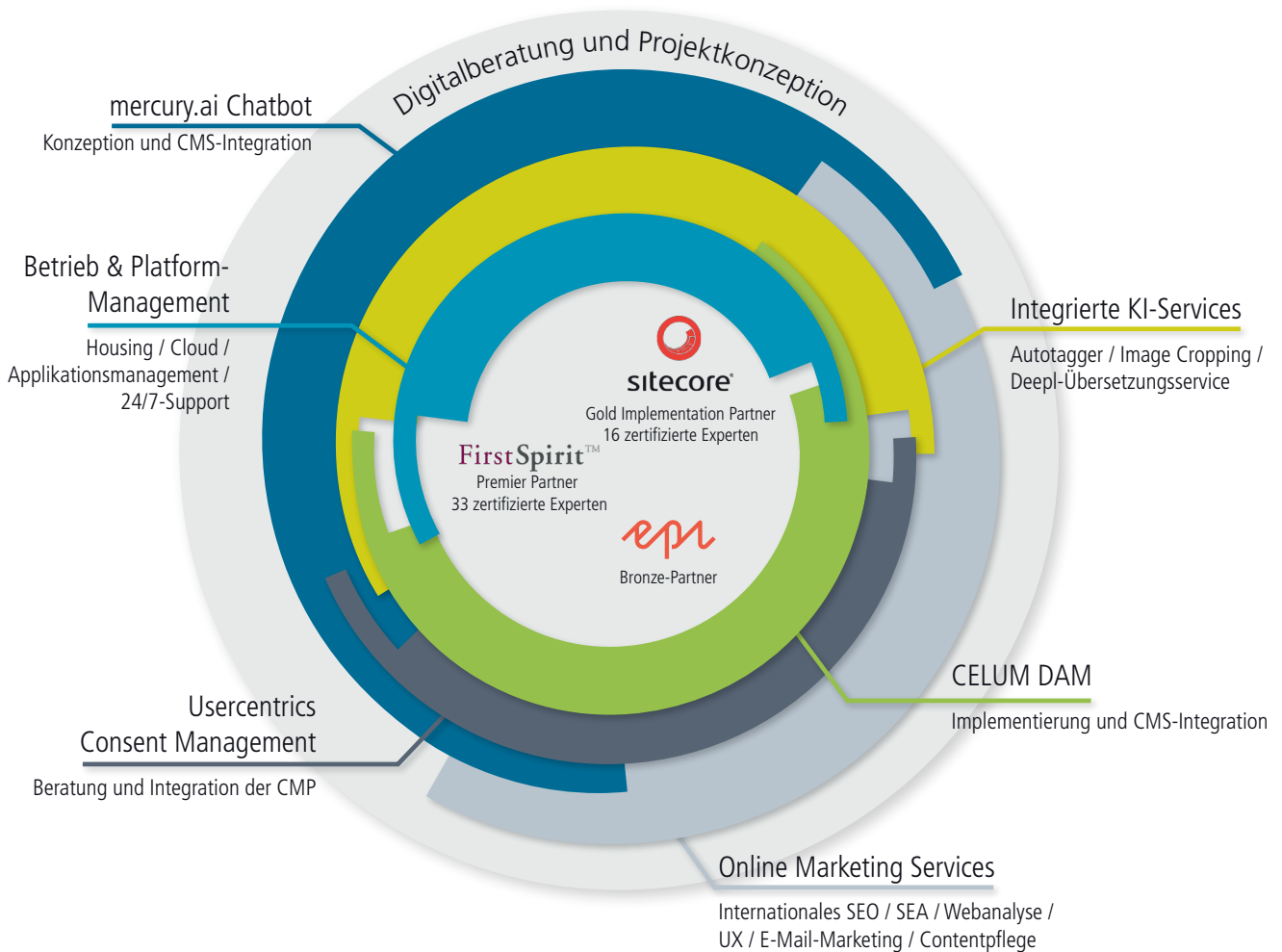


Integrierte Lösungen für Ihr Content Management

Als Digitalagentur entwickeln und integrieren wir komplexe technische Weblösungen. Mit dem Fokus auf ehrlicher Beratung, ganzheitlicher Sicht auf die Anforderungen, sowie höchster Qualität in Code und Projektmanagement sind wir unseren Kunden ein erfahrener und kompetenter Tech-Partner. Dafür stehen unsere über 100 Experten mit ihrem Know-how.



