

## Otto Bock HealthCare GmbH

### Relaunch und Releasewechsel

Sycor hebt die B2B-Webshop-Landschaft der Otto Bock HealthCare auf die Version SAP Web Channel 7.0 für ERP. Parallel zum Releasewechsel erfolgte die Anpassung an das Corporate Design des Duderstädter MedTech-Unternehmens.

Seit mehr als zehn Jahren bietet die Otto Bock HealthCare GmbH Online-Shops für Partner und B2B-Kunden an. Von Anfang an setzt das als Global Player erfolgreiche MedTech-Unternehmen dabei auf SAP-Shoplösungen und die Unterstützung des Göttinger IT-Dienstleisters Sycor. Ottobock war einer der ersten Kunden, die sich im Jahr 2002 für SAP Internet Sales 3.1 für ERP in Verbindung mit dem Internet Pricing Configurator (IPC) entschieden haben.

„Noch im letzten Jahr war unser B2B-Webshop auf der Version SAP Internet Sales 4.0 aufgebaut. Mit unserer Entscheidung zu einem Upgrade auf SAP Web Channel 7.0 für ERP wollten wir auf zeitgemäße Technik setzen und natürlich die Usability für unsere Kunden optimieren“, erklärt Thomas Grabe, Leiter Neue Medien bei Ottobock. „Parallel wollten wir die

Angleichung an das Corporate Design der Firmengruppe durchführen. Die gesamte Projektabwicklung von der Projektleitung, über die Koordination von Lieferanten, die Realisierung und den Support nach dem Go-Live übernahm der Göttinger IT-Dienstleister Sycor.

„Wir haben die ganz auf den Komfort der Nutzer ausgerichteten bestehende Funktionalitäten der Shop-Landschaft übernommen und mit aktuellen Webtechniken, wie z.B. der Ajax-Technologie, zusätzlich optimiert“, beschreibt Patrick Hey, der Leiter des Bereichs E-Commerce der SYCOR GmbH. Zu den ursprünglichen Funktionalitäten gehörten unter anderem der Gastlogin, die Kreditkartenzahlung, eine Merkzettel-funktionalität sowie die Anbindung eines externen Katalogs über die OCI (Open Catalog Interface)-Schnittstelle. Eine besondere Stärke des Web-Shops ist die Produktkonfiguration mit gekoppelter Preisfindung. Durch den Einsatz des SAP Internet Pricing & Configurator (IPC) können Produkte aus dem Ottobock Geschäftsfeld Mobility Solutions, z.B. manuell und elektrisch betriebene Rollstühle, konfiguriert und mit kundenindividuellen Preisen (Rabatte etc.) ausgewiesen werden. Anschließend können diese individualisierten Rollstühle direkt online bestellt werden. >>>

## ottobock.

**Otto Bock HealthCare GmbH**

**Hauptsitz:**  
Duderstadt, Deutschland

**Branche:**  
Medizintechnik

**Produkte:**  
qualitativ hochwertige und technologisch herausragende Produkte und Dienstleistungen in der Orthobionic<sup>®</sup> und Bionimobility<sup>®</sup>

**Unternehmensgröße:**  
4.500 Mitarbeiter weltweit  
499,7 Mio. € Umsatz (2009)

**Web:**  
[www.ottobock.de](http://www.ottobock.de)

**Ihr Ansprechpartner:**



**Patrick Hey**  
Mitglied der Geschäftsleitung  
Bereich E-Business Solutions

[patrick.hey@sycor.de](mailto:patrick.hey@sycor.de)  
+49 551 490 2128

#### Projekt

Upgrade und Relaunch B2B-Webshop (SAP ISA 4.0 auf Web Channel 7.0)

#### Nutzen:

- Steigerung der Usability
- Vollständige Integration in die Vertriebslösung
- Echtzeitinformationen für Vertrieb und Kunden



Zu den besonderen Funktionalitäten gehört die dynamische Startseite. „Im Rahmen der Katalogpflege können wir ohne Mehraufwand definieren, welche Produkte auf der Startseite des Shops angezeigt werden sollen“, so Grabe. Durch Integration von JQuery ersetzte Sycor außerdem die herkömmliche Katalognavigation durch ein animiertes Flyout-Menü und verbesserte die Darstellung und Benutzung des Internet Pricing Configurators. Mit der Integration von Deeplinks können Kunden nun direkt auf die gewünschte Produktdetailseite im Bereich der Prothetik, Orthetik und Mobility Solutions gelangen.

Da der B2B-Webshop zudem vollständig in die Vertriebslösung integriert und mit dem SAP ERP 4.7 verbunden ist, entfällt die redundante Datenhaltung und sowohl dem Vertrieb als auch den Kunden stehen Echtzeitdaten zur Verfügung. „Durch den Relasewechsel, die neuen Funktionalitäten, die Integration aktueller Webtechniken und die Anpassung an unser Corporate Design haben wir jetzt einen B2B-Webshop, der dem Anspruch von Ottobock als Qualitätsführer auch im E-Commerce Bereich gerecht wird. Der Nutzungskomfort sorgt für eine hohe Akzeptanz bei unseren Partnern und Kunden“, fasst Thomas Grabe, Leiter Neue Medien bei Ottobock, zusammen. „Sycor hat im Projekt einen sehr guten Job gemacht und uns bei allen Herausforderungen als kompetenter Partner zur Seite gestanden.“

## Der Web-Shop

