



## TRODAT UTYPIA ONLINE SHOP

Trodat ist der weltweit größte Stempelhersteller mit einem umfassenden Sortiment an Qualitätsprodukten. Das österreichische Familienunternehmen zählt aber auch zu den Pionieren im Webshop-Bereich. Seit über 18 Jahren bietet Trodat seine Produkte und Dienstleistungen auch im Internet an. Für Entwicklung und Wartung der Webshop-Lösung setzt das Welser Unternehmen auf DCCS als langjährigen IT-Partner.

## VOM STEMPELHERSTELLER ZUM WEBSHOP-SPEZIALISTEN

Die Trodat GmbH ist Teil des Trodat Trotec Konzerns. Dieser umfasst 35 internationale Tochterunternehmen, beschäftigt weltweit 1.500 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2017 rund 249 Millionen Euro Umsatz. Kerngeschäft sind die Bereiche Stempel (Trodat) und Lasersysteme (Trotec). Um die Stempelprodukte auch über das Internet verkaufen zu können, wurde bereits im Jahr 2000 ein Portal mit dem Namen uTypia entwickelt, das eine Bestellung von personalisierten Stempeln ermöglicht. Heute sind rund 600 uTypia-Onlineshops bei Handelspartnern im Einsatz. „Anfangs war es sehr schwierig, individualisierbare Stempel im Internet zu verkaufen. Wir brauchten im ersten Schritt ein Layout- und Gestaltungs-Tool, das wir unseren Händlern zur Verfügung stellen konnten, quasi als Software as a Service“, schildert Wolfgang Denk, Head of Internet Services Trodat GmbH, die Herausforderungen.

### PIONIER IM WEBSHOP-BEREICH

Für die Entwicklung einer passenden Lösung suchte Trodat nach einem IT-Dienstleister, der neben dem fachlichen Know-how auch hohe Flexibilität und räumliche Nähe aufweisen sollte. Schließlich entschied sich das Unternehmen für jene IT-Spezialisten, die in weiterer Folge von DCCS übernommen wurden. „Die erste Version unseres uTypia-Webshops ging im Jahr 2000 in den USA live. 2003 folgte dann die erste Version für Europa. Dank ihrer großen Expertise haben die IT-Experten unsere Anforderungen sofort verstanden und das Portal in Rekordzeit entwickelt“, erinnert sich Denk. Eine Entscheidung, die sich im Nachhinein als goldrichtig erwies. Denn das System, das inzwischen viele Updates und Neuerungen erhielt, lief von Beginn an stabil und ist ausreichend flexibel und damit zukunftssicher.

### SAAS - SCHNELLER ZUM STEMPEL

Mittlerweile nutzen rund 600 Bürofachhändler und Stempel-

The logo for Trodat, featuring the word "trodat" in a bold, red, sans-serif font. A registered trademark symbol (®) is positioned to the top right of the letter "d".

macher uTypia als „Software as a Service“. Mit dem graphischen Stempeldesigner-Tool gestalten die Benutzer ihre Stempel schnell und einfach. Nach dem Design leitet uTypia die Bestellung an den Stempelmacher zur Produktion weiter. Auch Gravuren, Namensschilder, Visitenkarten, Sticker oder Zertifikate können heute im Webshop bestellt werden. „Trodat hostet die Software für die Kunden. Wir übernehmen damit auch Wartung, Updates, IT-Security und die aktuellen DSGVO-Aufgaben. Wir sind quasi Cloud-Anbieter mit eigenen Servern im Rechenzentrum in Österreich. Dass wir uTypia von Beginn an als reine Webanwendung konzipiert haben, ist ein Erfolgsrezept, dass sich bis heute bewährt hat“, meint Denk.

### WEBSHOP MIT E-PROCUREMENT- LÖSUNG

Im nächsten Schritt setzte DCCS gemeinsam mit Trodat eine E-Procurement-Anbindung um, die heute bei Großunternehmen, Banken, Versicherungen, Pharmaunternehmen und sogar bei der Post zum Einsatz kommt. Damit lassen sich zum Beispiel bestimmte Templates abspeichern, die später einfach neu bestellt werden

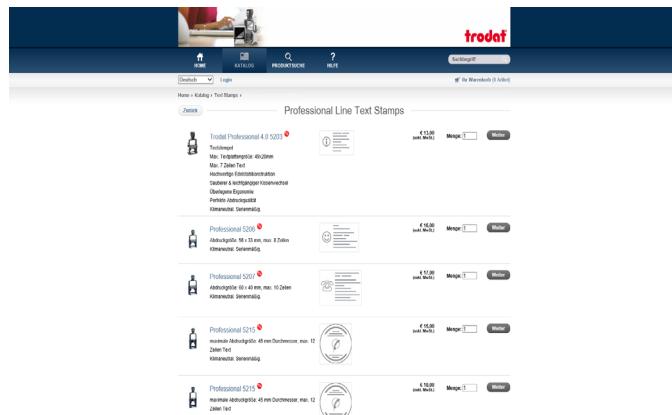
#### DIE LÖSUNG AUF EINEN BLICK

- » Weltweit 600 uTypia-Onlineshops
- » E-Procurement-Anbindung
- » B2B & B2C Shops
- » Mobile & Responsive Design, 25 Sprachen
- » Integration in SharePoint

können, ohne dass ein Stempelabdruck neu gestaltet werden muss.

Ab 2008 entwickelte DCCS zwei Varianten von uTypia, um die spezifischen Anforderungen von B2B- und B2C-Anwendern zu erfüllen. Die Consumer-Version ist eine vereinfachte Webshop-Variante mit reduzierten Design-Tools und Funktionen (etwa Express Order) zur besonders raschen Bestellung.