Hinter jedem Kunden steht ein einzigartiges digitales Projekt:



SCHAEFFLER

KOSTAL

MEYER WERFT



xella

ottobock.

KRONES

Weidmüller

Hans Böckler Stiftung

Ihre Ansprechpartnerin

Sylvia Pauleikhoff
Account Management Neukunden

T +49 521 98647 304
M sylvia.pauleikhoff@comspace.de

KWS SAAT: 2 Projekte, 3 Agenturen, 1 Erfolg

2 Projekte in einem. 3 Agenturen, 1 Kunde, viele verschiedene Technologien. 30 Entwickler, 5 Projektleiter und eine echt sportliche Deadline. Diese Zutaten ergeben potentiell eine explosive Mischung, wie jeder mit Projekterfahrung weiß. Aber nicht in diesem Projekt. In diesem Projekt lief zwar nicht alles glatt, aber das allermeiste rund.

✓ im Zeitplan ✓ im Budget ✓ im Scope

”

Vielen Dank an Comspace für die technische Realisierung der Anforderungen, die Unterstützung bei allen technischen Fragen, die im Rahmen der genannten Projekte aufgekommen sind und für Eure starken Software-Entwickler!! (...)

- Nils Busse, Projektleiter, KWS Saat

Hintergrund

KWS SAAT ist der viertgrößte Saatguthersteller – weltweit. Die knapp 5.000 Mitarbeiter sind in 70 Ländern aktiv. Die digitale Sphäre ist seit Jahren Schwerpunkt der Kundenbindungs-Maßnahmen des Unternehmens aus dem niedersächsischen Einbeck. Zentraler Teil der Webseite kws.de ist die Beratungsplattform „KWS CULTIVENT“. Hier finden Landwirte kostenlose Tools für ihre Arbeit neben und auf dem Acker; Stichwort „Smart Farming“. Über eine Ausschreibung suchte KWS 2016 nach einem neuen Dienstleister für den Relaunch der Webseite. Dieser sollte auf der Basis eines aktuellen Content Management-Systems erfolgen – die bisherige Lösung war veraltet. Die Plattform KWS CULTIVENT sollte von Grund auf neu entwickelt werden, um reibungslos mit dem neuen CMS kommunizieren zu können. Die Berater von Sutsche waren für die CMS-Auswahl und Konzeption zuständig und empfahlen den Einsatz der FirstSpirit Digital Experience Platform des Dortmunder Software-Unternehmens e-Spirit.

Mit der Implementierung des FirstSpirit CMS profitieren die Redakteure von der komfortablen Usability des Redaktionssystems. Die webbasierte Benutzeroberfläche ermöglicht den Redakteuren das schnelle und effiziente Erstellen und Pflegen von Inhalten. Änderungen sind sofort sichtbar und die erstellten Seiten können auf diese Weise durch die Brille des Endnutzers betrachtet werden.

Durch die Erzeugung statischer Inhalte kann FirstSpirit sehr schnell Seiten an den Nutzer ausliefern – ein wichtiges UX-Signal für den Nutzer und für Google in Sachen SEO. Durch den Best-of-Breed-Ansatz ist FirstSpirit sehr offen für die Integration von anderen Lösungen. Die Anwendungen können durch Schnittstellen einfach integriert werden und so kann je nach Bedarf die passende Gesamtlösung entwickelt werden.



Für KWS waren die stärksten Argumente für FirstSpirit

- die Usability für die Redakteure,
- die Zukunftsfähigkeit des Systems
- die Unabhängigkeit von Dienstleistern durch die große Verbreitung
- und der Best-of-Breed-Ansatz mit seiner Erweiterbarkeit

comspace bekam als FirstSpirit Advanced-Partner den Zuschlag für die technische Umsetzung. Die Erfahrung aus vielen Jahren FirstSpirit-Entwicklung sowie drei zertifizierten QAP-Projekten (Quality Approved Project) überzeugten hier. Die Agentur chilli mind aus Kassel wurde für die Webseitenkonzeption und die grafischen Arbeiten ausgewählt.

