von Business Logik im Frontend
 - Migrationspfad wird nur im Standard beibehalten (APAR → FixPack → FeaturePack)
- IBM DeveloperWorks teilweise nicht aktuell

Learnings

- WCS bietet keinen integrierten Entwicklungsprozess
 - ➔ dmc: Entwicklungsprozess/-umgebung
- Team-Entwicklung out-of-the-box nicht möglich
 - ➔ dmc: Skripte und Tools
- Keine eindeutige Schichtentrennung
 - Verankerung von Business Logik im Frontend
 - Migrationspfad wird nur im Standard beibehalten (4 FeaturePacks/Jahr | 4 FixPacks/FeaturePack)
 - ➔ dmc: dynamisches Frontend mit integriertem CMS

Fazit

- Kein Upgrade im laufenden Projekt
- Umfangreiche Dokumentation vorhanden
- Gute und flexible Unterstützung durch IBM Technical Sales
- Zentrale Transaktions- und Interaktionsplattform für sämtliche eCommerce-Initiativen
- Ausbaufähigkeit durch weitere Leistungsmodule
- SOA konforme zukunftssichere Technologie
- Performante und hoch skalierbare Plattform

Zusammenfassung

- IBM WebSphere Commerce ist die erste Wahl zur Abbildung von Geschäftsmodellen in komplexen Wertschöpfungsketten
- Die Projektakquise erfordert hohen Beratungsaufwand und Erfahrung in Retail-Prozessen
- Änderungen im Projekt sind vorhersehbar; ein iteratives Vorgehen daher notwendig
- Optimales Ergebnis durch Anpassung und Erweiterung des Standards

WebSphere Commerce als B2B-Plattform

FRAGEN & ANTWORTEN



SWG Partner Academy

Kontakt Daten:

Andreas Ritter
corporate sales
Tel: +49 711-601747-217
Email: andreas.ritter@dmc.de

Markus Böhm
director software development
Tel: +49 711-601747-434
Email: markus.boehm@dmc.de



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!