



WWW.INTO-COMMERCE.DE

# RAAB VITALFOOD

## CASE STUDY 2023

---

INTOCOMMERCE GMBH



2021

# Case Study | Überblick

## DER KUNDE

Raab Vitalfood ist ein Familienunternehmen, das Nahrungsergänzungsmittel und andere Ernährungsprodukte in Bio-Qualität vertreibt.

## DIE HERAUSFORDERUNG

Der Onlineshop von Raab Vitalfood sollte von Shopware 5 auf Shopware 6 umgezogen werden. Dafür waren Branchenkenntnisse und Shopware-Kompetenz gefragt.

## DAS ERGEBNIS

Binnen kurzer Zeit erzielte der erneuerte Shop von Raab Vitalfood:

**30%**

höhere Conversion Rates

**50%**

mehr Klicks

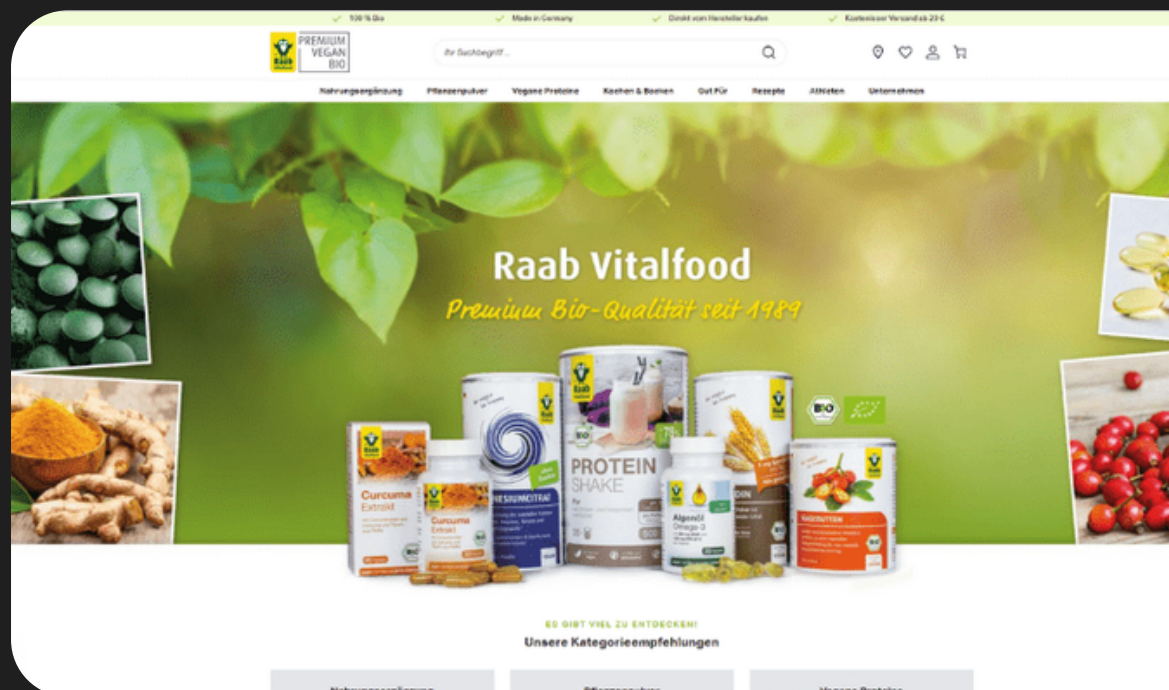
**100%**

mehr Impressionen



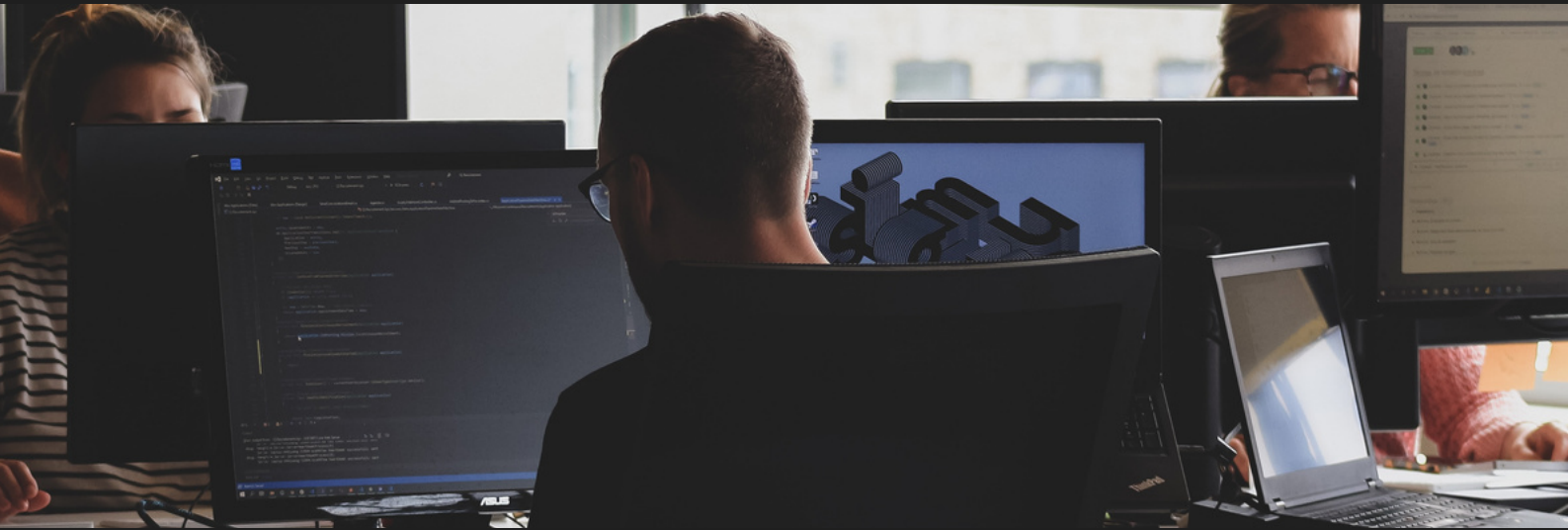
# Die Herausforderung

2023



Raab Vitalfood ist ein Familienunternehmen im Bereich gesunder Ernährung und Nahrungsergänzungsmittel (NEM) mit Sitz in Rohrbach. Seit 1989 bietet das IFS-Food-zertifizierte Unternehmen hochwertige Bio-Produkte an, die eine nachhaltige Lebensweise unterstützen: von Spirulina über Curcuma-Kapseln bis zu veganem Proteinpulver.

Nahezu alle Produkte sind vegan, gluten- und laktosefrei und bestehen aus schonend verarbeiteten Rohstoffen. Mit einer **breiten Produktpalette** und strengen Qualitätsstandards hat sich Raab Vitalfood einen Ruf als Premium-Anbieter aufgebaut.



## 01 Aufwändige Pflege und auslaufender Support

Der Onlineshop des Unternehmens basierte auf der Plattform Shopware 5. Neben Hürden bei der Weiterentwicklung des Shopsystems rückte auch das Support-Ende der Version immer näher.

Raab Vitalfood plante den Umzug auf Shopware 6, den wartungsarmen Nachfolger mit State-of-the-Art-Technologie. Den Wechsel wollte der NEM-Anbieter als Chance nutzen, um das Shopsystem **benutzerfreundlicher aufzusetzen** und die **Sichtbarkeit zu steigern**.