- Erfahrung zählt

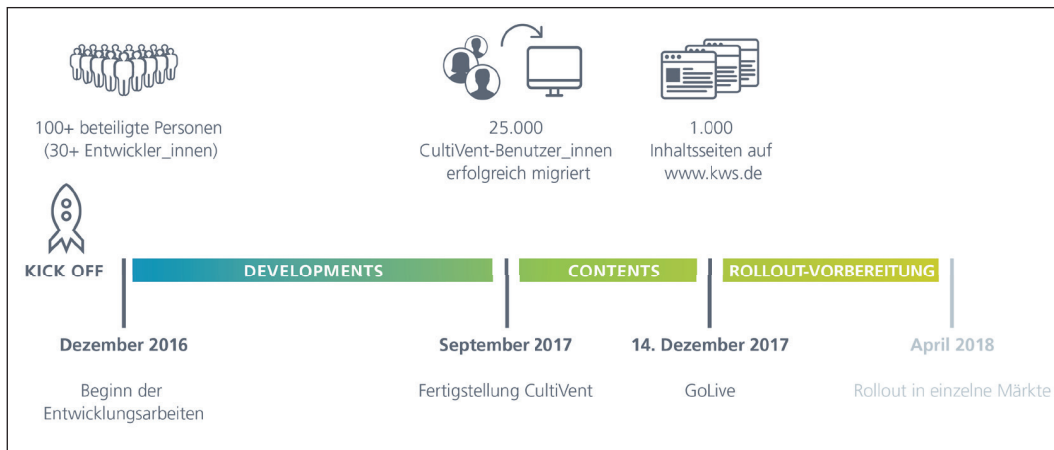
Die Aufgabe

Gemeinsam wurde im Frühjahr 2017 ein festes Paket an Funktionen geschnürt, das am 14. Dezember 2017 live gehen sollte – ein ambitioniertes Ziel. Statt der 1:1-Übernahme von KWS CULTIVENT in FirstSpirit sollten viele Tools verändert und verschlankt werden. Zentral waren für KWS die Schnittstellen zwischen den Tools, zum CRM-System sowie die Möglichkeit zur späteren Anbindung der Digital Asset Management-Lösung CELUM, die Ende 2017 eingeführt wurde. comspace ist CELUM-Partner und entwickelt seit 2016 einen Konnektor für CELUM, der auch als eigenständiges Produkt über den CELUM Marketplace vertrieben wird.

- Straffer Zeitplan
- Viele Schnittstellen

Umsetzung

Projektkennzahlen



Auf Seiten von comspace wurden für die parallele Entwicklung von Webseite und KWS CULTIVENT zeitweise über 30 Entwickler und 5 Projektleiter für das Projekt eingesetzt, um den sportlichen Zeitplan umzusetzen. Hierzu wurde teamübergreifend gearbeitet, was besondere Herausforderungen in der Projektarbeit mit sich brachte. Die Zusammenarbeit aller Dienstleister – chilli mind, Sutsche, comspace – verlief reibungslos, was sicher einer der Gründe für ein Halten der Deadline war.

