



CASE STUDY BIKES.DE

# Wie Bikes.de seinen Online-Marktplatz mit einer Composable-Commerce- Architektur optimiert



Der neue Online-Marktplatz Bikes.de bringt das Sortiment von über 100 Händlern ins Netz: Über 5.000, bei dem jeweiligen stationären Händler verfügbare Fahrräder und E-Bikes von mehr als 50 Top-Marken finden sich auf dem digitalen Marktplatz Bikes.de.

Mit Bikes.de weiten Händler ihren stationären Vertrieb auf Online-Plattformen aus. Hochwertige Produktbilder, Videos und Produktvergleiche sowie ausführliche Testberichte erleichtern Endkunden den Auswahl- und Kaufprozess.

Bikes.de ist ein Joint Venture der BICO Zweirad Marketing GmbH und TEC The Enabling Company, einer Tochtergesellschaft der Hubert Burda Media Holding.

## Die Herausforderung

Unter 100 Tage für ein Minimum Viable Product (MVP) und den Launch eines Online-Marktplatzes für Fahrräder: Das Ziel des Einkaufsverbunds BIKE & CO war ehrgeizig. Es galt, binnen dieses kurzen Zeitraums ein modernes Frontend zu entwickeln, die verschiedenen ERP-Systeme der stationären Händler anzubinden und den digitalen Reservierungs- und Bezahlprozess abzubilden.

### UMSATZ

5 Millionen EUR

### ABSATZMÄRKTE

1

### STANDORT

Verl, Deutschland

### BRANCHE

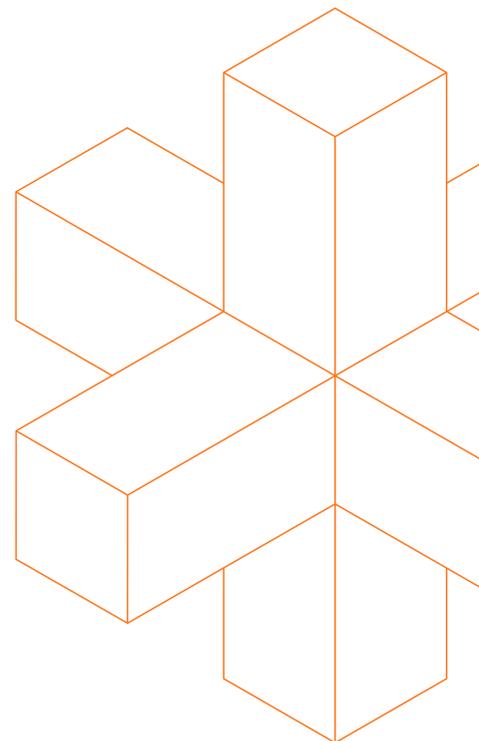
Retail

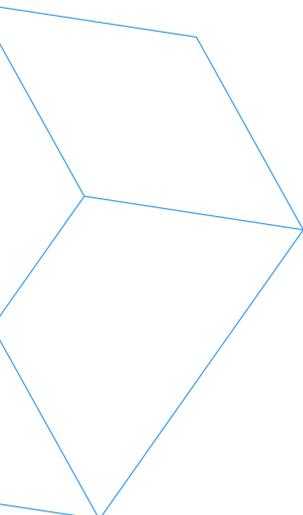
### BUSINESSMODELL

B2C

### KOOPERATION MIT PARTNERN

Contentful, Symfony, Heroku, Unzer, diverse ERP-Systeme





## Die Lösung

Bikes.de nutzte die [Composable Commerce](#) Technologie von commercetools bereits für seinen B2B-Online-Shop. Im nächsten Schritt galt es, die Multi-Händler-Struktur innerhalb der Plattform abzubilden und die jeweiligen ERP-Systeme anzubinden. Dank der commercetools [API-First](#) Lösung konnten Bikes.de schnell mehrere Kaufoptionen wie Click&Reserve- und Click&Collect-Prozesse implementieren. Zudem sind der Skalierung der Produktvariationen und damit dem Geschäftswachstum keine Grenzen mehr gesetzt.



**Der Headless Ansatz und die individuell konfigurierbare Architektur bietet uns jegliche Flexibilität, die wir in unserem komplexen Marktplatzmodell benötigen. Bikes.de bietet dem Endkunden komplexe Kombinationsmöglichkeiten - diese haben wir in einer simplen, überschaubaren Buy Box Logik mithilfe von commercetools optimal umsetzen können.**

