



KICKZ.COM verkauft seit über 15 Jahren in Filialgeschäften, per Mail-Order und einem Online-Store Schuhe und Lifestyle-Produkte im Bereich Streetwear, Basketball und Sport. Inzwischen hat sich das Unternehmen eine marktführende Position erarbeitet. Während zu Beginn der Firmentätigkeit die klassischen Bestellwege (stationärer Handel, Mail-Order) von den Kunden präferiert worden sind, gewann das Online-Geschäft erst mit der Zeit an Bedeutung. Parallel dazu stiegen die Anforderungen an den Online-Store in den Bereichen Last und Performance, Weiterentwicklung der Shop-Funktionalitäten und Wartbarkeit.

Im Jahr 2009 übernahm mgm technology partners die technische Verantwortung für den Online-Store und realisierte in nur 4 Monaten den kompletten Relaunch auf Basis der java-basierten mgm eCommerce-Plattform. Seit der technischen Übernahme des Online-Geschäfts hat sich das Geschäftsvolumen mehr als verdoppelt und macht so auf Monatsbasis den Online-Store erstmalig zum erfolgreichsten Vertriebskanal von KICKZ.COM.

## KICKZ.COM realisiert Verdopplung des Online-Geschäfts mit der mgm eCommerce-Plattform!

### Wachsende Bedeutung des Online-Geschäfts erfordert Neubewertung der technischen Basis

Für viele Unternehmen hat ihr Online-Geschäft einst mit einem digitalen Produktkatalog plus Warenkorbfunktion begonnen und – mit wenigen Kunden. Im Zuge des Wachstums im Online-Handel sind jedoch gerade bei den Online-Marktführern die Kundenzahlen explodiert. In der Kundschaft hat sich eine hohe Erwartungshaltung gegenüber Online-Anbietern etabliert. Dies ist auch die Geschichte von KICKZ.COM deswegen waren folgende Herausforderungen zu bearbeiten:

- **Technische Skalierbarkeit für das Geschäftswachstum erreichen**  
Standard-Shop-Produkte und die Art ihrer Implementierung sind häufig nicht auf mehr als 1.000 Bestellvorgänge/Tag sowie eine ähnlich große Anzahl gleichzeitiger Besucher ausgelegt.
- **Betriebssicherheit trotz dynamischen Geschäftsumfelds**  
Erfolgreiche Online-Filialisten passen ihr Angebot

täglich an und haben dazu Teams mit häufig mehr als 10 Redakteuren aufgebaut, die Änderungen im Shop einchecken dürfen. Damit der Shop nicht „steht“, müssen standardisierte Betriebsprozesse und -technologien eingeführt werden.

- **Höhere Abschlussquoten durch End-to-End Prozesse**

Kunden erwarten eine hohe Online-Service-Qualität. Im Vorteil sind Angebote, die die Lagerverfügbarkeit im Shop berücksichtigen und über eine vollintegrierte Warenwirtschaft verfügen. Das i-Tüpfelchen ist ein motiviertes und gut informiertes Call-Center.

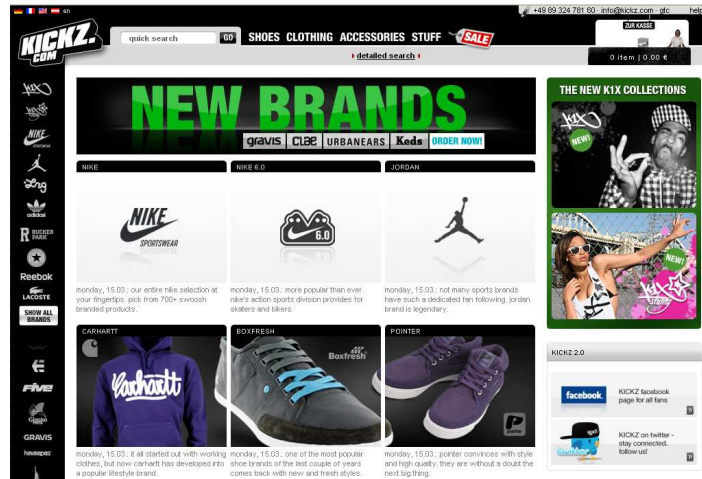
- **Affiliate Programme mit Abrechnungskontrolle**