- Team- und agentur-übergreifende Arbeit



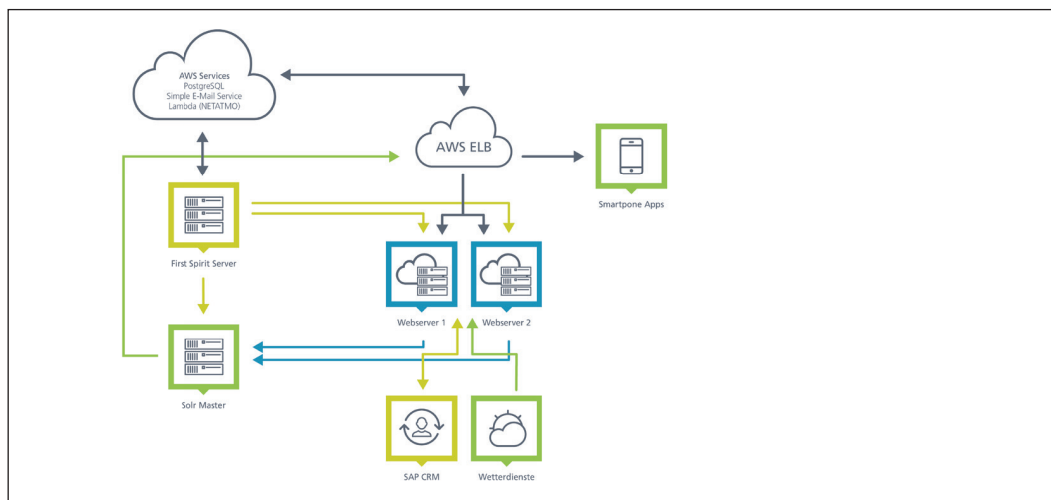
Infrastruktur: Ab in die Cloud

Die ursprünglich on Premises gehostete Web-Infrastruktur wurde komplett zu AWS von Amazon umgezogen. Parallel wurde die Datenbank von einem MSSQL-Cluster auf PostgreSQL in die Cloud migriert.

- On Premises → AWS

Dort wurde eine Entwicklungsumgebung mit Web- und CMS-Server eingerichtet. Die Produktivumgebung besteht aus

Achitektur – PROD Umgebung



- 2 Webservern
- AWS Loadbalancer (ELB)
- CMS-Server
- SOLR Master für die Suche
- Datenbanken als AWS Services

und kann natürlich nach Bedarf skaliert werden.

Beratungs-Plattform KWS CULTIVENT

Neben dem eher klassischen Relaunch-Projekt kws.de hatte die Entwicklung von KWS CULTIVENT naturgemäß eine Sonderrolle. Die Plattform vereint momentan 24 einzelne Tools, aber es sind jederzeit weitere Tools in der Pipeline. Die Landwirte können Blätter ihrer Rübenpflanzen mit dem Smartphone fotografieren und herausfinden, welcher Schädling das Blatt zerfrisst. Sie können den Ertrag ihrer Biogas-Anlage berechnen oder den Aufgang der Maissaat prognostizieren lassen. Die Weiterentwicklung folgt gewissermaßen den Sä- und Reifezeiten der Früchte – das satellitengestützte Tool für die Prognose der Maisernte ist bereits live.

- 24 Tools inkl. Schnittstellen
- Zentrale Module von comspace

Nicht alle Tools im KWS CULTIVENT wurden und werden von comspace entwickelt, auch Spezialisten für Karten- oder Wetterdaten sind für einzelne Tools verantwortlich. Für alle Tools wurde von comspace jedoch ein Login-Modul entwickelt; alle Login- und Registrierungs-Prozesse sowie die Benutzerdatenver-



waltung der Tools (auch aus den iOS- oder Android-Apps) laufen darüber ab. Ein weiteres „Meta-Tool“ von comspace ist der Rechnerbaukasten, mit dem die Redakteure von KWS schnell neue rechnerbasierte Tools entwickeln können.

Schnittstellen & Testing

Viele der Tools kommunizieren direkt mit dem CRM-System von SAP. Zu dieser Anwendung musste eine Schnittstelle geschaffen werden, die von allen Tools eingesetzt werden kann. Da einige der Tools auf Wetter- oder Kartendaten zugreifen müssen, wurden auch hierfür Schnittstellen entwickelt; unter anderem für den Deutschen Wetter Dienst (DWD) oder Wetter online. Außerdem greifen die Tools auf die von KWS selbstentwickelte Produktdatenbank zu, die auch eingebunden wurde.

Kurz vor Abschluss der Entwicklungsarbeiten wurde ein umfangreiches Testing durchgeführt. Hierzu wurde auf Testbirds als Dienstleister gesetzt. Testbirds bietet Crowdfunding an, so konnte in sehr kurzer Zeit mit sehr vielen Augen getestet werden. Die so gefundenen Problemchen – mehr waren es zum Glück nicht – sind dann in die erste Version integriert worden oder in das Backlog übernommen worden.

Im Herbst 2017 konnte dann mit der Migration des Contents begonnen werden. Den Löwenanteil der Arbeit übernahmen dabei die KWS-Redakteure mit Unterstützung von chilli mind und Sutsche. In sehr kurzer Zeit wurden etwa 1.000 Subseiten migriert, so dass dem Launch am 14.12.2017 nichts mehr im Wege stand.

