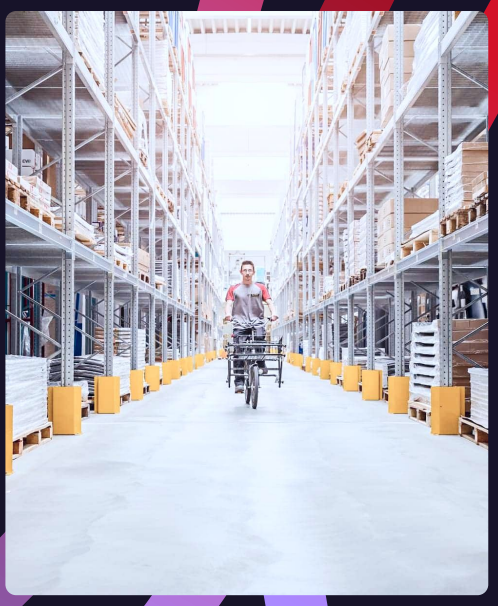
ADVELLENCE

GC GRUPPE

Case Study

Transformation für den B2B Online-Shop

Advellence führt Syndigo als Category-Management Tool bei der GC-GRUPPE ein



Die GC-GRUPPE bündelt gewerkeübergreifende Expertise aus der Elektro-, Dach-, Tiefbau- und Industrietechnik und bietet ein einzigartiges Produktportfolio von mehr als 5 Millionen Artikeln in den Bereichen Sanitär, Heizung, Klima und Lüftung, Installation, Elektro- sowie Dachtechnik. Um den wachsenden Anforderungen im B2B Commerce Rechnung zu tragen, wurde 2025 mit Syndigo ein neues Category-Management-Tool mit umfangreichen Standardfunktionen ausgewählt, welches in nur 13 Monaten von Advellence als internationale Plattform erfolgreich implementiert wurde.

Mit der Modellierung von intelligenten Produktfamilien und Kampagnen-Entitäten sowie transparenten Scorings für Datenqualität und Kampagnen-Readiness wurde die Grundlage geschaffen für eine verbesserte Produktperformance im B2B-Shop sowie für zukünftige Skalierung in weitere Ländermärkte und für weitere Anwendungsfälle.

Länder
15

Gründungsjahr
1921

Standorte
920 in Deutschland

Mitarbeitende
30.000+

Sauberes Fundament für den B2B-Shop

Die Anforderungen im E-Commerce steigen beständig; Kunden erwarten eine intuitive Navigation durch Produktsortimente, eine verlässliche Suche sowie sinnvolle Kontexte. Da diese Anforderungen längst auch im B2B-Umfeld angekommen sind, suchte die GC-GRUPPE nach einer Lösung, die das PIM ergänzt und ihren Online-Shop sowie die Anforderungen des Category Managements optimal unterstützt. Flexibilität, Expertise im Bereich Taxonomien und Klassifikationen sowie Mehrsprachigkeit standen bei der Auswahl im Fokus.

Die Herausforderungen im Projekt lagen insbesondere in der hohen Datenmenge und in der Komplexität der Produktinformationen, die neben ETIM-Daten auch weitere eigene Klassifikationen umfassen, sowie in der Sicherstellung einer zukunftsfähigen und skalierbaren Lösung, um flexible Weiterentwicklungen zu ermöglichen. Darüber hinaus sollte ein besonderer Fokus auf das Thema Datenqualität gelegt und das Kampagnenmanagement vereinfacht werden.

Klare Konzeption und offene Zusammenarbeit

Das Projekt war von Anfang an getragen von einer guten und vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen der GC-GRUPPE, Advellence und Syndigo. So wurden die eingangs in den Scoping-Workshops definierten Anforderungen in Konzepte überführt, die gemeinsam mit Syndigo abgestimmt wurden. Bewährte Best Practices halfen dabei, die neue Lösung hinsichtlich des Datenmodells und der Performance zu optimieren, ohne dass individuelle Bedürfnisse dabei weichen mussten.

Mehr als 5 Millionen Artikel, Hunderte von Attributen, zahlreiche Relationen, Klassifikationen und Logiken werden sauber gepflegt und können nun besonders benutzerfreundlich um weitere Informationen und Channel-spezifischen Content erweitert werden, um den Online-Shop zuverlässig mit relevanten Inhalten zu versorgen. Mit Fokus auf eine präzise Konzeption wurde damit eine leistungsstarke und flexible internationale Plattform geschaffen, welche die Ländergesellschaften für zahlreiche Anwendungsfälle nutzen können.

