

REFERENZ

KICKZ.COM internationalisiert Geschäft mit einer mgm-Lösung

Die partnerschaftliche Zusammenarbeit von mgm und KICKZ.COM begann 2009. Seitdem hat sich der Online-Shop stetig vergrößert. Dabei war Internationalisierung ein treibendes Thema. Mittlerweile verkauft der Händler seine Sport- und Fashion-Artikel in 17 Märkten und versendet in über 80 Länder weltweit.

Um einen Online-Shop für ein internationales Publikum attraktiv zu machen, bedarf es einer Shop-Lösung, die viel Gestaltungsspielraum bietet. Konkret: Sie muss flexible Möglichkeiten bereithalten, auf die länderspezifischen Kundenanforderungen eingehen zu können – ohne Abstriche an selbstverständlichen und bewährten E-Commerce-Funktionen bietet.

Internationalisierung erfordert eine solide technische Basis

Das ist die E-Commerce-Plattform von KICKZ.COM:

- **Flexible Redaktion:** Ein Team von Produktmanagern und Redakteuren ändert und erweitert das Produktangebot täglich. Damit dies reibungslos möglich ist, nutzen sie standardisierte Betriebsprozesse, Rechte-/Rollenkonzepte und Workflow-Technologien.
- **Sprachen, Währungen & Payment:** Mithilfe der speziellen Funktionen zur Internationalisierung kann KICKZ.COM das Angebot mittlerweile in zehn Sprachen, mit drei Währungen sowie länderspezifischen Sale-Zeiträumen verwalten. Auch die Einschränkung des Portfolios für bestimmte Märkte ist möglich. Darüber hinaus werden über die Zahlungsschnittstellen landestypische Zahlungsmethoden angeboten, beispielsweise iDeal in den Niederlanden und Carte Bleue in Frankreich.
- **Carrier:** Durch die Multi-Carrier-Fähigkeit unterstützt der Shop den Versand über unterschiedliche Versanddienstleister in verschiedenen Versandarten (z. B. Standard, Express).
- **SEO & Affiliate:** Die SEO-Funktionen und -Schnittstellen ermöglichen eine sprachspezifische Optimierung des Shops-Angebots. Über international organisierte Affiliate-Programme können die Zielgruppen im richtigen Markt adressiert werden.



„Durch die Experten von mgm konnten wir uns voll auf die Ausweitung unseres Angebots in neuen Online-Märkten konzentrieren. Bereits sechs Wochen nach der Entscheidung, Ländershops in Spanien und in der Schweiz zu launchen, waren diese live und haben Umsatz generiert.“

Maxi Prinz

Head of E-Commerce bei
KICKZ.COM

KICKZ.COM verkauft seit 1993 Schuhe und Lifestyle-Produkte im Bereich Streetwear, Basketball und Sport. Neben dem stationären Handel in mehr als zehn repräsentativen Ladengeschäften wird der Großteil des Geschäftsvolumens über Online-Vertrieb generiert. Über die Jahre hat sich das Unternehmen eine marktführende Position erarbeitet.

- **Schnelle Roll-Outs:** Über einen definierten Roll-Out-Prozess können neue Sprachen, Länder und Märkte sehr schnell in Produktion gebracht werden.
- **Performance ohne Bottleneck:** Die eingesetzte Technologie und die Implementierung sind zukunftssicher ausgelegt für mehr als 10.000 Bestellungen pro Tag sowie mehreren zehntausend gleichzeitigen Shop-Besuchern.
- **Freie Komponenten:** Der Online-Shop basiert auf Open-Source-Komponenten (Java), die sich bereits im Umfeld des Cross-Border-E-Commerce bewährt haben.

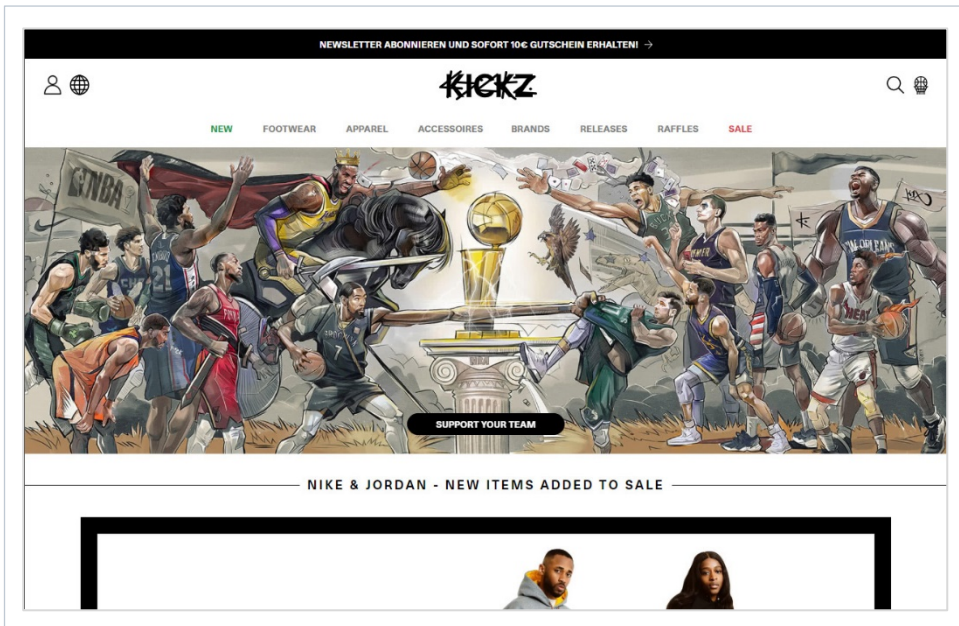


Abbildung 1

„Durch die Experten von mgm konnten wir uns voll auf die Ausweitung unseres Angebots in neuen Online-Märkten konzentrieren“, bewertet Maxi Prinz, Head of E-Commerce bei KICKZ.COM, die Zusammenarbeit. „Bereits sechs Wochen nach der Entscheidung, Ländershops in Spanien und in der Schweiz zu launchen, waren diese live und haben Umsatz generiert.“

Haben wir Ihr Interesse für unser Know-how geweckt?

Dann treten Sie mit uns in den Dialog:

references@mgm-tp.com