- Schnittstellen en masse
- Crowdfunding
- Umfangreiche Contentmigration

Ergebnis

Betreff: Projekterfolg „Relaunch der neuen KWS-Webseite“ – Danke

Das war der Betreff der Mail, die uns kurz nach dem Relaunch von KWS-Projektleiter Nils Busse erreichte. Weil dieses authentische „Danke“ Bände spricht, können Sie Auszüge hier lesen.

”

Liebe Kollegen und Kolleginnen, nach dem überwältigendem, sehr positiven Feedback der letzten Tage bleibt es nun an mir „Danke“ zu sagen. (...) Vielen Dank an Chillimind und Sutsche für die ausgezeichnete Vorarbeit, die Konzeption und für die maßgebliche redaktionelle Leistung – 1000 Inhalts-Seiten in wenigen Wochen – Hut ab.

Vielen Dank an Comspace für die technische Realisierung der Anforderungen, die Unterstützung bei allen technischen Fragen, die im Rahmen der genannten Projekte aufgenommen sind und für Eure starken Software-Entwickler!! (...)

Mein ganz spezieller Dank geht an dieser Stelle an Daniel Blomeyer von der Firma Comspace, der einfach einen Wahnsinns-Job gemacht hat. Seine sehr hohe Kompetenz in allen technischen Bereichen und seine Gesamtübersicht über die vielen Themen haben mir ungemein dabei geholfen den Überblick zu behalten und die Projekte zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen.

Danke Daniel. (...)

Nils Busse, KWS-Projektleiter



.comspace

Neue Pläne für 2018ff

Diesen Spirit hat das Projekt in das neue Jahr mitgebracht. Es wurden neue Tools entwickelt und weitere werden folgen. Das Digital Asset Management-System CELUM wurde mit Unterstützung von comspace implementiert. Zur Zeit läuft die Anbindung an das FirstSpirit über den Konnektor von comspace, „CELUM FirstSpirit Connect“.

- Anbindung CELUM
- CRM-Migration zu Salesforce
- Sukzessiver internationaler Rollout

KWS hat sich bereits vor dem Projekt für eine Umstellung der CRM-Lösung entschieden. Mitte 2018 wurde dann auf Salesforce CRM umgestellt, was Anpassungen im Webprojekt zur Folge hatte. Die Schnittstellen zum SAP CRM waren extra so gestaltet worden, dass die Umstellung zu Salesforce so einfach und glatt wie möglich ablaufen konnte.

Beherrschendes Thema 2018 ist aber der internationale Rollout der Webseite und die Internationalisierung von KWS CULTIVENT-Tools. Das Web-Projekt ist mittlerweile bei dem vierten Release angelangt. Auf der Internationalisierungs-Roadmap finden sich 12 Länder und die .com-Version. Zum Ende 2018 sind dann die wichtigsten europäischen Länder versorgt.

Über KWS SAAT

KWS ist eines der führenden Pflanzenzüchtungsunternehmen weltweit. 4.950 Mitarbeiter in 70 Ländern erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2016/2017 einen Umsatz von 1.080 Mio. Euro und erzielten dabei ein Ergebnis von 132 Mio. Euro vor Zinsen und Steuern (EBIT). Seit mehr als 160 Jahren wird KWS als familiengeprägtes Unternehmen eigenständig und unabhängig geführt. Schwerpunkte sind die Pflanzenzüchtung und die Produktion sowie der Verkauf von Mais-, Zuckerrüben-, Getreide-, Raps- und Sonnenblumensaatgut. KWS setzt modernste Methoden der Pflanzenzüchtung ein, um Erträge sowie Resistenzen gegen Krankheiten, Schädlinge und abiotischen Stress weiter zu verbessern. Um dieses Ziel zu realisieren, investierte das Unternehmen im vergangenen Geschäftsjahr 190 Mio. Euro und damit 17 Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Weitere Informationen: www.kws.de.

Über comspace

comspace entwickelt digitale Lösungen für anspruchsvolle Projektanforderungen – mit hoher technischer Kompetenz, kontinuierlich geschulten Experten und großer Leidenschaft für das Online-Business. Dabei setzt die Digitalagentur auf führende Content Management-, E-Commerce- und Digital Asset Management-Systeme. Als einer der Top 100 Internetdienstleister in Deutschland sorgt comspace zuverlässig für die individuelle Implementierung und Integration von CMS-Projekten und schafft Schnittstellen zu Drittsystemen. Zu den langjährigen Kunden zählen u. a. die Dornbracht GmbH & Co. KG, Krones AG, Otto Bock HealthCare GmbH und Xella International GmbH.

