




**Case Study
PRECITOOL**

PRECITOOL Werkzeughandel GmbH

Gründung:	1993
Sitz:	Neuenstein, Deutschland
Branche:	Präzise Hochleistungswerkzeuge (B2B)
Mitarbeiter:	800 weltweit
Partner:	

„Vor allem die skalierbare Lösung ermöglicht die mühelose Erweiterung neuer Services und Anforderungen ebenso wie die problemlose Einbindung zusätzlicher Partner als Mandanten. Daher war und ist commercetools mit seinem Microservice-Ansatz die ideale Software für die Anforderungen von PRECITOOL.“

– Mirco Gatz, Techlead für Precitool bei dotSource

Das Unternehmen

Hinter der Verbundgruppe PRECITOOL stehen 19 eigenständige Partnerunternehmen aus dem Bereich Werkzeuglogistik und Werkzeugbeschaffung, die durch ein modernes Logistik- und Dienstleistungszentrum mit ca. 550.000 Produkten verbunden sind.

Die Herausforderung

Eine moderne und damit zukunftssichere E-Commerce-Lösung soll die an PRECITOOL angebotenen Gesellschafter auf einer Plattform bündeln und bestmöglich digital repräsentieren. Dabei gilt es Synergien innerhalb der Gruppe optimal zu nutzen.

Die Lösung

Die Headless-Commerce-Plattform von commercetools bildet die Basis für einen PRECITOOL Standard-Shop, der jedem Händler die komplette Funktionalität für den Online-Verkauf bietet und zudem unterschiedliche ERP-Systeme und Vertriebsprozesse integriert.

Das Ergebnis

Die skalierbare und durch Microservices hoch-individualisierbare Plattform lässt sich jederzeit an neue Anforderungen der beteiligten Händler und deren Kunden anpassen. Durch den Zusammenschluss mittels einer gemeinsamen B2B-Commerce-Plattform konnten PRECITOOL und seine Partnerunternehmen nicht nur den Onlinehandel erfolgreich ausbauen, sondern auch ihre Wahrnehmung bei Kunden optimieren.