

## Fallstudie Sportfachhandel

Doppelt so schnelle Bildproduktion und drei Prozent höhere Kaufraten:

# Sport-Thieme punktet im Onlinegeschäft

Der deutsche Sportfachhandel erfreut sich einer positiven Grundstimmung: Im Jahr 2010 erzielte die Branche ein Umsatzplus von 3,5 Prozent auf 7,5 Milliarden Euro. Dabei hat sich der Versandhandel bzw. der zum Versandhandel zählende E-Commerce zum „Shooting Star“ der Vertriebsszene entwickelt. Laut Schätzungen des Verbands Deutscher Sportfachhandel e. V. fallen 19 Prozent des Gesamtumsatzes bereits auf Multichannel-Anbieter. Der deutsche Sportversender Sport-Thieme GmbH bestätigt diese Entwicklung. Das international tätige Unternehmen erreicht seine sportbegeisterte Kundschaft vermehrt über E-Commerce-Websites in mittlerweile zehn europäischen Ländern; darüber hinaus werden in neun dieser Länder zusätzlich elf gedruckte Kataloge herausgegeben.

Durch die Verlagerung des klassischen Kataloggeschäfts auf das Internet sah sich der Sportversender für Schulen, Behörden und Vereine neuen Herausforderungen gegenüber. Zur Erstellung der Produktbilder und Ansichten in den Katalogen und auf der Website nutzte Sport-Thieme in der Vergangenheit verschiedene technische Einzellösungen. Bei einem Verkaufssortiment, das rund 15.000 Produkte aus über 100 Sportarten umfasst, war der gesamte Workflow sehr aufwändig zu betreuen und erforderte hohe personelle Ressourcen. Ziel war es daher, die Prozesse der dynamischen Bilderzeugung, E-Katalog-Erstellung und E-Video-Produktion über eine einzige technische Plattform abzuwickeln.



*„Unsere Wahl fiel auf Scene7, weil uns damit eine Rundumlösung für Bilder, Videos und elektronische Kataloge zur Verfügung steht.“ Frank Wenzel, eCommerce-Manager bei Sport-Thieme.*

## Verbesserung der Bildproduktion: Herausforderung im Frontend und Backend

Die Anforderungen an die neue Plattform waren hoch: Neben der Optimierung der Bildproduktion und -verwaltung sollten die Produktfotos der 15.000 Produkte aus dem Sport-Thieme Sortiment in größerer Vielfalt und verbesserter Qualität bereit gestellt werden. „Uns war klar, dass wir mit unseren bisherigen Stand-Alone-Lösungen für die dynamische Bilderzeugung, Zoom, 360 Grad Drehung und e-Videos an Grenzen stoßen“, sagt Frank Wenzel, eCommerce Manager bei Sport-Thieme.

Der Bildproduktionsprozess sei zu diesem Zeitpunkt sehr umständlich und zeitaufwendig gewesen, so Wenzel weiter. Produktmanager wählten für die Website Bilder aus, die dann vom Desktop-Publishing-Team manuell erstellt und in mehreren Formaten – mit einer zusätzlichen Aufnahme für den Zoom –

gespeichert wurden. Im Content-Management-System musste jedem dieser Bilder manuell ein Name zugewiesen werden. „Der gesamte Prozess hat viel zu viele personelle Ressourcen gebunden, die wir anderweitig besser hätten einsetzen können“, ist Wenzel überzeugt.

Sport Thieme habe damals zwei Baustellen gehabt, sagt Wenzel weiter. Einerseits wollte man den Kunden ein verbessertes Einkaufserlebnis durch vielfältige Produktbilder bieten, und generell die Online-Produktvisualisierung mit interaktivem Zoom und Schwenk aufwerten. Andererseits brauchte man aber im Backend ein effizienteres Verfahren für Bildproduktion und -verwaltung.

### Lösung: Einfache Bilderzeugung und -verwaltung bei gleichzeitig besserer Produktdarstellung

Sport Thieme hat sich für die Rich Media Plattform von Adobe Scene7 entschieden, um die medienübergreifende Prozesse im Katalog- und Onlinehandelsgeschäft abzubilden. Dank Scene7 lassen sich die Produkte von Sport-Thieme nun ganz einfach in zahlreichen Bildvarianten – auch mit Zoomansichten – erstellen und ausliefern.

The screenshot shows the Sport-Thieme website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo 'SPORT-THIEME' and the slogan 'Wir sind Ihr Team!'. Below the logo, there are links for 'Schulsport', 'Vereinsport', 'Fitness', and 'Therapie'. The main navigation menu includes 'Shop', 'Bestellschein', 'Kataloge', 'Service', 'Objektausstattung', and 'Händler-Bereich'. A search bar is located on the right side of the header. The main content area displays the product 'Schwimmbrille "Top"'. The product image is shown in a large format with a zoomed-in view below it. The product details include the price 'Stück € 9,90' and a 'Lieferzeit 1-2 Tage'. The product description mentions 'Optimale Anpassung durch weichen, flexiblen und intelligenten Rahmen und Lamellendichtung aus Silikon.' and 'Hochelastisches, doppeltes Kopfband aus Silikon mit Verstellclip. Getönte Augenschalen aus Polycarbonat, Antibeschlag, 10% UVA-/UVB-Schutz. Verpackt in bruchfester Kunststoffbox. Ausführung für Kinder, Jugendliche und Erwachsene. Farblich sortiert.' The product is rated with a 'Produktbewertung' of 4.5 stars.