„Meine Küche“ – Personalisierte Online-Planung für Nolte Küchen

Hintergrund

Die Nolte Küchen GmbH & Co. KG ist der zweitgrößte Küchenhersteller Deutschlands. Das Unternehmen steht für Service, Zuverlässigkeit und individuelle Küchenlösungen und exportiert in über 50 Länder weltweit. Der Verkauf der Küchen erfolgt ausschließlich über zuverlässige Fachhändler, die eine ausgeprägte Expertise in der professionellen Küchenplanung besitzen.

Um den Service-Gedanken weiter auszubauen und die User Experience bei der Küchenplanung zu verbessern, sollte die Sitecore Experience Platform mit ihren vielfältigen Marketing-Anwendungen in den digitalen Küchenplaner eingebunden werden und damit eine direkte Verbindung zwischen Kunden und Fachhändlern herstellen.

Mit dieser System-Integration soll den Usern der konsistente und personalisierte Zugriff auf Informationen und Anwendungen über viele digitale Touchpoints hinweg ermöglicht werden. Zwei Hauptziele definierten das Projekt:

Verbesserung des Kundenerlebnisses durch einen reibungslosen Übergang von der individuell erstellten Online-Küchenplanung zur Realisierung mit einem von Nolte Küchen empfohlenen Händler nach Wahl des Kunden. Kennenlernen der Kunden durch Nutzung der Sitecore-Tracking- und xDB-Funktionen, um eine personalisierte Customer Experience zu bieten.

Umsetzung

Die Implementierung der Sitecore Experience Platform in der Version 8.2.1 und die Entwicklung einer Schnittstelle, mit der der bisher unabhängig von der Website betriebene digitale Küchenplaner mit Sitecore verknüpft wurde, bildeten die Projektbasis. Damit wurden die Voraussetzungen für den neuen Nolte-Kundenbereich „Meine Küche“ geschaffen, der den Usern eine personalisierte Kommunikation und individuelle Services rund um seine Küchenplanung bietet.

In einem nächsten Schritt haben wir die gesamte bisherige Benutzerverwaltung des Online-Küchenplaners inkl. Registrierung und Anmeldung durch die Funktionalitäten der Sitecore Experience Platform ersetzt. Die Registrierung erfolgt per Single-Sign-On. Weitere Inhalte und Funktionen wie die Händlersuche wurden implementiert und nahtlos in den Online-Küchenplaner integriert.

- Verknüpfung Sitecore Experience Platform mit dem digitalen Nolte Küchenplaner
- Integration verschiedener Funktionen wie Benutzerverwaltung und Händlersuche
- Nutzung der ganzen Bandbreite der Sitecore-Funktionalitäten



Folgende Systeme der Sitecore Experience Platform kamen bei dem Projekt zum Einsatz:

- Web CMS Sitecore Experience Manager (XM)
- Sitecore XP mit der Sitecore Experience Database (xDB)
- Sitecore Email Experience Manager (EXM)
- Web Forms for Marketers Module (WFFM)
- List Manager
- Experience Analytics

The screenshot shows the website for 'nolte KÜCHEN'. The navigation menu includes: nolte News, Unternehmen, Projekte, Karriere, Service, Kontakt, Händlerportal, and a search icon. Below the navigation are links for KÜCHENSTIL, KÜCHENAUSSTATTUNG, KÜCHENPLANUNG, and HÄNDLERSUCHE. A 'Meine Küche' button is also visible. The main content area features a large image of a kitchen with a woman and a child looking at a document. Text overlay reads 'Ihre individuelle Küchenplanung'. Below this is a section for user login with the heading 'Jetzt anmelden und alle Services nutzen!' and a form with fields for 'E-Mail' and 'Passwort', a 'LOGIN >' button, and links for 'Neues Benutzerkonto anlegen' and 'Passwort vergessen'. A small icon of a checklist and a pencil is shown above the text 'Planen Sie jetzt Ihre persönliche Wunschküche.'