Effiziente Umsetzung der Use Cases und Datenmigration

Das Datenmodell berücksichtigt unter anderem die Anlage und Zuordnung von Produktfamilien, die dadurch auf der Einstiegsseite im Online-Shop perfekt präsentiert werden können und für eine intuitive Navigation durch das Sortiment der GC-GRUPPE sorgen. Weitere wesentliche Elemente der Umsetzung umfassten die Definition der Business-Logiken sowie der Rollen und Rechte, die Inbetriebnahme der Schnittstellen, sowie die Konfiguration der Benutzeroberfläche mit Fokus auf eine intuitive Datenpflege für das Category Management-Team.

Ein weiteres wichtiges Thema war auch die Datenqualität: Ein spezielles Scoring ermittelt regelbasiert für jeden Datensatz den aktuellen Qualitätsstand für mehr Transparenz, Sicherheit und Übersichtlichkeit bei der Datenpflege und -publikation.

Neben der Abbildung von Produkten und Relationen wurde bei der Datenmodellierung für die GC-GRUPPE auch die Anlage und Pflege von Kampagnen-Entitäten berücksichtigt, um Kampagnen und Sonderaktionen im System zu pflegen und auf Basis eines Readiness Score effektiv und sicher zu steuern.

Ein wichtiger Vorteil der sauberen Vorbereitungsphase, die auch die Ausarbeitung der Migrationsstrategie umfasste, war, dass die Datenmigration inklusive Planung, Überwachung und Kontrolle bereits nach knapp zwei Wochen abgeschlossen werden konnte.

Eine Plattform, die mitwächst

Mit dem Go-live in Deutschland ist als Basis eine internationale Plattform mit leistungsstarkem Category Management in Betrieb genommen worden, welches eine intuitive und einfache Datenpflege möglich macht und das als Kernelement für die Bereitstellung von zielgerichtetem Produkt-Content im E-Commerce in der Zukunft je nach Bedarf erweitert werden kann. Dank der Flexibilität und Mehrsprachigkeit der Plattform können neue Anforderungen und Anwendungsfälle im E-Commerce und von den einzelnen Ländergesellschaften umgesetzt werden.

Eine solche Flexibilität, gepaart mit der Mehrsprachigkeit der neuen Plattform, ist gerade im Kontext einer Unternehmensgruppe vorteilhaft, da sie ermöglicht, Bedürfnisse von unterschiedlichen Länderorganisationen und Abteilungen zu berücksichtigen.

Konkret wird im nächsten Schritt der Produkt-Content weiter veredelt und für den B2B-Shop optimiert, um die Customer Experience nachhaltig zu verbessern.

«Dank der guten Vorbereitung und einer sauberen Testphase konnten ein paar hundert Millionen Informationen in kürzester Zeit migriert werden – das war für das Projekt und die Akzeptanz sehr wichtig.»



Kevin Löhmann
Abteilungsleitung Produktdatenmanagement International Cordes & Graefe KG

Über Advellence

Als erfahrener Digitalisierungspartner für Unternehmen jeder Größe und aus den unterschiedlichsten Branchen unterstützt Advellence Organisationen bei der nachhaltigen Entwicklung ihrer Digitalisierungsstrategie auf Basis ihrer bestehenden IT-Landschaft und Prozessstruktur. Mit umfassender fachlicher und technischer Expertise stehen wir Ihnen sowohl beratend als auch bei der Implementierung und Integration von Systemen, Daten und Prozessen zur Seite.

Mit unserem starken und wachsenden Netzwerk an Technologiepartnerschaften finden wir für jede Situation die ideale Lösung. Wir verknüpfen all Ihre Daten miteinander, damit sie Ihre Geschichte erzählen können. Technische Finesse ist unser Handwerk, Projektumsetzung unsere Leidenschaft.

Beratung, Technologieauswahl, Implementierung, Entwicklung und Integration: Bei Advellence erhalten Sie alles aus einer Hand, mit dem Advantage of Excellence.

Über die GC-GRUPPE

Manchmal sind es schon die kleinen Teile, die den großen Unterschied ausmachen, an anderer Stelle sorgen exakt aufeinander abgestimmte Systemlösungen für einen Quantensprung an Energieeffizienz und Klimaschutz.

Als Großhandel für Haustechnik bietet die GC-GRUPPE ihren Kunden ein einzigartiges Sortiment von mehr als 5 Millionen Produkten aus einer Hand – vom Fitting bis zur Heizung mit angeschlossener Photovoltaikanlage.



ADVELLENCE

Advellence Solutions AG
Industriestrasse 50a
CH-8304 Wallisellen

+41 44 832 50 30
info@advellence.com
www.advellence.com

Advellence GmbH
Marktstrasse 11 H
D-33602 Bielefeld

+49 521 54397730 (Zentrale CH)
info@advellence.com
www.advellence.com