



Customer Story

# Kömpf - 28 Shops mit preisgekröntem Service und 150% Umsatzwachstum

## DIY-Spezialist schafft Rekordwachstum mit Kundenfokus und Nischenshops

Kömpf wechselt sein Commerce System für 28 Webshops von Magento auf Spryker und schafft damit eine starke Basis für schnelle, eigene Entwicklungen, die Kömpf vom Wettbewerb abheben. Das Resultat sind exklusive Partnerschaften, starkes Umsatzwachstum und eine Customer Journey, die Kömpf Preise einbringen soll.

### Kömpf in Zahlen

**65** Millionen

€ Umsatz im E-Commerce  
2021

**+300%**

Produkte im Portfolio

**28**

Shops auf einer Instanz



## Ausgangslage

### Flexibilität verloren

Kömpf ist ein lokaler Champion im Baustoffhandel. "Ich geh zum Kömpf" ist in der Region Calw und anderen Teilen Baden-Württembergs ein geflügeltes Wort und gleichbedeutend mit einem Baumarktbesuch. 2010 ging Kömpf die ersten Schritte, um dieses Standing auch auf digitalen Märkten zu erreichen. Seitdem ist das System historisch gewachsen und wurde mit der Zeit monolithisch und festgefahren. Die Datenbank von Magento war zu klein für die vorhandene Produktanzahl, die Code-Qualität war überholt und bei größerem Traffic entstanden Performance-Probleme.

„ Unser altes System war festgefahren, wir konnten uns nicht mehr weiterentwickeln. Die Entscheidung fiel für Spryker, um mit Flexibilität und Code Qualität eine relevante Kundenerfahrung bieten zu können.“ - Lars Malach, Technischer Leiter KÖMPF Onlineshops GmbH

Industrie:

**Retail DIY**

Kunde:



Porträt

### Was macht Kömpf?

Kömpf ist ein inhabergeführtes, mittelständisches Familienunternehmen in der DIY-Branche. Der Experte für Baustoffhandel wurde 1934 gegründet und besteht mittlerweile neben den stationären Baumärkten auch aus 28 Onlineshops. Sowohl offline als auch online setzt Kömpf dabei einen Fokus auf herausragenden Service.



## Herausforderung

### **Digitale Alleinstellungsmerkmale selbst entwickeln**

Kömpf wollte einen Neustart und mit dem Replattforming die Flexibilität und Technologie Ownership zurückgewinnen, die im alten System verloren gegangen waren. Die Herausforderung bestand zum Einen darin, ein System zu entwickeln, mit dem Kömpf eigene USPs gegenüber der Konkurrenz entwickeln kann, ohne es in einen “Monolithen” zu verwandeln. Es sollte also zügig ein neues Commerce System implementiert werden, welches dann nach Kömpfs eigenen Vorstellungen weiterentwickelt werden kann. Aufgrund dieses Fokus auf schnelle, unkomplizierte Anpassbarkeit und Code Qualität entschied sich Kömpf für Spryker als starke Basis für nachhaltiges Wachstum.

### **Größere Datenbank, schnellere Projekte**

Der zweite Teil der Herausforderung lag in dem Ausmaß des Projekts, das dennoch schnell ausgerollt werden sollte. Kömpf führte zum Zeitpunkt des Relaunches nämlich bereits über 100.000 Artikel und neben dem zentralen Shop koempf24.de noch 27 weitere Webshops zu Nischenthemen rund um DIY wie z.B. Teichbau oder Grills. Kömpfs klarer Anspruch war es aber, das gesamte Portfolio einfach managen und weiter skalieren zu können und auf jedem einzelnen Shop höchste Service-Maßstäbe zu setzen.

“ Die Online-Welt ist sehr schnell und wir wollen den anderen etwas voraus sein. Dafür haben wir jetzt mit Spryker die richtige Basis und können Projekte schnell umsetzen, Dinge ausprobieren und unsere Themen wie Service-Features eigenständig weiter vorantreiben. Wir wollen ganze vorne mitspielen!” - Lars Malach, Technischer Leiter KÖMPF Onlineshops GmbH

## Lösung

### 28 Shops mit einem klaren Ziel: Preise gewinnen

Kömpf wollte weiter zweigleisig fahren: ein großer, zentraler DIY-Shop koemp24.de und 27 Nischenshops für einen besseren Kundenfokus. All diese Shops laufen jetzt auf Spryker und sind über eine zentrale Instanz steuerbar. Zudem wurde das Webdesign für eine intuitive Customer Journey verfeinert und der Service-Fokus auch digital umgesetzt. Offline bietet Kömpf seinen Kunden beispielsweise mit 20 eigenen Montage-Teams verschiedene Optionen bei Lieferung und Aufbauhilfe. Neben vielen weiteren Service-Features wie einem Chat ist dies nun auch online buchbar. Die Marschroute ist klar: Kömpf möchte mit seinem digitalen Service-Angebot und Shop-Design Preise gewinnen.