Die Business-Variante ermöglicht, die Corporate Identity einzubinden und schlägt dazu passende Stempel vor. „Zudem bietet die B2B-Version viele Cross- und Upselling-Funktionen“, erklärt Denk, und fügt hinzu: „Die Diversifizierung hat sich bewährt. Von den rund 600 uTypia-Webshops sind etwa 200 als Consumer- und 400 als Business-Variante im Einsatz.“



Utypia, Screenshot Katalog (c) Trodat

## EINZIGARTIGER, BEDIENUNGS-FREUNDLICHER WEBSHOP

Den uTypia-Kunden eröffnet die Webshop-Lösung eine Vielzahl an Vorteilen. So kann das System als eigene Website gehostet oder auch in den eigenen Webauftritt integriert werden. Das Layout-Tool ist leistungsfähig, einfach zu bedienen und führt schnell durch den Prozess des Stempeldesigns und der Bestellung. „Un-

sere Webshop-Lösung ist einzigartig und die am meisten verbreitete am Markt. Sie umfasst nicht nur die grundlegenden Werkzeuge für das Erstellen eines personalisierten Stempels, sondern auch fertige Vorlagen, Produktdaten für das Layout, sowie lizenzierte Schriften“, so Denk. Für die Kunden vereinfacht die Lösung den gesamten Bestellprozess enorm und hilft, möglichst rasch und komfortabel zu einem neuen Stempel im individuellen Design zu gelangen.



Wolfgang Denk, Head of Internet Services Trodat GmbH  
(c) Trodat

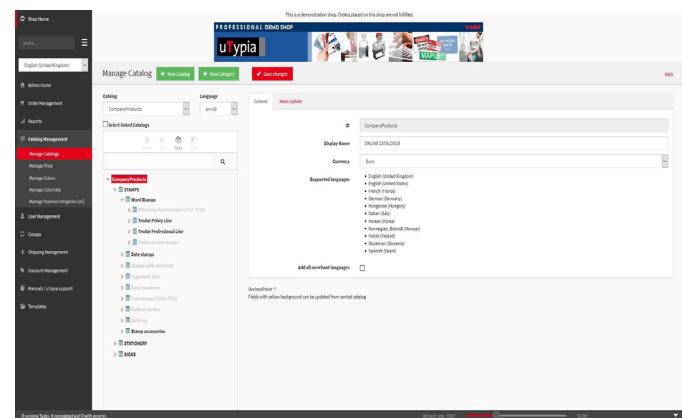
## STÄNDIGE WEITERENTWICKLUNG

Die dynamischen Entwicklungen im Web-Bereich stellen Trodat vor viele Herausforderungen. Themen wie Mehrsprachigkeit, Mobile und Responsive Design sind bereits umgesetzt. Die Lösung ist in 25 Sprachen verfügbar und läuft sowohl auf Smartphones als auch Tablets. Darüber hinaus ist uTypia in Microsoft SharePoint integriert. „Nun geht es darum, die Geschwindigkeit laufend

anzupassen, aber auch auf die jeweils neueste Technologiebasis zu stellen und dabei das Altsystem zu migrieren, ohne dass die Kunden oder Händler etwas davon merken“, erläutert Denk. Außerdem soll uTypia an weitere Webshop-Portale angebunden werden. „Damit kann beispielsweise ein Shop für Bastel- und Hobby-Bedarf das Utypia-System anbinden und seinen Kunden auch Stempel bieten“, bemerkt Denk. Bei allen Aufgaben setzt Trodat auf das Fachwissen und die Expertise von DCCS. „Die Weiterentwicklung des Systems erfolgt oft direkt bei uns. Besonders schätzen wir an DCCS die kurze Reaktionszeit, den einfachen Austausch, die Beratung zum Thema neue Technologien und die Vielzahl an verfügbaren Spezialisten, etwa wenn es um Responsive Design oder HTML-Technologie geht“, ist Denk überzeugt.

## SYNERGIEN VERSTÄRKT NUTZEN

Ein weiteres, strategisch wichtiges Thema ist die Integration mit dem Schwesterunternehmen Trotec Laser. Als Teil der Trodat Trotec Group entwickelt, produziert und vermarktet Trotec Lasergeräte zum Beschriften, Schneiden und Gravieren sowie Gravurmaterialien. „Hier gibt es gewinnbringende Synergien, etwa bei der Stempelproduktion. So überträgt uTypia die Daten direkt an den Laser, mit dem die Stempelabdrücke angefertigt werden. Das spart viel Aufwand und Zeit, denn diese enge Verbindung zur Laserfertigung ersetzt das manuelle Schriftsetzen und hilft, Fehler bei der Übernahme der Daten zu vermeiden“, beschreibt Denk den Nutzen. Das Konzept soll zukünftig vertieft werden, etwa um auch die neuen Trotec Gravurprodukte im uTypia Webshop anbieten zu können. Am Plan steht zudem ein Upgrade auf die neueste SQL Server-Technologie. „Wir stellen uns den Herausforderungen des sich rasch ändernden Markts, um den Kunden die bestmöglichen Lösungen zur Verfügung stellen zu können. Dabei steht uns DCCS als bewährter Partner eng zur Seite“, zieht Denk Bilanz.



Utypia, Screenshot Adminbereich Manage Catalog (c) Trodat

## KONTAKT

### Ronald Bürscher

E: ronald.buerscher@dccs.eu

T: +43-316-4116-0

DCCS GmbH

Sternäckerweg 44, 8041 Graz