## 02 Suche nach der perfekten Partneragentur

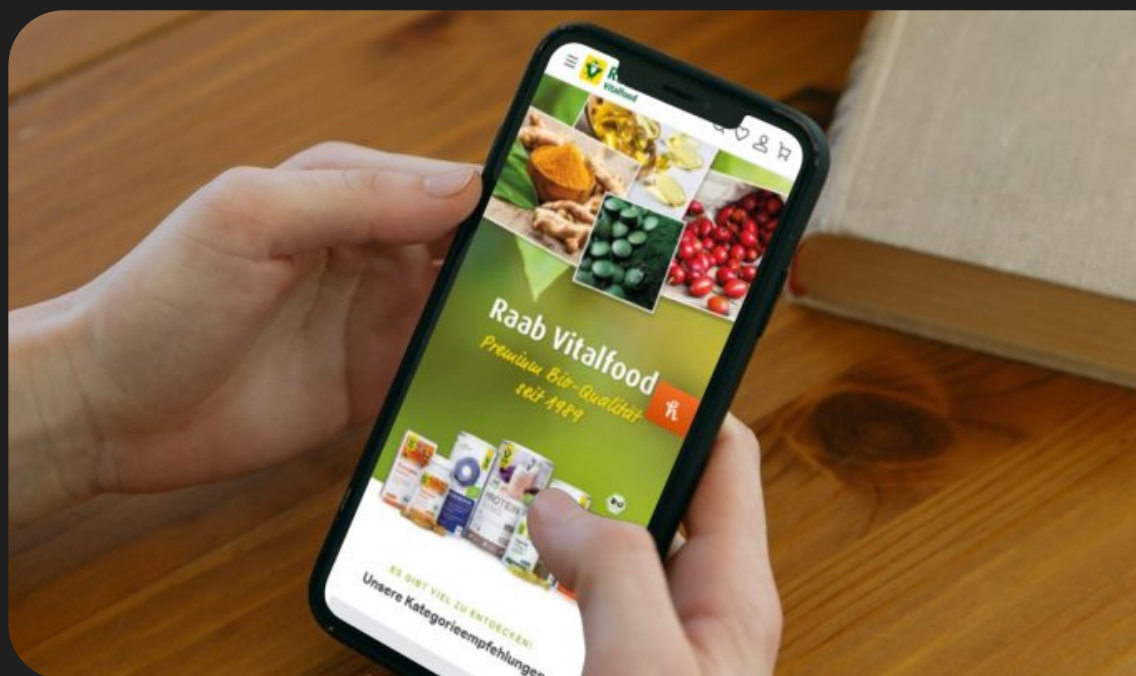
Der Migrationspartner musste zwei Kriterien erfüllen: Zum einen sollte er die notwendige Expertise mitbringen, um ein **kosteneffizientes und leicht pflegbares** System aufzubauen. Zum anderen war wegen der Regulierung gesundheitsbezogener Aussagen (Health Claims) nachweisliches Branchenwissen gefragt.

Auf der Shopware-Website entdeckte Raab Vitalfood eine Case Study über intoCommerce und einen ähnlichen Kunden – die Entscheidung war schnell getroffen.



2023

# Die Lösung



Zwei Wochen nach der Beauftragung startete das **Migrationsprojekt**. Beteiligt waren ein Consultant & Projektmanager von intoCommerce sowie das Marketing, das Design und die Geschäftsleitung von Raab Vitalfood. Die Umsetzung dauerte knapp 6 Monate und erfolgte anhand unseres **Projektmanagement-Handbuchs**: Dahinter steht ein bewährter 12-Schritte-Plan, der den gesamten Prozess vom internen Kick-off bis zum Go-live abbildet.



## 01 Erst die Shop-User verstehen, dann Funktionen planen

Zu Beginn analysierten wir in einem Workshop gemeinsam mit Raab Vitalfood die spezifischen Anforderungen für einen erfolgreichen Onlineshop. Durch agiles Projektmanagement mit JIRA wurden kontinuierlich weitere Anforderungen neu definiert, um den Shop noch **performanter zu gestalten**.

Um die Bedürfnisse der Shopnutzer:innen besser zu verstehen, erarbeiteten wir **neue Personas**: Wer nutzt den Shop? Welche Probleme haben unsere Personas? Was beeinflusst ihre Entscheidung im Kaufprozess? Solche und ähnliche Fragen wurden unter anderem durch verhaltensorientierte Daten aus den Analytics-Tools beantwortet. Denn erst, wenn wir die **Customer Journey** verstanden haben, können wir sie auch optimieren.