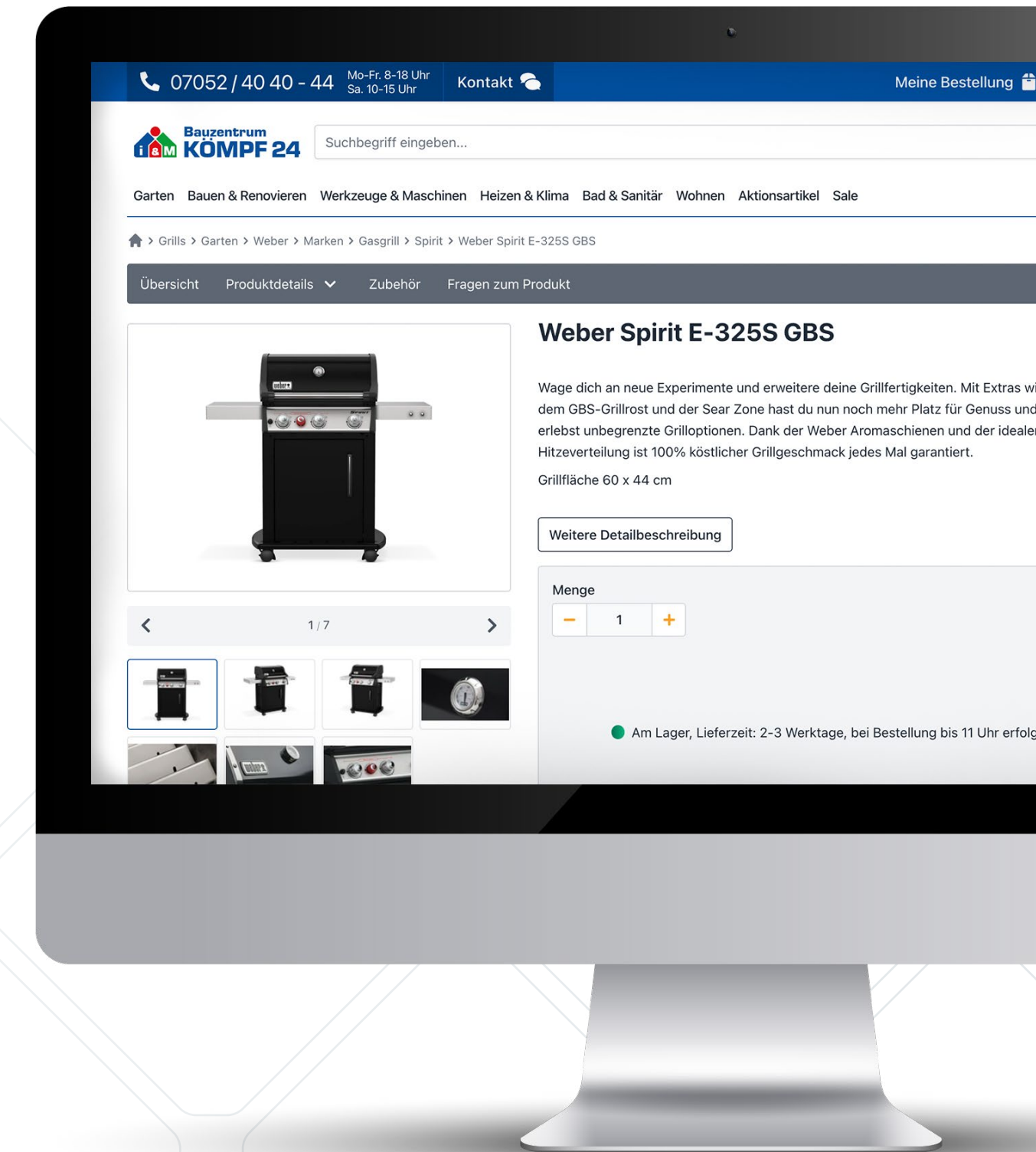
## Produkthighlights

### Digital genauso gut beraten wie vor Ort

**Elastic Search:** über verschiedene Fragen zum richtigen Produkt. Der Kunde klickt sich unkompliziert durch wenige Fragen und bekommt dann z.B. das für seine Bedürfnisse perfekt passende Gartenhaus vorgeschlagen.