Die manuellen Verfahren zum Speichern der zahlreichen Varianten jedes Produktfotos wurden komplett eliminiert – aus nur einem hochaufgelösten Masterbild entstehen nun alle benötigten Versionen – also

alle Farb- und Musteransichten der Produkte in sämtlichen Auflösungen, Bildgrößen und Bildformaten - allesamt in hoher Qualität.

„Durch den zentralen Einsatz der Scene7 Plattform konnten wir unsere Anforderungen im Backend und Frontend gleichzeitig lösen“, bestätigt Frank Wenzel. Die Arbeitsabläufe bei der Bildproduktion seien optimiert worden, gleichzeitig sei die Produktdarstellung auf der Website für die Kunden erheblich verbessert worden. Nicht zuletzt wurde das Einkaufserlebnis dank besserer, detailgenauerer und vielfältigerer Produktbilder und durch den Einsatz von E-Videos erheblich aufgewertet.

### Ausbau auf E-Katalog und E-Video

Ursprünglich sollte bei Sport-Thieme mit Adobe Scene7 lediglich der Bildproduktionsprozess gestrafft werden – zum Einsatz kam die umfassende Rich-Media-Lösung dann aber auch für das Bereitstellen von Bildern, Videos und elektronischen Katalogen. „Unsere Wahl fiel auf Scene7, weil uns damit eine Rundumlösung für Bilder, Videos und elektronische Kataloge zur Verfügung steht“, so Frank Wenzel.

Die E-Katalog-Lösung von Scene7 wird bei Sport-Thieme bereits in zehn der elf Länder-Websites eingesetzt. Da sich aus den vorhandenen gedruckten Materialien auf einfache und kostengünstige Weise eine Webversion erstellen ließ, konnte Sport-Thieme seinen Katalogkunden ein Einkaufserlebnis nach Wahl bieten und so den Multichannel-Umsatz ankurbeln. „Die Kataloglösung funktioniert wirklich sehr gut“, bestätigt Frank Wenzel von Sport-Thieme. „Die PDFs für den Katalog werden automatisch generiert und reibungslos mit dem Shop verlinkt.

Auch die E-Video-Lösung von Scene7 bringt Verbesserung. Vor Scene7 sei die Performance der Videos so schlecht gewesen, dass Sport Thieme sich entschieden hat, die Videos wieder heraus zu nehmen, so Wenzel. Der Einsatz von E-Videos seien jedoch extrem wichtig. „Wir bleiben nur wettbewerbsfähig, wenn wir unseren Kunden unsere Produkte optimal präsentieren. Dank Scene7 haben wir unsere Videos wieder online und ich bin gespannt auf die ersten Tracking-Ergebnisse“, freut sich Wenzel. Bei Sport-Thieme werden aktuell 125 Videos auf der



Scene7-Plattform gehostet.

### **Ergebnis: Return On Investment, der sich sehen lassen kann**

Nach der Implementierung von Scene7 erhöhte sich die Konversionsrate bei Sport-Thieme um drei Prozent. Der Zeitaufwand für Bilderstellung und-verwaltung hat sich halbiert, verbunden mit einer kürzeren Vorlaufzeit für neue Produkte. „Durch die verkürzte Vorlaufzeit und den flexibleren Einsatz von Bildmaterial bieten sich für uns mehr Möglichkeiten“, erläutert Frank Wenzel. „Produktmanager können selbst kurzfristig Bilder zum Produkt hochladen oder Produkte durch zusätzlich angebotene Incentives gesondert promoten.“

Sport Thieme war als einer der ersten Versandhändler schon im Jahr 1997 mit einem Shop im Internet vertreten. Der E-Commerce-Pionier sieht sich auch für die Zukunft gut gerüstet, der Onlinehandel ist heute im Unternehmen der größte Wachstumsmotor. Der Bundesverband des Deutschen Versandhandels bvh gibt dieser Strategie recht: Der Branchenverband schätzt aktuell ein 5,5-prozentiges Umsatzwachstum beim Gesamtversandhandel. Das E-Commerce-Volumen wird 2011 voraussichtlich um 15,5 Prozent wachsen. Der bvh rechnet die Umsatzzahlen im reinen Online-Handel auf 21,1 Milliarden Euro hoch.

### **Für weitere Informationen:**

#### **Max Childs**

Adobe Scene7

Tel: +44 7825 942742

E-Mail: [mchilds@adobe.com](mailto:mchilds@adobe.com)