GEORG WAGNER

HEAD OF MARKETING, BICO ZWEIRAD MARKETING GMBH

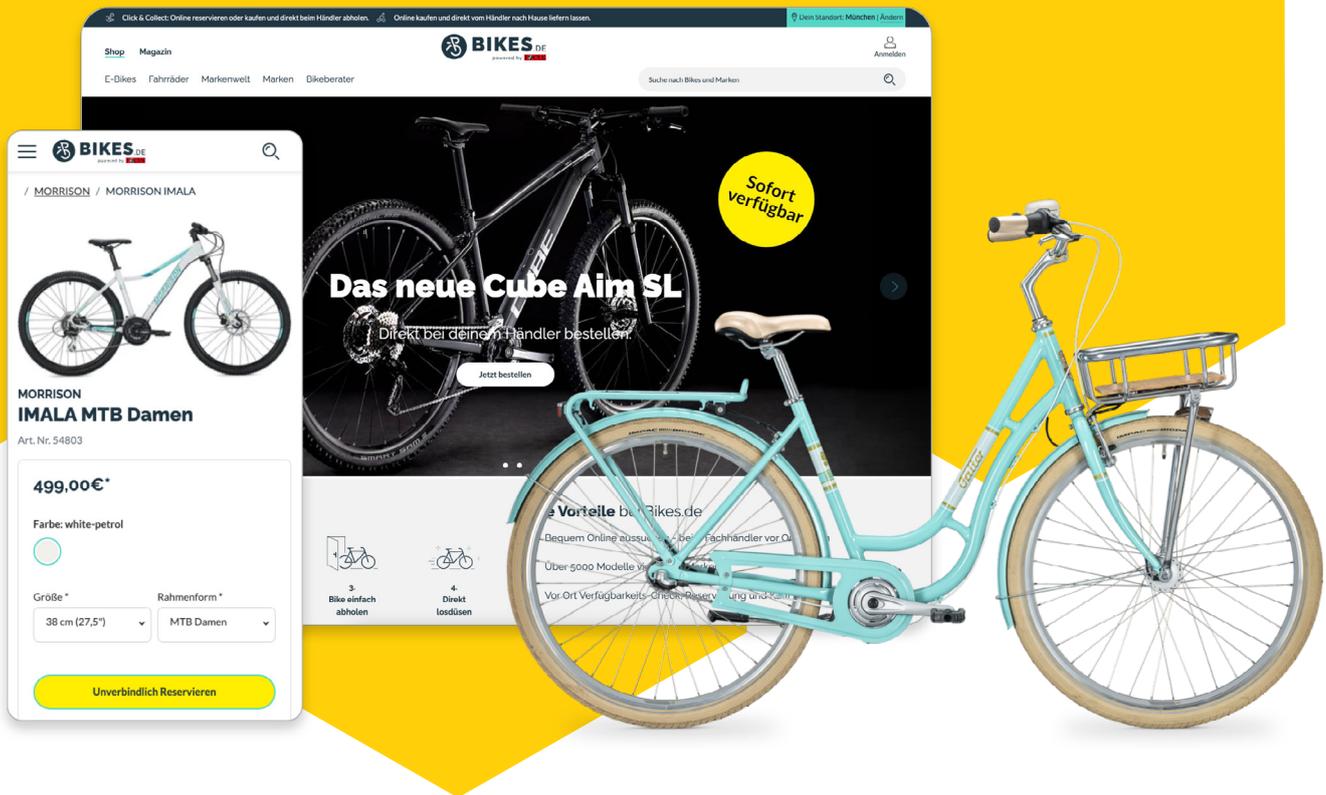


## Die Erfolgsgeschichte

Die Implementierung von Composable Commerce vereinfachte die Verwaltung von Produktinformationen und beschleunigte somit die Conversions. Gleichzeitig können Kunden ihr Traumrad nun mit nur wenigen Clicks zu konfigurieren – ein inspirierendes Kundenerlebnis, das die Conversions weiter steigert.

Zudem wurde mit dem Payment-Service-Provider Unzer eine Marktplatz-Lösung integriert, die die Bezahlung bei den lokalen Händlern ermöglicht. Eine Tiefenintegration der ERP-Systeme der Händler sorgt für einen besseren Abgleich der Produkte, Verfügbarkeiten und Bestellungen.

Parallel dazu wurde auf Basis von Contentful eine Headless-CMS-Komponente integriert und an das Frontend angebunden. So können die Redakteur:innen der TEC The Enabling Company GmbH – Teil der Hubert Burda Media Holding – selbstständig Magazin-Beiträgen, Landingpages und Ratgeber-Artikeln erstellen. Zudem integrierte Bikes.de auf Basis des Headless-CMS von Contentful ein Magazin für Fahrradbegeisterte.



## commercetools Features für bikes.de



### Subscriptions

Marken und Unternehmen profitieren von wiederkehrenden Zahlungen und damit stabileren Cashflows und höherer Kundenloyalität.



### Orders

Kunden kaufen über verschiedenste Kanäle ein, online oder offline ein – reibungslos, unkompliziert und vor allem schnell (Zero Friction).



### GraphQL

Entwickler können aus jeder Quelle genau die benötigten Daten abrufen, um schneller Customer Experiences zu erstellen.

## Über commercetools



commercetools

commercetools ist ein weltweit führendes Software-Unternehmen und steht für den B2C- und B2B-Handel der nächsten Generation. Das cloudbasierte E-Commerce-Portfolio stützt sich auf einen API-First-Ansatz und flexible Microservices. Damit können Unternehmen innovative Geschäftsmodelle realisieren und ihren Kunden über alle Touchpoints hinweg umfassende und inspirierende Einkaufserlebnisse bieten. Seit 2010 nutzen internationale Marken und Fortune-500-Unternehmen aus den verschiedensten Branchen – von Automotive über Telekommunikation und Retail bis hin zu Fashion – die Multi-Tenant-SaaS-Lösungen der commercetools GmbH. commercetools hat seinen Hauptsitz in München und ist mit Niederlassungen in den USA, in Europa und im asiatisch-pazifischen Raum global aufgestellt.