

## HERAUSFORDERUNG



Damit die Internationalisierung erfolgreich verlaufen konnte, musste die Shop-Plattform optimal auf die länderspezifischen Gegebenheiten ausgelegt sein. So gelten z. B. in verschiedenen europäischen Ländern unterschiedliche Längenmaße und Einheiten, in Amerika andere Mehrwertsteuerberechnungen als in Deutschland.

Onlineprinters suchte einen Anbieter für ein Shopsystem, bei dem die Designentwicklung der Shoptemplates selbstständig durchgeführt werden konnte und es möglich ist, eigene Anwendungen, wie etwa das Auftragsauskunftssystem, mit dem Shop zu verbinden.

## LÖSUNG

Die leistungsstarke WEBSALE Shoplösung unterstützt Onlineprinters in seinem internationalen Wachstum durch die intelligente Subshop-Technologie, die Länder und Sprachen (mit smarter Sprachvererbungslogik) mit länderspezifischen Zahlungsarten und länderspezifischen Shop-Konfigurationen ermöglicht.

Mittlerweile entwickelt die Onlinedruck-Unternehmensgruppe mit einem Jahresumsatz von mehr als 200 Millionen Euro die Shop-Plattform autark weiter, so dass neue Produktsortimente, wie etwa Werbemittel, in den Shops ohne Entwicklung auf Seiten des Shop-Herstellers möglich sind.



## ONLINEPRINTERS

Durch eine konsequente Internationalisierungs-Strategie ist Onlineprinters innerhalb von 15 Jahren von 20 auf 1.400 Mitarbeiter gewachsen. Der Startschuss für das E-Commerce-Unternehmen fiel mit dem Launch der Domain diedruckerei.de im Jahr 2004. Für sein umfassendes Sortiment von Druckprodukten in mehreren Millionen Varianten führte das Unternehmen im Juni 2007 die flexible und skalierbare WEBSALE Shoplösung zunächst für den deutschen Onlineshop ein und im Jahr 2009 auch für den ersten fremdsprachigen Shop onlineprinters.com. Mittlerweile betreibt Onlineprinters Shops in elf Sprachen und beliefert über 1.000.000 Kunden in ganz Europa.

Ab 2010 baute Onlineprinters konsequent das Wachstum mit Ländershops für Frankreich, Spanien, die Niederlande, Belgien, Luxemburg und die Schweiz, Österreich, Irland und Dänemark weiter aus, teilweise mit mehreren Sprachvarianten. Ab 2013 folgten UK, Italien, Schweden, Polen, Tschechien sowie Norwegen. Anfang 2018 weitete das Unternehmen sein Geschäft auch auf den US-amerikanischen Markt aus.

Die WEBSALE AG entwickelt und betreibt als First Mover im Bereich „Software as a Service“ (SaaS) bereits seit 1996 sichere, effiziente und skalierbare Onlineshop-Plattformen. Kunden von WEBSALE profitieren von einem durchgängigen Konzept aus Software, Betrieb und Support aus einer Hand.

## Subshops als Wachstumstreiber

Seit dem Launch von diedruckerei.de hat sich Onlineprinters von einer familiengeführten Akzidenzdruckerei zu einem europäischen Marktführer im Onlinedruck und Transformationstreiber der Druckbranche etabliert. Mehr als 99 Prozent der Aufträge akquiriert das Unternehmen mittlerweile online über einen seiner vielen Ländershops.

„Die Subshop-Technologie von WEBSALE hat es uns ermöglicht, mit landesspezifischen Domains die individuellen Länder-Subshops zu steuern. So können wir sehr gut auf die Anforderungen und die Bedürfnisse der unterschiedlichen Länder und ihrer gesetzlichen Vorgaben eingehen“, erklärt Onlineprinters-CTO Martin Betz.

Aus diesen Gründen hat sich das Unternehmen bereits Ende 2006 für das intelligente Konzept aus Shop-Software, Betrieb und Support aus einer Hand von WEBSALE entschieden. „Von Anfang an verfolgten wir das Ziel zu wachsen. Unser damaliger Online-Shop war unseren Ansprüchen und Anforderungen jedoch nicht gewachsen“ erinnert sich Martin Betz. „WEBSALE bot uns eine perfekte Lösung zur Umsetzung unserer Internationalisierungs-Strategie. Aufgrund des smarten Konzepts können wir mit neuen Shops rasch live gehen. Damit sind wir in der Lage, Märkte schneller zu betreten, während wir gleichzeitig durch kurze Projektlaufzeiten Kosten einsparen.“

## Grenzenlose Produkttiefe und hohe Performance on Demand

Produkt- und Dienstleistungsspektrum werden kontinuierlich erweitert. Produktgruppen werden laufend ergänzt und für die verschiedenen Länder angepasst, sodass es mittlerweile Millionen Varianten an Formaten, Größen, Veredelungen und weiteren Optionen gibt.

„Unsere Shoplösung kann die Produkttiefe von Onlineprinters mühelos abbilden, da sie auf Skalierung – und damit auf Wachstum – ausgelegt ist. Unsere Kunden haben damit absolute Investitionssicherheit, weil sich unsere Shoplösung jederzeit flexibel anpassen lässt und mitwächst. Ebenso der Betrieb in unserer WEBSALE Cloud, welcher die Performance on Demand liefert“, erklärt Gudrun Klinger, Vertriebsleitung bei der WEBSALE AG.

Bereits mehrfach wurde Onlineprinters für ihr schnelles Umsatz- und Mitarbeiterwachstum sowie die hohe Servicequalität und Kundenzufriedenheit ausgezeichnet. Auch dank einer eigenen E-Commerce-Abteilung, die sukzessive aufgebaut wurde. „Auch hierbei hat uns WEBSALE mit Beratung und Schulungen umfangreich unterstützt“, sagt Betz und spricht damit der WEBSALE AG sein Vertrauen aus.

[www.diedruckerei.de](http://www.diedruckerei.de)



Optimale Darstellung des gesamten Shops im Responsive Design auf allen Endgeräten.

### Kontakt

[kontakt@websale.de](mailto:kontakt@websale.de)  
[websale.de](http://websale.de)

Telefon: +49 911 - 63 221 -0

Fax: +49 911 - 63 221 -111

**WEBSALE AG**

Gutenstetter Str. 2  
D-90449 Nürnberg