**Individuelle Produkte und Services:** bis ins letzte Detail individualisierbar und in Abhängigkeit von Nutzerangaben entsteht eine persönliche Customer Journey mit weiterführenden Serviceangeboten wie Lieferung, Montage, Entsorgung und mehr.

**After-Order-Service:** Kunden können ihre Bestellungen genau nachverfolgen und bei Bedarf auf einen einfachen Retourenprozess zurückgreifen.



## 150 Prozent Umsatzplus in 2 Jahren und eine exklusive Partnerschaft

Kömpf hatte ambitionierte Ziele mit dem Relaunch auf Spryker und konnte diese bislang in allen Bereichen erfüllen oder sogar übertreffen. Das Produktportfolio hat sich seit dem Relaunch mehr als verdoppelt und umfasst mittlerweile 300.000 Artikel. Und das Wichtigste: Kömpf ist in der Lage, Kunden mit seinem digitalen Angebot zu überzeugen und echte USPs zu schaffen. Kömpf ist beispielsweise ein wichtiger Händler von Ersatzteilen der bekannten Marke Weber Grills. Das Angebot schlägt das der anderen Marktteilnehmer um Längen. Und dieses besondere Angebot konnte Kömpf in unter einer Woche selbst implementieren. Dieser Erfolg spiegelt sich auch in den Zahlen wider, denn in 2020 und 2021 stand für Kömpf ein Umsatzwachstum im Vergleich zu 2019 von zusammen 150 Prozent zu Buche. Im Lockdown konnte der Abverkauf in einzelnen Produktbereichen sogar verdreifacht werden.

„ In 2021 können wir rückblickend sagen, dass wir mit Spryker die richtige Entscheidung getroffen haben. Ohne Spryker hätten wir die anspruchsvollen Erwartungen unserer Kunden nicht erfüllen können. ”- Lars Malach, Technischer Leiter KÖMPF Onlineshops GmbH



Ökosystem

## Spryker Technology Partner

Kömpf vertraut für eine nahtlose Customer Journey auf Technologien aus Sprykers Technologie Ökosystem und hat beispielsweise Akeneo als PIM-System und ElasticSearch für die umfangreiche Suchfunktion integriert. Kömpf ist besonders stolz darauf, mit dedizierten Inhouse-Ressourcen selbstständig die Weiterentwicklung der Strategie sicherzustellen und setzt für neue Funktionalität auf Spryker's API Schnittstellen.


## About Spryker


Spryker wurde 2014 gegründet und ermöglicht es Unternehmen, anspruchsvolle transaktionale Geschäftsmodelle im Unified Commerce aufzubauen, einschließlich B2B-, B2C- und Enterprise-Marktplätzen. Es ist die modernste Platform-as-a-Service (PaaS)-Lösung mit headless & API-basierter Architektur, cloud-enabled, enterprise-ready und von Entwicklern wie auch Geschäftsanwendern weltweit geliebt. Spryker-Kunden erweitern ihre Vertriebsreichweite und steigern ihren Umsatz mit einem System, das es ihnen ermöglicht, die operative Effizienz zu steigern, die TCO (Total Cost of Ownership) zu senken und schneller als je zuvor auf neue Märkte und Geschäftsmodelle zu expandieren. Mit den Lösungen von Spryker wickeln über 150 Unternehmen in mehr als 200 Ländern weltweit Transaktionen ab. Marken wie Toyota, Siemens, Hilti und Ricoh vertrauen auf Spryker. Im 'Gartner Magic Quadrant for Digital Commerce 2020' wurde Spryker als der innovativste und visionärste aller neuen Anbieter ausgezeichnet und IDC bezeichnet Spryker als Major Player im B2B-E-Commerce. Spryker ist die einzige Commerce-Plattform, die vollständige B2B-, B2C-, D2C- und Marktplatz-Funktionen aus einem Technology Stack heraus bietet. Für weitere Informationen über Spryker besuchen Sie [spryker.com](https://spryker.com).


 akeneo



 Spryker

 [spryker.com](https://spryker.com)

 [hello@spryker.com](mailto:hello@spryker.com)

 +49 / 30 / 2084983 50

 @sprysys