Optimierte Händlersuche

Eine der Schlüsselfunktionen des Projekts ist die integrierte Händlersuche. Um die Informationen in der Nolte-Händlerdatenbank stets aktuell zu halten, wird täglich ein automatisierter Import der aktualisierten Händlerdaten durchgeführt. Dafür werden das Data Exchange Framework und ein individuell erstellter Solr-Index verwendet.

- Automatisierter Import von Händlerdaten mittels Data Exchange Framework und Solr-Index



Echtzeitkommunikation zwischen CMS und Küchenplaner

Um einen nahtlosen Kunden-Händler-Kontakt zu gewährleisten, erfolgt die Kommunikation zwischen dem Sitecore CMS und dem Küchenplaner in Echtzeit. Sobald der Kunde seinen Küchenplan fertiggestellt hat, kann auf Wunsch ein PDF erzeugt und dem Kunden per Mail zur Verfügung gestellt werden. Im nächsten Schritt hat der Kunde die Möglichkeit, über die integrierte Händlersuche einen nahegelegenen, von Nolte empfohlenen Händler auszuwählen und diesem selektive persönliche Kontaktdaten, Kundeninformationen und seinen Küchenplan übermitteln zu lassen. Der Zugriff auf diese Informationen erfolgt direkt über die Sitecore Experience Platform.

- Nahtloser Prozess von der Planung bis zur Realisierung
- Import der Lead-Daten in das ERP-System von Nolte

Auf diese Weise bringen wir Händler und Kunden in einem nahtlosen Prozess zusammen. Während sich der Kunde vorher selbständig um die Suche nach einem passenden Händler kümmern musste, wird er nun von der Planung bis zur Realisierung der Küche ohne Medienbruch durch den Prozess geführt.

The screenshot shows the website header with the Nolte logo and navigation links. Below the header is a large image of a kitchen. Underneath, the section 'Meine Küchenplanungen' contains a table with the following data:

Auswählen	Vorsicht	Name der Planung	Letzte Änderung	Zum Küchenplaner	Download	Löschen
<input type="checkbox"/>		Küchenzeile Front Lux Hochglanz	14.08.2018 10:54			

Below the table are two buttons: 'AUSGEWÄHLTE PLANUNGEN AN HÄNDLER SENDEN >' and 'KÜCHENPLANER STARTEN >'.

Damit Nolte Küchen jederzeit nachverfolgen kann, welche ihrer Fachhändler mit welchen Kundenprojekten betraut wurden, werden die Lead-Daten über eine separate Schnittstelle in das Nolte-eigene ERP-System exportiert.

Speicherung und Anreicherung der Kundendaten

Die bei der Küchenplanung erhobenen Kundendaten laufen automatisch in die Sitecore Experience Database (xDB) ein und reichern die dort gespeicherten Contacts an. Mit jeder weiteren Kundenaktion im Bereich „Meine Küche“ werden die Contacts um die jeweils neuen Informationen ergänzt und unterstützen dabei, die Kundenkommunikation zu personalisieren und Kunden und Händlern noch gezieltere Services anbieten zu können.



Einsatz und Konfiguration des E-Mail Experience Managers

Für die Organisation des gesamten Mailverkehrs zwischen Nolte, Kunden und Händler kommt der Sitecore E-Mail Experience Manager (EXM) zum Einsatz. Um eine konsistente, personalisierte Multi-Channel-Kommunikation zu gewährleisten, haben wir den E-Mail Experience Manager für eine Vielzahl funktionaler und inhaltlicher Anwendungen konfiguriert.

Zusätzlich wird der E-Mail Experience Manager zum Customer Retargeting genutzt: Nutzt der Endkunde nach Abschluss seiner Küchenplanung nicht die Möglichkeit, diese im nächsten Schritt direkt an einen Händler seiner Wahl zu versenden, landet er in einem Nolte-spezifischen Engagement Plan. Einige Tage nach der Speicherung seiner Planung, wird der Endkunde via personalisierter E-Mail erneut abgeholt und darauf hingewiesen, dass ihm zu der Vermittlung an einen Händler zur konkreten Planung seiner Traumküche nur noch ein Schritt fehlt. Aus der Mail wird er gezielt in seine gespeicherte Küchenplanung im Bereich „Meine Küche“ geleitet, in dem er seine Planungen auswählen und von dort direkt in den Schritt zur Händler-Vermittlung einsteigen kann.