Weiteres Geschäftswachstum kann durch Affiliate Programme erzielt werden – in technischer Hinsicht bietet es sich an, Mechanismen zur Abrechnungskontrolle mit den Affiliate-Partnern zu implementieren.

### ■ Laufende Optimierung der On-Site SEO:

Suchmaschinen-Optimierungs-(SEO)Maßnahmen werden häufig von speziellen Agenturen geplant. Im Hinblick auf die technische Gestaltung und Umsetzung sollten z. B. die Informationsarchitektur (Strukturierung des Online-Angebots) oder die URL-Gestaltung auch für Multi-Media-Content optimiert werden.

Als Geschäftspartner von KICKZ.COM verantwortet das mgm Team Weiterentwicklung und Betrieb des Online-Shops.



### mgm Online-Shop: Funktionale und nicht-funktionale Highlights

mgm technology partners setzt bei KICKZ.COM auf seine bewährte eCommerce-Plattform:

- Der Online-Shop basiert auf Open-Source-Komponenten (Java), die sich bereits im Umfeld von mehr als 10.000 Bestellungen/Tag sowie mehreren tausend gleichzeitigen Shop-Besuchern bewährt haben.
- Die Facettensuche (auf Basis eines Lucene-Index) ist mit der Warenwirtschaft integriert und garantiert dem Kunden die Verfügbarkeit von bestellten Produkten.
- Social-Media-Integration und Multi-Media Content machen die KICKZ.COM-Welt zum täglichen Anlaufpunkt von mehr als 20.000 Besuchern in der Hauptkundengruppe im Alter von 14 bis 30 Jahren.

### Verfügbarkeit und Betriebskosten

„Seit dem Go-live im Oktober 2009 hat der Shop noch kein Mal gestanden und Besucherzahlen wie Umsatzwachstum deuten darauf hin, dass die KICKZ-Kunden zufrieden sind“, freut sich Michael Gendreyzig, verantwortlicher Projektleiter bei mgm technology partners.

Trotz der großen Benutzerzahlen kann KICKZ.COM mit der mgm eCommerce-Plattform kosteneffizient

betrieben werden. Bei der Verwendung flexibler Standard-Produkte müsste durch den Mehrbedarf an Rechenleistung umfangreichere Hardware eingesetzt werden: Bei jedem Request wird nämlich geprüft, welche Funktionalität überhaupt ein- oder ausgeschaltet ist. Der mgm-Shop kann dagegen jeden Request unmittelbar ausführen, weil er keine alternativen Konfigurationsmöglichkeiten prüfen muss. Damit kann der KICKZ.COM-Shop auf nur zwei mittelgroßen PC-Servern laufen.

### Fazit

„Mit mgm technology partners können wir uns auf die Weiterentwicklung unseres Angebots auch in neuen Online-Märkten konzentrieren“, bewertet Christian Grosse, Vorstand von KICKZ.COM die Zusammenarbeit. „Unser entscheidender Vorteil für den Geschäftserfolg ist dabei, dass wir alle Online-Aktivitäten zuvor gemeinsam mit dem mgm Team planen. Dann kann zumindest technisch nichts mehr schief gehen.“

### Kontakt

Till Gartner  
E-Mail: till.gartner@mgm-tp.com

mgm technology partners GmbH  
Frankfurter Ring 105a  
80807 München  
Tel. +49 (89) 35 86 80 - 0  
Fax +49 (89) 35 86 80 -288

Geschäftsführer:  
Hamarz Mehmanesh