## 02 Die harte Nuss: das Design

Wie die späteren Seiten aussehen sollten, war zunächst offen. Fest stand: Es musste etwas Neues her. Der Look & Feel des neuen Shops sollte **moderner** sein. intoCommerce unterstützte die Entscheidungsfindung und half dabei, aus beispielhaften Referenzen ein einzigartiges Shop- und Marken-Design für Raab Vitalfood zu entwickeln. Nach dem „**Mobile first**“-Ansatz stellten wir sicher, dass jede Website des Onlineshops auf allen Endgeräten gut aussieht und schnell lädt.



### 03 Bahn frei für die Installation & Go-live

Im Anschluss installierte intoCommerce Shopware 6 und konfigurierte das System nach den definierten Kundenanforderungen. Die Anbindung an das Warenwirtschaftssystem Selectline übernahm der ERP-Integrator h2-systems. Nach finalen Anpassungen des Shop-Layouts und -Designs prüften wir die Umgebung auf Herz und Nieren.

In einer **abschließenden Schulung** lernten die Shop-Verantwortlichen die neuen Features von Shopware 6 kennen. Während und nach dem **Go-live überwachte intoCommerce die Website** kontinuierlich, um sicherzustellen, dass alles wie geplant funktioniert.



2023

# Die Ergebnisse



Durch das neue Design sind heute alle Seiten für die **Nutzung auf mobilen Endgeräten optimiert**. Das Besondere bei diesem Projekt: Durch die Einrichtung von Shopware 6 Erlebniswelten können die Mitarbeitenden mithilfe von Templates den Content ganz einfach selbst gestalten. Das vereinfacht die Überarbeitung und Pflege des Onlineshops und spart langfristig Zeit und Kosten.



# Raab Vitalfood

Premium Bio-Qualität seit 1989



Schon vier Wochen nach dem Relaunch erzielte der Shop die ersten Erfolge:

30%

höhere Conversion Rates auf den Produktdetailseiten

mehr Klicks

50%

100%

mehr Impressionen

DIE ERGEBNISSE



2023

# Feedback



## Sebastian van Baal

Leiter Online-Marketing bei Raab Vitalfood, freut sich über die guten Ergebnisse:

*„Mit intoCommerce haben wir einen Partner gefunden, der Shopware-Kompetenz mit Erfahrung in unserer Branche vereint. Die Umsetzung lief durch wie nichts und war vom Anbahnungsprozess bis zum Ende sehr positiv. Wir sind glücklich mit den Ergebnissen und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.“*

Auch in Zukunft dürfen wir Raab Vitalfood weiter begleiten: Alle 4 Wochen optimieren wir in **Growth-Hacking-Sessions** einzelne Stellschrauben im Shop. Ein Affiliate-Programm und ein Rebranding sind bereits in Arbeit.



2023

# Takeaways

01

Ein erfahrener **ERP-Integrator** mit guter Schnittstelle erleichtert die Migration.

02

Eine solide Shop-Plattform ist die Basis für die erfolgreiche Internationalisierung.

03

Je nach Shopumfang kann die Content-Migration viel Zeit kosten – Puffer einplanen.

04

Plug-ins, die in Shopware 5 funktioniert haben, sind nicht unbedingt für Shopware 6 geeignet.



## Neugierig, was in Ihrem Onlineshop steckt?

Als Nr. 1 Shopware Gold Partner kennen wir die **Integrationen, Schnittstellen und Best Practices**, die ein performanter Shop heute braucht.

Wir erstellen Ihnen gerne eine individuelle Checkliste.

Vereinbaren Sie gerne einen Termin zu einem unverbindlichen Erstgespräch.

[Zur Terminbuchung \[Link\]](#) 



**intoCommerce**

Matthias Thürling

Geschäftsführer IntoCommerce GmbH

INTOCOMMERCE



+49 (0) 611 – 9 458 458 0



into-commerce.de



info@into-commerce.de