Automatisierte Mails werden auch versendet, wenn der Kunde seine Küchenplanung ändert oder Infomaterial über die Nolte Küchen-Website bestellt. Dann werden die entsprechenden Userdaten per Schnittstelle in die Sitecore Experience Platform geschrieben und der Versand der Unterlagen per Post ausgelöst.

Analyse und Tracking im Sitecore

Eine der herausragenden Funktionalitäten von Sitecore sind die Tracking- und Analyse-Funktionen. Mit Hilfe dieser kann der gesamte Prozess in Sitecore Analytics verfolgt und kontinuierlich optimiert werden, insbesondere auf Basis der einlaufenden Daten über die Conversion-Rate. Die Trackingdaten und Profildaten werden in der Sitecore xDB gespeichert.

Fazit und Ausblick

Der neue Service „Meine Küche“ ermöglicht es Kunden weltweit, ihre Küchenplanung in vier Sprachen (Englisch, Deutsch, Spanisch und Französisch) zu erstellen, zu verwalten und von einem empfohlenen Händler in ihrer Nähe realisieren zu lassen. Nolte bleibt dabei Partner für beide Parteien und profitiert von der Generierung wichtiger Kunden-, Händler- und Planungsdaten an einer zentralen Stelle, die für eine individuelle Kundenkommunikation genutzt werden können.

Die damit gewonnene persönlichere Verbindung zwischen Marke, Kunde und Einzelhändler ist der erste Schritt auf dem Weg zu einer integrierten personalisierten Strategie und einem mehrstufigen Customer Engagement Plan (für B2C und B2B). Das Endergebnis ist eine einheitliche Customer Experience, die das Beste aus den beteiligten Systemen verbindet und ein homogenes Erscheinungsbild bietet.

Folgende weitere Schritte zur Nutzung der Sitecore Technologie sind geplant:

Ausbau des personalisierten Login-Bereichs: Zusätzlich zu der Liste der gespeicherten Küchenplanungen mit der Möglichkeit zur direkten Händlervermittlung und der Verwaltung der persönlichen Daten wird

.comspace

- Personalisierte Multi-Channel-Kommunikation via E-Mail Experience Manager
- Customer Retargeting: Versand automatisierter Mails zur Händler-Vermittlung

- Optimierung des Küchenplanungsprozesses auf Basis von Tracking- und Analytics-Daten



der Bereich weiter ausgebaut, um Kunden auch nach dem Kauf einer Küche optimalen Support zu bieten. Endkunden werden künftig die Möglichkeit zur direkten Kontaktaufnahme mit einem Händler und Zugriff auf die gespeicherten bisher kontaktierten Händler haben. Durch die Registrierung der persönlichen Nolte Küchen sollen dem User speziell zugeschnittene Anleitungen, Informationen und Zusatzprodukte angeboten werden.

Über Nolte Küchen

Nolte Küchen wurde 1958 in Löhne gegründet und ist bis heute in Familienbesitz. Das Unternehmen ist Teil der Nolte Gruppe mit Sitz in Germersheim. Zusammen mit den Schwesterunternehmen Nolte Möbel, DRUM Systeme, Express Küchen und Express Möbel steht Nolte Küchen für tolles Design und Qualität ‚Made in Germany‘, denn produziert wird einzig und allein in Deutschland. Unter dem Dach der Holding sind insgesamt rund 2.100 Mitarbeiter beschäftigt.

Über comspace

comspace entwickelt digitale Lösungen für anspruchsvolle Projektanforderungen – mit hoher technischer Kompetenz, kontinuierlich geschulten Experten und großer Leidenschaft für das Online Business. Dabei setzt die Digitalagentur auf führende Content Management-, E-Commerce- und Digital Asset Management Systeme. Als einer der Top 100 Internetdienstleister in Deutschland sorgt comspace zuverlässig für die individuelle Implementierung und Integration von CMS-Projekten und schafft Schnittstellen zu Drittsystemen. Zu den langjährigen Kunden zählen u. a. die Dornbracht GmbH & Co. KG, Krones AG, Otto Bock HealthCare GmbH und Xella International GmbH.