

## B2C Case Study

### Alles fürs Tierwohl aus einer Hand

#### HERAUSFORDERUNG



Mit dem Schritt von der Tiermedizin zur Tiernahrung betritt Virbac einen Markt mit eigenen Regeln. Damit der Markteintritt gelingt, muss die neue Zielgruppe mit einem Onlineshop optimal angesprochen werden – ohne die bereits etablierten Absatzkanäle zu vernachlässigen.

#### LÖSUNG

Eine durchgängige Shop-Plattform, die Software, Betrieb und Support aus einer Hand bietet, ermöglicht es Virbac, sich voll und ganz auf sein neues Aufgabengebiet zu konzentrieren – ganz zum Wohl des Tieres.



# Virbac

Das französische Unternehmen Virbac hat sich seit seiner Gründung im Jahr 1968 der Tiergesundheit verschrieben. Damit das Wohl des Tieres neben der medizinischen Versorgung auch mit einer optimalen Ernährung unterstützt wird, spricht Virbac mit einem Onlineshop Endverbraucher nun direkt an.

[www.das-beste-futter.de](http://www.das-beste-futter.de)



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.

## Neue Zielgruppe, eigene Ansprache

Virbac legt das Tierwohl besonders am Herzen. Aus diesem Grund hat das Unternehmen mit Wurzeln in Frankreich beschlossen, neben Pharmaka zur Behandlung von erkrankten Tieren, Diagnostika und Impfstoffen auch Tiernahrung für Hunde und Katzen anzubieten. Damit geht der Eintritt in einen neuen Markt einher, der seinen eigenen Gesetzmäßigkeiten folgt. Während die Ansprache der Kunden im B2B-Bereich hauptsächlich unter wissenschaftlichen Aspekten erfolgt, wollen Tierhalter, also der Endverbraucher im B2C-Markt, wesentlich emotionaler adressiert werden.

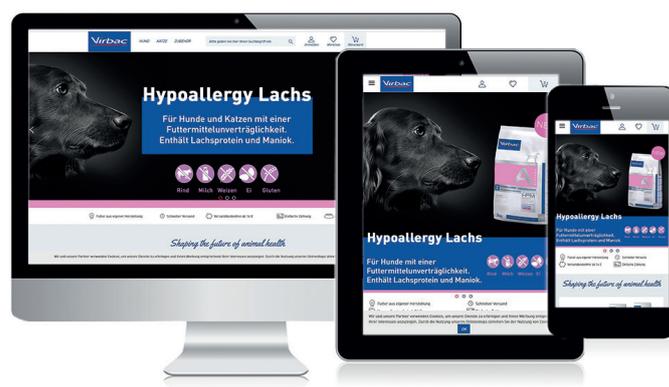
## Subshops für die individuelle Ansprache

Damit sich Virbac voll und ganz auf diese neue Aufgabe konzentrieren kann, setzt das Unternehmen für den Vertrieb seiner Tiernahrung auf einen Onlineshop auf Basis der durchgängigen Websale Shop-Lösung. „Wir haben uns für Websale entschieden, weil in der Software-Lösung bereits Subshops integriert sind. Das hat für uns den Vorteil, dass wir beliebig viele Subshops, beispielsweise unsere teils mehrsprachigen Onlineshops in Österreich und in der Schweiz, an den Hauptshop anbinden können. Das erleichtert uns die Arbeit enorm“, erklärt Thomas Preuß, Chief Financial Officer der deutschen Tochtergesellschaft Virbac Tierarzneimittel GmbH.

Als Subshop bezeichnet man einen Shop, der unter einer eigenen Domain betrieben wird, aber eine vorhandene Installation der Hauptsoftware nutzt. „Dabei kann jeder Subshop unterschiedliche individuelle Ausprägungen haben. Je nach Zielgruppe und Vertriebskanal können Online-Händler so auf einer einzigen technologischen Basis verschiedene Erweiterungen ihres Geschäftsmodells abbilden und nach Bedarf laufend erweitern“, ergänzt Viviane Vogt, Account Managerin bei der Websale AG. Außerdem steht die Rechenleistung für den Shop jederzeit „on demand“ – also bei Bedarf – automatisch zur Verfügung. Das vereinfacht vor allem die Datenpflege. „Somit können wir laufend neue Artikel einpflegen, ohne auf bestimmte Servicezeiten warten zu müssen. Damit sind wir deutlich flexibler und unabhängiger“, so Preuß.

## Erkenntnisse für die optimale Customer Journey

Mit Hosting und Betrieb liefert Websale eine benutzerfreundliche und performante Shop-Plattform aus einer Hand. Das kommt auch beim Endverbraucher gut an. „Ein Shop lebt ja. Mit dem Feedback unserer Kunden sowie den Erkenntnissen aus unseren Analysen optimieren wir laufend unseren Onlineshop, um unseren Kunden ein einmaliges Einkaufserlebnis zu bieten“, erklärt Preuß weiter. Dazu zählt auch die Analyse der Customer Journey: Reicht der Informationsgehalt? Und wann brechen potentielle Käufer den Bestellvorgang ab? „All diese Fragen helfen uns, unseren Onlineshop weiter zu verbessern. Websale unterstützt uns dabei, den Markt zu verstehen und die Erkenntnisse daraus entsprechend umzusetzen“, spricht Preuß der Websale AG sein vollstes Vertrauen aus.



*Optimale Darstellung des gesamten Shops im Responsive Design auf allen, auch mobilen, Endgeräten..*

## Ein Geschäftsmodell für alle

Aus diesem Grund hat Virbac auch eine ganz spezielle und bereits etablierte Personengruppe bei seinem Geschäftsmodell berücksichtigt. „Viele Tierärzte beraten ihre Kunden hinsichtlich ihrer Möglichkeiten einer gesunden und diätischen Tierernährung und empfehlen ihnen unser Futter, haben aber nicht immer die Möglichkeit, unsere Tiernahrung zu lagern.“ Da sei es nur fair, sie zu beteiligen, findet Preuß. Zu diesem Zweck müssen Kunden im Bestellprozess die Kontaktdaten ihres Tierarztes eingeben. „Wir alle wollen wachsen. Aber nicht auf Kosten anderer.“

### Kontakt

E-Mail: [kontakt@websale.de](mailto:kontakt@websale.de)

Telefon: +49 (0)911 - 63 221 -0

Fax: +49 (0)911 - 63 221 -111

Web: <https://websale.de>

### WEBSALE AG

Gutenstetter Str. 2  
D-90449 Nürnberg